

De CoachVraag

Ik was 24 en had mijn eerste management-functie. Omdat ik best een tikkie jong was daarvoor, zou ik wat extra ondersteuning krijgen. En dus mocht ik naar een coach! Nou dat leek me wel wat. Ik zag dat als een soort verwenmomentje voor mezelf. Lekker met iemand sparren, nieuwe gebieden ontdekken, uitgedaagd worden en onderzoeken wat ik nog niet wist en wel wilde leren. Ik had er zin in.

Het eerste gesprek duurde anderhalf uur. De coach stelde allemaal vragen, ik gaf antwoord. Ik praat graag, denk graag over mezelf na en ben niet echt een ongecompliceerd persoon. Dus stof genoeg! We gingen zogezegd alle kanten op. En na die anderhalf uur hief ze haar handen wanhopig ten hemel en riep: “Maar wat is nu eigenlijk je coachvraag?”

Het eerste gesprek was ook het laatste gesprek; ik was gezakt. Ik was niet te coachen want ik ging alle kanten op en had geen CoachVraag!

Nu ik erop terugkijk, moet ik er een beetje om lachen. Want inderdaad leer je als coach doorgaans dat je pas aan de slag moet als de cliënt een duidelijke coachvraag heeft. En pas in de loop der jaren ben ik gaan ontdekken, dat de coachvraag eigenlijk nul interessant is. Boute uitspraak? Hier mijn uitleg.

Veel van onze problemen zijn het gevolg van een onevenwichtige samenwerking in het brein. Vaak is er een teveel aan denken, analyseren, piekeren en dus neocorticale activatie. De mensen die in deze categorie vallen, hebben vaak lang en goed nagedacht over wat hun probleem is en hoe het

anders moet. Deze mensen hebben met dat lange nadenken en spitsvondig concluderen helaas uiteindelijk niet die weg naar verandering of groei gevonden. Daarom zijn ze bij jou! Wat ze nodig hebben, is dus iets anders. Hun coachvraag zullen ze doorgaans stellen vanuit de paradigma's, waarmee hun verstandelijke brein uit de voeten kan. En daar zul je dus niets nieuws vinden.

Dan heb je nog de mensen die begeleiding/hulp zoeken, omdat hun emotionele brein te veel in de melk te brokkelen heeft en er te weinig sturing, juist van het analytische brein, komt. De kans dat mensen die in deze categorie vallen, een consistent verhaal hebben waaruit je 1 coachvraag kunt filteren, is ook vrij klein. En ook deze mensen functioneren vanuit het paradigma, dat hun brein lekker in stand houdt.

Het feest van de verandering zit vaak in het oplossingsgerichte deel van het brein. Het visuele, creatieve en niet-talige deel. Ik vind de kunst van een coachsessie dus vooral om die drie breindelen weer goed samen te laten werken. En dat bereik je niet door de cliënt te veel sturing te laten nemen.

Ik had verhalen en praatjes voor tien tijdens mijn sessie. En nu, bijna twintig jaar later, weet ik dat deze dame me veel meer bij de hand had moeten nemen. Dat ze mijn emotionele brein een beetje had moeten sussen, mijn verhalen wat had moeten temperen en meer had moeten inzoomen op mogelijkheden en de toekomst.

De CoachVraag. Ook als we hem niet stellen, stellen we hem wel, maar de coach moet hem zien. Zien in hoe de cliënt doet, reageert, vragen stelt of niet stelt. Zien hoe het zenuwstelsel zich gedraagt in het gesprek, waar het op triggert en waar niet. Het gaat uiteindelijk namelijk niet om de vraag die de cliënt stelt. Het gaat om het antwoord dat je als coach kunt geven.

CATHELIJNE

CATHELIJNE IS SCHRIJVER, MOEDER, TRAINER EN COACH. ZE WERKT BIJ TRAININGSINSTITUUT DE EERSTE VERDIEPING EN BIJ HET ADHD-CENTRUM NEDERLAND.

