

Waarde

Is het mogelijk dat een coach en een coachee gelijkwaardig met elkaar omgaan? Ze hebben verschillende doelen: een coachee zoekt een oplossing voor zichzelf, een coach zoekt een oplossing voor een ander. Dat is fundamenteel anders.

Een klant heeft een probleem waar die een oplossing voor zoekt. Bijvoorbeeld: wat is de volgende stap in mijn loopbaan? Interessant is dat de loopbaancoach dat ook niet weet. Zeker niet aan het begin van het traject. Het gaat om het vertrouwen dat een oplossing gevonden kan worden. Daarom is een kennismakingsgesprek zo belangrijk. De klant vertelt wat er aan de hand is en daarna vertelt de coach wat diens manier van werken is. Ondertussen kijken ze of het klikt. In die klik zit het vertrouwen. Dat is overigens volgens wetenschappelijk onderzoek het belangrijkste ingrediënt van een coachingstraject.

De toegevoegde waarde voor de klant is dus dat die na verloop van tijd weet wat de volgende stap in de loopbaan is. Maar waar zit voor de coach de toegevoegde waarde? Wat heeft een coach aan een oplossing voor een ander?

Bij mij gaat het om het samen zoeken naar de kern van het probleem. Ik raak gemotiveerd als ik merk dat de klant me vertrouwt en zich opent, zodat we een bepaalde diepgang bereiken en er daardoor achter komen wat de klant echt motiveert. Dan kunnen we bepalen wat de volgende loopbaan stap kan worden en kan de klant beter netwerken.

Voor mij is het verder belangrijk dat de klant en ik gelijkwaardig met elkaar omgaan. Daarmee bedoel ik dat de inbreng van ons beiden in het traject even belangrijk is. In feite proberen we samen een puzzel op te lossen. Ik stel vooral vragen en luister goed, de klant geeft zo goed mogelijk antwoord en zo komen we verder in het traject. Dat leidt vrijwel altijd tot een antwoord op de loopbaanvraag waar we beiden tevreden over zijn.



Joke Tacoma

Maar dan zijn we nog niet klaar, want wat zijn de valkuilen van dit plan? We kijken waar de klant goed in is en zetten er 'te' voor. Bijvoorbeeld: wat gebeurt er als je te veel doorzettingsvermogen hebt? Zo gaan we alle kwaliteiten van de klant af. Pas als deze vragen beantwoord zijn, zijn we klaar. De klant kan weer verder, en ik ook. ■

Joke Tacoma is psycholoog en loopbaancoach. Haar specialisme is mensen met een technische achtergrond. www.tacomacoaching.nl