

De stille kracht achter onze CEO's

Zelfs de grootsten der aarde willen vaak nog groter worden. Daarom hebben wereldleiders, *captains of industry* en politici hun eigen personal coach. En die begeleidt ze niet alleen naar de top, maar helpt ze ook daar te blijven. "Donald Trump vraagt er elke dag om."

Tekst MANDY PRINS Illustratie SHARON VAN DER HAGEN

Begin jaren negentig werden we onder een luidruchtige 'tsjakka' met z'n allen over een pad van hete kolen heen gejaagd. Van de toplaag tot en met de schoonmaakster binnen het bedrijf, we moesten beseffen dat het onze angsten waren die ons tegenhielden op de weg naar meer succes. Grootste promotor in Nederland van de hetekolentruc was Emile Ratelband. En wereldwijd was dat Ratelbands grote voorbeeld: Anthony Robbins. De motivator en levenscoach, wiens werkwijze is gebaseerd op de NLP-methodiek, speelde zichzelf hiermee aan het begin van zijn grootse carrière in de kijker. De boomlange, met handen als kolenschoppen uitgeruste Amerikaan heeft nu nog maar weinig op met het circus van vuurlopen. "Het was een *gimmick*", verzucht hij in een interview. Nee, de miljardair hoeft niet meer toe te zien op al dan niet geblakerde voetzolen van de naar succes snakkende doorsnee mens, hij zit al jaren in de hoogste regionen van ons mensdom. Hij coachte wereldleiders als Michail Gorbatsjov en George Bush, bespreekt de wereldproblematiek met de Clintons en Oprah, was bevriend met prinses Diana, converseerde met moeder Teresa, hielp toptennisser Andre Agassi een beter balletje te slaan... En ondertussen schreef hij boeken als *Unlimited power* en *Awaken the giant within*, zette zich in voor goede doelen en gaf motivatieseminars – wat hij nog altijd doet op het betoverende Namale Resort op Fiji. 'Tony' is de ultieme *selfmade man*, die laat zien dat succes voor iedereen bereikbaar is. En succes, in de woorden van Robbins, is "doen wat je wilt doen, wanneer en waar je het wilt, met wie je het wilt en zo vaak als jij het wilt".

Toen creditcardbedrijf American Express de entrepreneurs onder zijn klanten vroeg door wie ze persoonlijk gecoacht wilden worden, werd in één gezamenlijke zucht de naam van Robbins genoemd. "Robbins is een van de prominente figuren die het coachen op de kaart zette", zegt Alex Engel, secretaris van de Nederlandse Orde voor Beroepscoaches (NOBCO). Maar volgens hem lopen de VS niet op ons voor in het coachingvak. "Ik denk dat wij, en ook Engeland, tegelijkertijd met het personal coachen zijn begonnen als Amerika. We staan met onze technieken zelfs op hoog niveau. De Amerikanen zijn meer gefocust op de buitenkant, het tsjakkagebeuren. Onze cultuur is meer gericht op het binnenste en is gevoed door de psychologie, de degelijke en serieuze aanpak."

De Kickstart Guy

Daar kan Engel best gelijk in hebben. In ieder geval doet een interview met de Amerikaanse succescoach Romanus Wolter, ook wel de 'Kickstart Guy' genoemd, een beetje aan alsof je met een goeroe praat. Wolter, ingelijfd door de illustere Donald Trump om lesmateriaal te leveren voor Trumps online universiteit, staat strak van de positiviteit en geeft zweverige antwoorden als: "Mijn persoonlijke motivatie is de wereld te veranderen. Waar iedereen zijn zelfvertrouwen kan opbouwen, zodat dromen kunnen worden verwezenlijkt." Je zou bijna vergeten dat deze man boeken voor ondernemers heeft geschreven, die vertaald zijn in onder meer het Chinees en Russisch. Opgegroeid in Taipei, Taiwan, en met werkervaring in Hongkong, Londen en de VS weet de roodharige Wolter wat de universele mens drijft. >

“De rest van de organisatie kan met problemen naar een P&O-functionaris stappen, maar als een van de machtige mannen of vrouwen in een bedrijf doe je dat niet”

“In beginsel zijn we allemaal hetzelfde. Goed, Amerikanen willen geld, mensen in Europa een goed leven, maar in werkelijkheid wil iedereen credit voor zijn bijdrage aan de wereld.” Hij begrijpt de toenemende populariteit van personal coaches in de toplaat van onze samenleving. “Je bent zo succesvol als je op dit moment bent. Vorige successen worden vaak vergeten of opzij geschoven. De CEO van een grote onderneming moet het talent en het vermogen hebben om te bewerkstelligen wat hij wil, maar soms moet je hem eraan herinneren hoe hij dat het beste kan doen. Dan komt coaching om de hoek kijken. Donald Trump vraagt er elke dag om. Als zich een nieuw project aandient, roept hij zijn topadviseurs bijeen en vraagt om hun mening. Dit helpt hem bij het uitstippelen van strategieën die hem en zijn bedrijf verder moeten helpen.”

