



Kiezen uit 'gave kansen'

'Wie kan mij helpen?', twittert Rick, die zich plotseling voor meerdere prachtige carrièrekansen gesteld ziet. Businesscoach Carolien Oosterhoff reageert direct, en na een korte mailwisseling hebben zij nog datzelfde weekend een goed gesprek waarmee Rick vooruit kan.

Rick haalt weinig plezier en energie uit zijn werk als (bedrijfs)fysiotherapeut. Hij wil iets dat meer uit hemzelf haalt en liefst meer ruimte biedt om ook creatief te kunnen ondernemen. Rick krijgt wat hij wil. Te veel zelfs. Plotseling doen zich in korte tijd uit verschillende hoeken 'gave kansen' voor. Hij zit in een volgende sollicitatieronde voor de functie van manager van een jonge organisatie, kan casemanager bij een arbodienst worden, denkt na over meedoen in de opzet van een zzp-arbodienst, en dan zijn er nog prachtige wilde plannen om samen met vrienden een eigen toko te beginnen. Ricks hulpvraag is helder: 'Nu ik er zo middenin zit en er van alle kanten aan mij wordt getrokken, wil ik graag geholpen worden bij het overzichtelijk maken van wat deze mogelijkheden voor mij betekenen.'

'Hij moest heel snel beslissen, mensen waren van alle kanten aan hem aan het trekken. Althans, voor zijn gevoel', zo schetst Carolien Oosterhoff van MindPepper Training & Coaching de situatie. De businesscoach pakt Ricks (luxe)probleem heel praktisch aan. In een intensief, tweeënhalf uur durend gesprek helpt Oosterhoff hem om de mogelijkheden op een rijtje te zetten en een keuze te maken. 'De eerste twintig minuten zat hij op het puntje van zijn stoel heel druk te vertellen', vertelt Oosterhoff, die hem op een gegeven moment vraagt even rustig achterover te gaan zitten. De coach zet alle opties op de flip-over en vraagt Rick deze een cijfer van een tot tien toe te kennen. 'Daarnaast hebben we voor- en nadelen naast

elke optie geschreven, waarbij we gekeken hebben naar zijn talenten en drijfveren.' Dat het runnen van TriageExpert - een nieuw concept dat bedrijven helpt met een online verzuimtool - de hoogste score kreeg, verbaast Oosterhoff niets. 'Het klopte helemaal met zijn lichaamstaal. Op het moment dat hij hierover vertelde, straalde hij helemaal.

Dat zijn signalen waar ik in getraind ben om op te letten. Dus waar twijfel je eigenlijk nog aan?, vroeg ik hem.'

Rick heeft inmiddels de overstap naar TriageExpert gemaakt. Oosterhoff heeft hem op verschillende punten bewust geadviseerd. 'Ga een gesprek aan met je werkgever, speel open kaart en kijk of die nog met iets kan komen. Vraag daarnaast alvast een conceptcontract op bij TriageExpert en kijk wat je ervan vindt. Misschien is er daarnaast gelegenheid je wens tot vrij ondernemerschap te vervullen?' Praktisch advies waar de meeste coaches zich verre van houden, weet ook Oosterhoff. 'Maar ik behoor niet tot de stroming die vindt dat de coach alleen maar vraagt en vraagt, en de coachee altijd zelf de antwoorden moet vinden. Ik neem liever de *doctor's attitude* aan: na veel vragen en doorvragen leg je uiteindelijk een advies op tafel. Ik werk met volwassen mensen die weten dat zij zelf eindverantwoordelijkheid dragen voor hun beslissing. Mijn filosofie is dat een coach niet per se moet afzien van het geven van advies. Een coach moet juist durven adviseren.'

'Hij **straalde** helemaal tijdens het vertellen. **Waar twijfel je nog aan?**, vroeg ik'

• • •

