



Artikel uit ZOETE, Maart/april 2005 nr. 1

Harry Wijnhoven confronteert
ondernemers met hunzelf

“Bekijk de wereld eens vanuit
een ander perspectief”



Tekst: Han Gommeren | Foto's: Milan Vermeulen

BUSINESS BALANCE

Noem hem mediator, inspirator, bestuurder, oplosser, bedrijfseconoom, voorspoedcoach, vrager, ervaringsmens, realist, managementdeskundige en medemens. Harry Wijnhoven zelf spreekt over de 'geluksfabriek' waarin hij en zijn echtgenote Karin, de DGA, directeur of (top-)manager een spiegel voorhoudt.

Naast personal coaching geeft hij lezingen en trainingen over allerlei onderwerpen en doet hij aan mediation, geeft hij organisatieadviezen, kan hij fungeren als dagvoorzitter/forumdiscussieleider of kan hij het interim management verzorgen. Zijn klanten zijn ondernemers en mensen met een topfunctie in het bedrijfsleven. De Quote-1000, zo omschrijft Wijnhoven zijn doelgroep ook wel. Na zijn studie bedrijfseconomie aan de universiteit behoorde Wijnhoven, als DGA van een automatiseringsbedrijf en als ex-algemeen directeur van Paradigit Computers, ruim twee decennia lang tot die bevolkingslaag. Harry Wijnhoven, lid van de Nederlandse Orde van Beroepscoaches (NOBCO) en één van de negentig registercoaches in Nederland, is als coach niet of nauwelijks bezig met zijn kennis en inzichten bij de klant naar binnen te brengen. "Ik laat als coach juist de klant naar hemzelf kijken. Ik help de klant zijn 'eigen kwaliteiten' verder te ontwikkelen. Dat is een wezenlijk andere benadering. Ik help iemand die al goed is, zichzelf nog beter te maken. Mijn aanpak houdt in

dat ik heel dicht bijkom. Dat moet ook. Wie zegt: 'ik wil wel veranderen, maar ik verberg me achter een hoge muur', kan ik heel moeilijk helpen, want bij hem of haar is de wil om te veranderen hooguit net zo groot als de wil om vast te houden aan het bestaande."

**"Iets willen zonder te kiezen,
is kiezen het niet te krijgen"**

Met *geitenwollen sokken* heeft personal coaching volgens Wijnhoven absoluut niets van doen. "Dat is een wijdverbreid vooroordeel. Jezelf laten coachen, is allesbehalve soft. Integendeel. Gecoacht worden, betekent bereid te zijn doelen te stellen en keihard te werken om ze te berei- ➤



Wat je van het leven wilt dat je nog niet hebt,
kun je alleen vinden als je je oude denken kunt opgeven.

Darel Rutherford

ken en bereid te zijn om af en toe 'onder je ballen geschopt' te worden. Let wel: ik vertel de mensen niets negatiefs over hunzelf. Ik houd ze alleen een spiegel voor. Degene die gecoacht wordt, is zelf de expert van zijn vraagstuk. Als een drukbezette zakenman bij mij komt en zegt: 'ik wil meer tijd met mijn partner en kinderen doorbrengen', dan vraag ik hem bij het volgende gesprek hoeveel uur hij daadwerkelijk met partner en kinderen heeft doorgebracht. Als het antwoord dan is: 'eh, zondagmiddag ben ik bij mijn gezin geweest', dan is dat prima als hij daarmee zelf tevreden is. Maar is dat niet het geval, dan zeg ik: WIL je alleen maar meer tijd doorbrengen met hen of KIES je er echt voor? En dan gaan we samen op zoek naar het antwoord en mogelijke invullingen." Volgens Wijnhoven leven we met zijn allen teveel in wat hij 'Willenstein' noemt. "We willen veel, maar als we uit Willenstein willen komen, moeten we keuzes maken. Dat doen we in onze moderne, drukke maatschappij veel te weinig. Iets willen zonder te kiezen, is kiezen het niet te krijgen. Mijn definitie van waanzin is: hetzelfde blijven doen/denken en andere resultaten verwachten."

Wat is dan volgens Wijnhoven de definitie van een goede coach? "Een goede coach brengt wijsheid over, laat jou antwoord geven op de vragen die bij je leven en prikkelt je tot meer bewustzijn. Mensen zitten vaak ergens mee. Ze hebben een leuke partner, fijne kinderen, groot huis, dikke auto, goede baan, geld zat, maar toch staan ze niet elke dag op met het idee van 'yes, het wordt vandaag weer een fijne en zinvolle dag'. Ze zijn ondanks alles ergens niet blij mee en daarover voelen ze zich bijna schuldig. Alle (materiële) behoeften zijn als het ware vervuld en dan kom je op het terrein van de levensvragen." Vragen zoals 'bepaalt mijn agenda mijn prioriteiten of mijn prioriteiten mijn agenda?' of 'Wil ik op mijn sterfbed zo weinig mogelijk zeggen: 'Had ik maar (meer).....?'

