

ZEVEN GOUDEN REGELS

Aan het begin van dit jaar sprak ik met een aantal collega's over de economische crisis en de mogelijke gevolgen voor ons werk. We hadden de indruk dat het wel eens een heel relaxed jaar zou kunnen worden. Tot onze stomme verbazing is het echter drukker dan ooit. Hoewel het voor een aantal bureaus lastige tijden zijn, hebben de meeste zelfstandig gevestigde adviseurs die ik goed ken het razend druk. Met de druk bij individuen en organisaties, wel te verstaan. De vraag naar individuele en teamcoaching neemt toe naarmate de spanning verder toeneemt. Dat is ook niet zo vreemd, want reflectie helpt om het hoofd koel te houden als de temperatuur in organisaties stijgt. Maar ondanks deze toegenomen vraag zie ik dat de druk en angst soms overslaat op collega-adviseurs en coaches. In de supervisie die ik begeleid komt daarom het thema 'commercie versus professie' regelmatig terug. De angst bij adviseurs en coaches om hun opdracht te verliezen, maakt dat ze het lang niet altijd kunnen opbrengen om te zeggen wat er gezegd moet worden. De klant wordt meer naar de mond gepraat. En dat is niet goed voor de klant, maar ook niet voor de adviseur. Het zet de relatie en de effectiviteit onder druk. Met als gevolg dat je inderdaad je klanten verliest, maar niet door de crisis. Vandaar deze oproep om rustig te blijven doorademen en bij jezelf te blijven in tijden van stress. En je te houden aan de wat mij betreft zeven gouden regels voor een effectieve adviseur of coach. Regel 1: weet waar je energie van krijgt en hou je bij die opdrachten.

Zelf maak ik al vijftien jaar met kerst een lijstje van mijn opdrachten die ik in retrospectief een rapportcijfer geef voor de energie die ik er van kreeg. Kijk wat de rode draad is in je opdrachten die een 8 of hoger hebben gescoord, investeer daarin en stop met alles onder de 8. Regel 2: blijf jezelf ontwikkelen op mentaal maar vooral ook spiritueel, emotioneel en fysiek niveau. Fysieke kracht is de basis van mentale kracht, die nodig is om scherp en alert te blijven. Gestaalde spieren maken stevig in alle opzichten. Regel 3: blijf mild voor jezelf en blijf vooral om jezelf lachen. Regel 4: wacht niet bij de telefoon maar ga er op uit en creëer beweging. In mijn sabbaticals en zwangerschapsverloven heb ik geleerd dat je alles uit, maar ook weer aan kunt zetten. Maar dat moet je uiteraard wel zelf doen. Regel 5: gebruik je eigen angst als springplank om te groeien. Wees moedig, spring op het podium en vertel je eigen verhaal. Regel 6: hoe meer je geeft, hoe meer je krijgt. Wees gul met het delen van kennis en contacten en je krijgt het allemaal terug. En regel 7: creëer vrije ruimte. Ga de natuur in, mediteer, doe niets en er ontstaat vanzelf creativiteit om nieuwe stappen te zetten. Veel plezier in de crisis!

Prof dr Yvonne Burger is programmaleider van de postgraduate opleiding executive coaching van de VU. Daarnaast is zij zelfstandig adviseur en executive coach en geassocieerd partner van Twynstra Gudde. www.yvonneburger.nl



Yvonne Burger