

Een coach voor je gezonde praktijk

In de vorige editie van de Message schreef ik over netwerken, wat het inhoudt en hoe je op een simpele en duidelijke manier contacten kunt leggen. In dit artikel ga ik graag in op de rol die een aantal personen uit mijn relatienetwerk spelen, namelijk die van coach.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Dit kan coaching zijn op allerlei manieren, die ik hieronder uitlicht en die zeer inspirerend, confronterend en spiegelen kunnen zijn. En eigenlijk zeer noodzakelijk voor de zelfstandig ondernemend praktijkhouder voor het opbouwen en behouden van een gezonde praktijk.

Waarom coaching voor de praktijkhouder?

De meeste mensen die een eigen praktijk starten, komen hier alleen voor te staan. Dit betekent dat je alle aspecten die bij het starten, opbouwen en continueren van de praktijk horen, zelf moet uitzoeken en (zeker in het begin) zelf moet doen. Dit kan veel mensen al tegenhouden om te starten. Ze zien door de bomen het bos niet meer en zien de mogelijkheden niet om gebruik te maken van de 'coaches' om zich heen. Een coach is nodig om je als (startende) ondernemer zetje te geven en mogelijkheden te doen inzien in plaats van obstakels. En ook om je een spiegel van je eigen gedrag voor te zetten, zodat jij je bewust kunt worden van het 'waarom' je dingen creëert die je al dan niet wilt.

Eigen levenspartner en familie als coach

Het allereerste advies dat ik mensen in de training voor het starten van een praktijk geef, is het overleggen met de eigen achterban. Als de neuzen van jou en deze persoon/personen niet dezelfde kant op staan, blijf je tegen blokkades aanlopen die uiteindelijk zelfs kunnen leiden tot stoppen met ondernemen. Besteed hier in de oriëntatiefase voldoende aandacht aan. Een goede voorbereiding is het halve werk!

Reeds vanaf de start van mijn praktijk heb ik mij gelukkig mogen prijzen met de aanwezigheid en steun van mijn eigen levenspartner. Hij heeft mij altijd vrij gelaten in het volgen van cursussen en het starten van mijn eigen

praktijk. Daarnaast heeft hij mij laten zien dat ik erg impulsief kan handelen en dat dergelijk gedrag ook risico's met zich mee kan brengen. Hij houdt mij vanuit mijn fantasiewereld met beide benen op de grond in de realiteit. Twee kanten die allebei een functie hebben en ergens in het midden zit een balans. Die balans is nodig voor het hebben van een succesvolle gezonde praktijk.

Collega ondernemers en praktijkhouders als coach

Iedereen heeft in zijn of haar eigen relatienetwerk wel personen die een eigen bedrijf of praktijk hebben. Contact leggen met deze personen en hen inschakelen om jou te coachen, kan al een eerste stap zijn. De meeste ondernemers zijn zeer wel bereid om jou te helpen met vragen en jou te coachen. Een nieuw zaadje voor samenwerking is gepland!

In het eerste jaar van de start van mijn praktijk werkte ik bij een groot saunacomplex om ervaring op te doen. Daar ontmoette ik een collega die bij mij in de buurt woonde en ook een praktijk voor massage therapie opstartte. Sindsdien wisselen wij behandelingen aan elkaar uit, geven wij feedback aan elkaar en sturen wij cliënten aan elkaar door als onze agenda's vol zitten. Wat ik vooral van haar geleerd heb, is het feit dat al die kennis en boekenwijsheid die wij leren, onze cliënten pas motiveert als we zelf de effecten ervan ervaren hebben. En dat betekent: eerst zelf ondergaan en doorleven, dan komt de hulp aan de ander uit je hart vandaan.

De boekhouder als coach

Voordat je start met je eigen praktijk, is het raadzaam contact te leggen met een boekhouder. Met name boekhouders die zich

richten op startende ondernemers, weten wat er allemaal geregeld moet worden als je start. Meestal hebben zij daarvoor ook aangepaste tarieven, die als starter goed op te brengen zijn. Als je nog een stapje verder kijkt, kun je vast wel iemand vinden die nog verder gaat in de dienstverlening dan de administratieve handelingen. Iemand waarmee je een klik hebt, die meedenkt met jou en waarmee je kunt sparren over beslissingen die je gaat nemen. Voordat ik startte met mijn praktijk, werkte ik bij een financieel en IT-dienstverlenend bedrijf. Een collega die de financiële klanten bediende, ging voor zichzelf een administratiekantoor opzetten. Met haar heb ik al die tijd contact gehouden. Zij bleek een goede coach voor mij om mijn voorgenomen plannen kritisch te bekijken en mij te confronteren met zaken waar ik zelf absoluut niet aan gedacht had. Ook heeft zij meegedacht over de inhoud van de training voor startende praktijkhouders, zodat het wel klopt wat ik verkondig.

De accountmanager van de bank als coach

Wanneer je een keuze gaat maken voor de bank waar je jouw zakelijke rekening gaat afsluiten, kijk dan niet alleen naar de laagste kosten. Kijk vooral naar de contactpersoon die je toegewezen krijgt en het team dat daarachter staat. Hoezeer is de bank actief op het gebied van het begeleiden van ondernemers, het organiseren van bijvoorbeeld netwerkbijeenkomsten of het sponsoren van bedrijvenclubs?