Waarom zou een intelligente persoonlijkheid als een DGA, directeur of topmanager hiervoor een beroep doen op een personal/mental coach? Wijnhoven: "In tegenstelling tot medewerkers mag een DGA/manager eigenlijk nooit openlijk geïrriteerd, kortaf, teleurgesteld, bezorgd, uit balans of moe zijn. En ook privé wil hij of zij nog hetzelfde leiderschap blijven uitstralen. Het kan dus 'eenzaam' zijn als DGA/manager en daardoor is een onafhankelijke en ervaren sparringpartner zeer prettig en zinvol. Vaak heeft hij of zij alleen wat reflectie nodig van een onafhankelijke, pragmatische en ervaringsdeskundige coach." Wijnhoven richt zich ook op de partners (en zelfs de kinderen) van de DGA/manager. Zij worden nogal eens vergeten, maar ze zijn medeverantwoordelijk voor het succes van de DGA/manager.

Eén van de methodes die Wijnhoven hanteert, is het zogeheten Progressive Mental Alignment (PMA). Tot nu toe werken in Nederland vijf coaches met PMA, een methode die afkomstig is uit de Verenigde Staten. Deze nieuwe methode is voortgekomen uit neuro-wetenschappelijk onderzoek naar het functioneren van het menselijk brein. Het is een metho-

de waarbij coach en klant op zoek gaan naar de vraag waarom een klant uit het evenwicht kan raken zonder dat hiervoor een direct aantoonbare reden is. "PMA werkt altijd en levert blijvend resultaat op", weet Wijnhoven. Als voorbeeld uit zijn praktijk noemt hij een 44-jarige vrouw die een hoge functie bekleedde bij een groot bedrijf. Volgens haar directie was er maar één grote belemmering om te promoveren naar het topmanagement. Zij had moeite om gesprekken/vergaderingen af te ronden. Dit (h)erkende zij zelf ook. Ze had al vele gesprekstechniek- en vergadercursussen gevolgd, maar die hielpen niet. Door middel van PMA kwam ze erachter dat ze als kind regelmatig werd gestraft als ze een eind wilde maken aan een gesprek met haar ouders, als zij vond dat het gesprek niet zinvol meer was. Nu deze onbewuste associatie bewust was geworden, was het probleem weg. "Eén jaar later kreeg ik een e-mail waarin stond dat ze inmiddels gepromoveerd was tot general sales manager en dat als gevolg van de coaching ook in haar privé-leven veel in positieve zin was veranderd." Primair blijft, legt Wijnhoven uit, dat hij als 'voorspoedcoach' mensen helpt om zichzelf te helpen. "Dus eigenlijk doen wij niks en doet de klant al het werk zelf! We zijn steeds op zoek naar de onderliggende gedachte, zeg maar de laatste laag van de ui. We komen zelden met een antwoord, maar herhalen zoveel mogelijk de vraag. Geven we meteen het antwoord, dan vergaart de klant immers alleen maar kennis." Op alle vormen van communicatie van zijn bedrijf staan de principes waarmee Wijnhoven zich profileert: Waardering, Communicatie, Aandacht, Integriteit, Respect, Bewustzijn en Vertrouwen. Die principes zijn dan ook terug te vinden in de letters van de naam van het bedrijf, W-cair bv (spreek uit: we care). Wijnhoven, heeft -financieel onafhankelijk- voor zover bekend als enige coach in Nederland gekozen voor het bedrijfsmatige principe van het werken op basis van no cure, no pay. "Dat betekent dat je niets hoeft te betalen als je vindt dat mijn hulp niets aan je ontwikkeling heeft bijgedragen. De klant beoordeelt zelf of ze vindt dat onze gesprekken bijdragen aan die persoonlijke ontwikkeling."

Overigens wendt W-cair bv de inkomsten die worden gegenereerd via coaching van 'vermogende' klanten aan om bijvoorbeeld langdurig werkzoekenden, dak-, thuislozen en andere kansarmen gratis te helpen.

Die directeur of manager, zegt Wijnhoven, is in de basis net zo kwetsbaar als ieder ander mens. "De DGA/manager heeft niet als grote angst het aangaan van gesprekken met slecht functionerende medewerkers, de slechte markt of slechte omzet. Hij of zij heeft angst voor het aangaan van een integer gesprek met zichzelf." De Russische schrijver Leo Tolstoj, naar wie Wijnhoven in dit verband graag verwijst, verwoordde het zo: "Iedereen denkt erover om de wereld te veranderen, maar slechts weinigen denken erover zichzelf te veranderen." <

Meer weten over w-cair?
www.w-cair.nl



“Een DGA/manager mag eigenlijk nooit
openlijk geïrriteerd, kortaf, teleurgesteld,
bezorgd, uit balans of moe zijn”

47