

Topcoach onder de loep:

# HET GBV VAN HARRY WIJNHOVEN

TEKST: MARIE-JOSÉ DEKKERS | FOTO'S: GERARD VAN HAL

'Coach' is zo'n beetje de term die tegenwoordig jan en alleman als plaatje naast de voordeur schroeft. Een klein scepsisje zit dan ook naast me in de auto als ik naar Oerle afreis, voor mijn interview met Harry Wijnhoven. En scepsisje begint al triomfantelijk te kijken, als ik op tafel Het Boek Met Alle Antwoorden en langs de muur rijen ZelfHulpBoeken ontwaar. Maar met een boeiend gesprek geeft Harry zelf scepsisje het nakijken. Want Harry is een echte coach, van een hele trits Quote-500 namen, die zijn vak verstaat en weet waar ie over lult. Omdat ie zelf bedrijfstopper was – en nog steeds ondernemend is.







Op de acht kantjes lange cv prijkt de GBV (Gezond Boeren Verstand) praktijkopleiding, pal onder zijn doctoraal Economie aan de Katholieke Universiteit in Tilburg, specialisatie Bedrijfseconomie (Ondernemingsfinanciering, organisatiewetenschappen, kostprijs, kwaliteitsbeheersing). Zijn vrije tijd spendeert ie aan zijn gezin, zaalvoetbal (bij drie teams) en af en toe een rondje golf, zijn midlifecrisis bestrijdt ie met een Harley en een trike (aan de obligate affaire had ie geen behoefte want hij is al 31 jaar gelukkig getrouwd). Dan is ie ook nog opgeleid als Cliniclown en bemande dertien jaar als vrijwilliger de Kindertelefoon. Ik wil er maar mee zeggen dat Harry (53) zich niet in een hokje laat stoppen. Ja, alleen in het hokje met het etiketje Harry Wijnhoven.

### VAN SEKSBOEKJES TOT CHOCOLAFABRIEK

Dat ondernemende zat er al jong in, vertelt ie met een jongensachtige grijns: “In de brugklas op het Van Maerlant handelde ik in seksboekjes. Een oudere vriend kocht ze voor me; de Chick en zo, met veul plaatjes erin. Ik kocht ze voor een gulden of zeven, verhuurde ze voor een gulden per week en begon dus na zeven weken geld te verdienen. Die dingen hielden het meestal een week of tien-twaalf uit, dan begonnen ze te plakken en moest ik ze weggooiden. Dat was mijn eerste handelsonderneming.”

De tweede volgde tijdens zijn studie in Tilburg: Phaser Automatisering. In de tussentijd was hij ook nog parttime docent Bedrijfseconomie aan het Eckart. Hij verkocht uiteindelijk zijn bedrijf aan Paradigit, waar hij nog enkele jaren als algemeen directeur met de twee oprichters (Arjen de Koning en Noortje van Gennip – MJD) de directie voerde. Daarna begon Harry zijn geluksonderneming, commerciaal (=commercieel én sociaal) bedrijf W-cair bv: Waardering, Communicatie, Aandacht, Integriteit, Respect, Bewustzijn, Vertrouwen. Harry is één van de 175 registercoaches die zijn aangesloten bij de Nederlandse Orde van Beroeps Coaches (NOBCO). Hij is bovendien onder meer veelgevraagd spreker voor Speakers Academy, geregistreerd interim manager en docent aan de Fontys. Hij heeft links en rechts nog wat adviesfuncties en aandelen in ondernemingen, waaronder een chocoladefabriekje (over geluk gesproken...), retailverbetering, een trainings- en coachingsbureau voor accountants, advocaten en notarissen, een relatiebemiddelingsbureau voor miljonairs, een elektrische-fietsenfabriek en een marketingbureau; omdat ie ondernemen zo leuk vindt.

### NIET ZIEK ZIJN, WEL BETER WORDEN

Hij heeft het dus “gecontroleerd druk” met van alles. Sinds tien jaar coacht en traint hij enkele topsporters en vooral vermogende

mensen (“vaak familiebedrijven”) op alles wat met de mens te maken heeft: “Op ondernemend en relationeel vlak, maar ook wat betreft de partners en kinderen en bijvoorbeeld rouwverwerking. Holistische coaching dus.” Harry vindt het jammer dat coaching een beeld oproept van ‘dan mankeer ik iets’ of ‘ik kan het niet alleen’: “Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden. Je bent al scherp en goed, maar dat kan altijd beter. Coaching heeft niets te maken met dat je iets mankeert. Gelukkig komt daar wel verandering in. Maar dan moet wel het kaf van het koren worden gescheiden. Als je reclame moet maken als coach, ben je geen goeie, als het goed is heeft een coach pas over twee-drie weken tijd voor je en is hij/zij ouder dan een jaar of vijfendertig-veertig. En het moet zeker klikken.”