Bart Maussen, eigenaar van de in Amsterdam gevestigde Maussen Group, waaronder de tak ‘Vertrouwenspersonen en Coaches’ valt, ziet Trumps coaching door zijn topmensen als een klein onderdeel van het coachingvak. Zo zegt hij: “Donald Trump gaat misschien met zijn ideeën naar zijn mensen toe, maar niet met zijn zwakheden. Zo zal hij echt niet zijn problemen in zijn thuissituatie bespreken.” Maussen begon zijn carrière in mediatraining en kreeg met topmanagers te maken, die een groot aanzien in het bedrijfsleven genoten. Een aantal van hen viel redelijk door de mand. Maussen: “Sommigen moesten bijna huilen als ze zichzelf tijdens een training terugzagen op video. Ze voelden zich kwetsbaar. Door mijzelf ook kwetsbaar op te stellen, ontstond een vertrouwensrelatie.” Uiteindelijk kreeg Maussen steeds meer verzoeken om persoonlijke begeleiding, terwijl zijn bedrijf in de basis een communicatie & pr-adviesbureau was. Extra professionele mankracht werd in de persoon van Edward Koldewijn binnengehaald, een vakbekwaam personal trainer. Koldewijn leidt inmiddels de tak ‘Vertrouwenspersonen en Coaches’ en vindt veel van zijn cliënten in het topmanagement van de grote bedrijven in Nederland. Koldewijn: “De rest van de organisatie kan met problemen naar een P&O-functionaris stappen, maar als een van de machtige mannen of vrouwen in een bedrijf doe je dat niet.” Een CEO klopt met zijn vragen, problemen en onzekerheden eerder bij een bedrijf als de Maussen Group aan.

De coach als statussymbool

Geheimhouding en privacy is officieel een *must* in deze bedrijfstak. Maussen en Koldewijn houden dan ook de lippen op elkaar over wie hun hulp hebben ingeschakeld. Het lekakkefietje met de personal coach van voormalig staatssecretaris Nijs, dat haar uiteindelijk de kop kostte, staat hen nog helder voor ogen. In de opmerking van de secretaris van de NOBCO dat het hebben van een personal coach voor sommigen een statussymbool is geworden waarover men opschept aan de bar, kunnen beide heren zich niet vinden. “Geen van onze klanten roept vol trots: ‘Ik loop bij Maussen!’” zegt Maussen ietwat geamuseerd. “Goed, het is meer gewoon geworden, maar het is nog steeds niet iets waarmee je

DE VIJF VALKUILEN VAN SUCCES

1. Uw gevoelsleven aan de kant zetten.

Edward Koldewijn: “Mensen aan de top maken vaak puur rationele beslissingen in hun bedrijf en doen dit vervolgens ook in hun privéleven. Het gevolg is dat zij bijvoorbeeld tekenen van een burn-out of problemen in hun huwelijk nog maar moeilijk signaleren.”

2. U denkt nu wel alles te weten.

Bart Maussen: “Dan stop je met leren. Op het moment dat je onzeker wordt omdat er dingen gebeuren die je toch niet voorzien had, moet je weer tot het uiterste gaan om dingen recht te trekken.”

3. U zelf continu onder druk zetten.

Koldewijn: “Vaak koppelen mensen hun bestaansrecht aan hun hoge einddoel. Maar een einddoel is afhankelijk van een groot aantal factoren. En na het ene einddoel is er weer een andere.”

4. Geen zelfreflectie hebben.

Maussen: “Niet kunnen inschatten dat je eigenlijk hulp nodig hebt en niet kijken naar je eigen handelen.”

5. U zelf niet een keer op de borst slaan om wat u al heeft bereikt.

Romanus Wolter: “We zijn vaak al bezig met het ‘volgende succes’ en zijn vergeten wat voor inspanning het heeft gekost om te komen waar we nu zijn. Daar mag best bij worden stilgestaan. En ook bij de bijdragen van anderen. Wie succesvol wil zijn, geeft ook erkenning aan anderen. Een simpel bedankje blijft het goed doen in deze wereld.”

te koop loopt of wat je met de buurman bespreekt.” Ook al kent hij de op status kikkende personen met hun ‘personal coaches’ wel. Zijn bedrijf dealt echter met de serieuze problemen van de *top players* in Nederland. Die kunnen betrekking hebben op bijvoorbeeld het presteren (‘Hoe krijg ik dat managementteam nu mee?’), relatiebesognes die invloed hebben op het functioneren, of persoonlijkheidsstoornissen die boven komen drijven. Koldewijn: “Het gaat vaak om iets wat de cliënt in zijn persoonlijkheid mist of om bepaalde vaardigheden die hij niet heeft ontwikkeld. Daar loopt hij niet alleen in zijn werk, maar ook thuis tegenaan.” Dat is niet iets wat je wilt delen met de rest van de directie. En die komt dat ook niet te weten. Maussen: “Bedrijven willen steeds beter zorgen voor hun topmensen. Daarom nemen ze onze diensten af. Maar ze krijgen absoluut niet te horen wie vanuit het bedrijf daadwerkelijk naar ons toe komt. Wij zijn vertrouwenspersonen.” Maussen verwacht dat het vak van personal coaching in de toekomst meer en meer geprofessionaliseerd zal worden. Koldewijn: “Nu mag iedereen zich ‘personal coach’ noemen – het is een vrij beroep. Het zou beter zijn als er een kwaliteitskeurmerk komt. Het zou helaas moet het waarschijnlijk eerst een paar keer mis gaan.” ◀