Mijn eerste zakelijke bankrekening sloot ik af bij de bank waar ik ook mijn privérekeningen had ondergebracht. Ik dacht dat dit wel handig zou zijn. De realiteit bleek echter totaal anders. Ik kreeg een accountmanager toegewezen die eerst wel eens even ging kijken of deze bank wel een massagepraktijk als

klant wilde hebben. Als groentje in ondernemersland vond ik dat wel een vreemde gang van zaken, maar ik wist niet beter. Het gehele eerste jaar heb ik mij niet serieus genomen gevoeld; vragen die ik had werden niet beantwoord, mijn contactpersoon heeft nooit meer contact gelegd om te bespreken hoe het met mij ging. Dit resulteerde in de overstap naar een andere bank. Vanaf het moment dat ik bij deze bank naar binnen stapte, voelde het als een warm bad. Er werd meegedacht, gekeken of de bank nog meer voor mij kon betekenen dan alleen het bieden van een zakelijke rekening. De accountmanager die ik nu heb, is ook een aantal keren als cliënt bij mij geweest. Op basis van dit diepgaandere contact, kan ik ook bij haar terecht om plannen die ik voor de toekomst heb, met haar te bespreken. Zij begrijpt mij en ik vertrouw op haar kritische vragen en suggesties. Ook heeft zij ervoor gezorgd dat ik via haar manager als 'starter van het kwartaal' in het ledenmagazine vermeld werd en dat ik een stoelmassage-opdracht mocht uitvoeren binnen de bank.

De docent als coach

Volg je een opleiding, cursus of workshop, dan kun je het contact met de docent ook verdiepen door deze te vragen of hij of zij openstaat om jou te coachen. Docenten zijn meestal mensen die jarenlang ervaring hebben met het hebben van een eigen praktijk of in ieder geval met het toepassen van de materie waarover ze lesgeven. De afgelopen maanden heb ik een tweetal opleidingen gevolgd: Essential Coaching en Creatiecoaching. De bedoeling hiervan was om deze coachingsvormen in te zetten bij cliënten in mijn eigen praktijk, om zowel een fysieke als mentale als emotionele behandeling te kunnen bieden. Bij het doorlopen van de opleidingen heb ik zelf ervaren hoe effectief het toepassen van deze vormen op mijn eigen gedrag en het verloop van mijn eigen leven als ondernemer is geweest, dat ik op het idee kwam om coaching ook als onderdeel in de trainingen aan (startende) praktijkhouders op te nemen. Zo is starterscoaching ontstaan voor de startende praktijkhouder die met allerlei twijfels en onzekerheden rondloopt. En marketingcoaching voor de praktijkhouder die bijvoorbeeld moeite heeft met zichzelf uiten en die het beeld van de 'gladde verkoper' aan het woord marketing heeft gekoppeld. Om een tipje van de sluier op te lichten, wil ik jullie laten kennismaken met twee wegen die mij veel duidelijkheid hebben gegeven.

De wet van sinterklaas

'Als je niet duidelijk vraagt wat je wilt, krijg je iets anders. De wet van sinterklaas'. In dit boek van auteur Rob de Best, docent van de opleiding tot Essential Coach, wordt duidelijk het verschil tussen verlangen en strategie uitgelegd. Veel mensen gebruiken een strategie

(een eigen praktijk, een grote auto, een groot huis, veel geld, een liefdesrelatie) als wens of verlangen, als uitgangspunt. Onder de strategie ligt echter een onderliggend verlangen, zoals zelfexpressie, liefde, vrijheid, keuzevrijheid. Wanneer je jouw energie stopt in het onderliggende verlangen, komt 'als vanzelf' de voor jou meest functionele strategie naar voren. En dan kun je de juiste Sinterklazen bij jouw verlanglijstje vinden.



De creatiespiraal en de ontkenning

De creatiespiraal is de procesbeschrijving van de natuurlijke weg van wens naar werkelijkheid. Het boek is in 1989 door Marinus Knoope geschreven. In de tussentijd heeft Marinus ontdekt dat elke stap in het creatieproces geblokkeerd kan raken doordat bepaalde onaangename emoties door de persoon onderdrukt worden en andere emoties overdreven aanwezig zijn. Door deze gevoelens in een structuur onder te brengen en de functies ervan voor het creatieproces duidelijk te maken, is het CENS (Creatie Emotie Navigatie Systeem) ontstaan. Je kunt dit zien als de TomTom voor het creëren van je eigen wensen. Hoe dit werkt, staat beschreven in *De Ontkenning*, het nieuwe boek van Marinus Knoope. Als docent van de opleiding tot Creatiecoach prikkelde hij mij tot het overdreven spelen van de bij mij geblokkeerd geraakte emoties, waardoor deze zich transformeerden en hun functie aan mij openbaarden. Beide docenten hebben mij gecoacht om nog meer mezelf te zijn, op mijn intuïtie te vertrouwen en vrijer te kunnen ondernemen. Onmisbare eigenschappen voor het continueren van een gezonde eigen praktijk.



Kijk goed om je heen naar personen in wie jij een geschikte coach kunt vinden en stel je vragen duidelijk. Bedenk: door het aan de ander te vragen, schenk je de ander het genoeg om jou te helpen. Zo lopen er veel mensen op deze aardbol rond die hun ervaringen graag met je delen. Ondergetekende is er daar één van.

Reageren?

marja@bms-belangenvereniging.nl