### ROBIN HOOD

Hij gaat hoogst zelden naar zijn klanten toe; ze komen naar hem: “Ik krijg wel eens een telefoontje uit Dubai, Monaco of Mallorca, dat van ‘Ik heb gehoord dat jij... Als ik nou mijn vliegtuig naar Eindhoven Airport stuur?’. Dat gaat ‘m niet worden, dus. ‘Hoezo?’ Jij moet naar mij komen want jij wilt gecoacht worden. Ik ben geen luxeproduct dat je zomaar even koopt om te kunnen brallen dat je ook een coach hebt. Ze moeten wel intrinsiek gemotiveerd zijn. En ik hoef eigenlijk niet echt meer voor mijn geld te werken, ben financieel onafhankelijk, ook al heb ik helaas miljoenen



verloren met vastgoed. Plus, hier worden ze niet gestoord, luistert niemand mee, blijft alles binnen deze vier muren en kunnen ze huilen als het nodig is. Als je naar de kern gaat, kom je vaak bij verdriet uit. Hier heb je de veiligheid dat je kunt zijn wie je bent.” En daarna speelt-ie Robin Hood: “Maar dan zonder het stelen. Wat we (met zijn echtgenote Karin Wijnhoven-Peters, paramedisch geneeskundig en beëdigd therapeut, MJD) daarmee verdienen, gebruiken we om dak- en thuislozen, werklozen en bijstandhouders te coachen.” Ah, etiketje weldoener? Nope, ik sta weer op het verkeerde been. “Dat doe ik uit egoïsme, niet uit altruïsme. Het geeft mij een goed gevoel. Zodra ik merk dat ik dat kwijtraak, stop ik ermee. Ik geef uiteraard ook geld aan goede doelen; dat is de makkelijke vorm. Maar er kan hier om twaalf uur iemand zitten die in een Rolls Royce komt – en niet eens weet welke omdat ie zoveel auto’s heeft – en een uur later een dakloze die niet eens schoenen kan betalen. En de kern is dat die mensen niet eens zo verschillen in waarmee ze worstelen. Het verschil tussen succes en dakloos kan één beslissing zijn. En het kan iedereen overkomen.”

### WALK THE WALK & TALK THE TALK

Nou hoef je niet alles zelf meegemaakt te hebben om erover te kunnen praten, vindt

Harry: “Levenservaring is wel een vereiste als coach en met GBV, mijn grootste asset, kom je heel ver. In Amerika geldt bijvoorbeeld dat je eigenlijk niet meetelt als ondernemer als je niet een keer failliet bent geweest. Lult niemand over. Hier was dat tot voor een paar jaar anders; dan was je een zwakke gast en een slecht ondernemer. Helaas/gelukkig is in de Nieuwe Werkelijkheid failliet gaan wat normaler geworden. Op een nette manier failliet gaan – werknemers en leveranciers zo min mogelijk schade berokkenen – en leren van de fouten van de te grote broek die je aantrok; dat moeten we gaan waarderen.” Zijn vak gaat hem nog steeds gemakkelijk af: “Authenticiteit en integriteit zijn mijn belangrijkste instrumenten, verder weet ik net zo veel als jij. Alleen al het feit dat er iemand jou de volle aandacht geeft, naar je luistert, spiegelt, geen mening heeft en geen oordeel velt, dat geeft ruimte aan iemand die bijna nooit kan zijn wie hij of zij is. En, in tegenstelling tot 95% van de coaches, ben ik zelf succesvol zakenman, ik ben ‘binnen’. Dat praat makkelijker omdat ik alles zelf ook heb doorlopen, het komt dus geloofwaardiger en overtuigender over”, zegt Harry oprecht.

### GELUK, SUCCES, GELD EN ZO

Waarna het gesprek de diepte ingaat over de balans van en-en (succesvol zaken doen én aandacht voor je gezin zijn prima te combineren), vreemdgaan (lost niets op), geld

(“maakt niet alleen gelukkig, ongelukkig zijn mét geld is wel wat handiger, maar modale Jan is niet per definitie (on)gelukkiger dan een gemiddelde miljonair”), geluk (“is een keus, gelukkig kun je niet worden door iets te doen of te laten, je kunt alleen maar gelukkig zijn door tevreden te zijn met wie je bent en wat je hebt”) en het coachen van mensen uit het criminele circuit (een grote ‘no no’ voor Harry). Succes, verdriet, betekenis en economie kabbelen ook voorbij. Intussen blijft zijn telefoon vibreren, maar die krijgt geen seconde aandacht; Harry is bij het gesprek. In alles is de rode draad: authenticiteit en integriteit.

Hij zag zijn eigen kinderen opgroeien, sloeg geen tandarts- of schoolafpraak over en zijn vrouw klaagt niet over tekort aan aandacht: “Voorwaarde voor goede coaching is zelf doen wat je zegt. Klein voorbeeld. Toen ik op mijn achttiende mijn rijbewijs ging halen, ben ik gestopt met alcohol. Daarvoor dronk ik evenveel als iedere andere ‘gezonde’ jongen. Dus als ik vertel dat grappig zijn, lol en dansen geen alcohol nodig hebben, kan ik dat uit eigen ervaring zeggen. Hetzelfde geldt voor stress reguleren zonder roken en/of drugs, want ook dat doe ik niet. En ik wacht voor een rood verkeerslicht ‘s nachts om drie uur in een uitgestorven straat. Heeft met integriteit te maken. Dat hebben we nu eenmaal met z’n allen afgesproken. Een cliënt voelt dat haarfijn aan; doen wat je zegt en zeggen wat je doet.”