

Ervaringen van een coachcliënt

Robert van Westerop, Keepershandschoenen.nl en
keeper van Helmond Sport



KEEPERSHANDSCHOENEN.NL

www.bogersberoepscoaching.nl

Wat was de aanleiding om met een coachtraject te starten?

Robert: Ik liep al wat langer met het besef dat ik efficiënter met mijn tijd om zou moeten gaan. Naast mijn baan als keeper bij Helmond Sport, heb ik namelijk ook een onderneming in de online verkoop van producten voor de keeper (www.keepershandschoenen.nl). Omdat ik als ondernemer steeds veel kansen zie, duik ik overal in en probeer ik er een business van te maken. Dat is natuurlijk hartstikke mooi, maar ik merkte ondertussen dat mijn gedachten nooit stil stonden en dat ik met zoveel dingen tegelijk bezig was, dat ik nergens meer echt 100% focus voor had. Ik had het gevoel dat ik hier iets aan moest doen om zowel zakelijk als persoonlijk succesvoller te worden.

Hoe komt het dat je met Eric aan de slag bent gegaan?

Robert: Dat is heel toevallig gegaan. Ik sprak Eric na afloop van een wedstrijd van Helmond Sport in de Business Club en hij vertelde dat hij mensen en bedrijven helpt om meer rendement uit zichzelf te halen. Dat triggerde mij want dat was precies wat ik nodig had. We hebben daarna een afspraak gemaakt waarin Eric doorvroeg naar wat mij allemaal bezighield en wat ik precies wilde bereiken. De manier waarop Eric het gesprek voerde gaf mij een prima gevoel en ik merkte dat ik daardoor gemotiveerd werd om er daadwerkelijk iets aan te gaan doen.

En waaraan wilde je dan werken? Wat was je coachvraag?

Robert: In eerste instantie wilde ik leren hoe ik mij voor 100% kon focussen op dat wat ik doe, zonder dat mijn gedachten steeds "wegspringen". En ik wilde leren om belangrijke zaken en problemen direct op te pakken. Maar al na het eerste gesprek kwam ik erachter dat ik eigenlijk wilde ontdekken wat ik daadwerkelijk belangrijk vind in mijn leven en in mijn werk. Als ik dat zou weten, dan zou ik de andere coachvragen vanzelf kunnen beantwoorden, dat wist ik zeker.

Hoe heb je de coachgesprekken ervaren en wat heeft het je uiteindelijk gebracht?

Robert: Ik ben altijd heel voortvarend als ik ergens aan begin dus we zijn begonnen met één gesprek per week. Al in het begin van het traject heb ik een aantal nieuwe modellen/concepten geleerd over timemanagement en die heb ik ook al direct kunnen toepassen. Daar maak ik nu nog steeds dankbaar gebruik van.

Vanaf het eerste gesprek werd mij ook steeds duidelijker wat voor mij persoonlijk nou precies de belangrijke dingen in het leven zijn. Doordat Eric zich als een soort van "onafhankelijke buitenstaander" opstelde, werd het voor mij mogelijk om er achter te komen wat er bij mij op "diepere persoonlijke lagen" precies afspeelt en waar mijn werkelijke drijfveren liggen. Dit heeft voor mij een aantal concrete handvatten gegeven, waarop ik in het dagelijks leven steeds kan terugvallen. Toen ik dit had gevonden, werden heel veel keuzes en prioriteiten die ik moest stellen, ineens heel eenvoudig.

In het vierde gesprek had ik mijn doelen in feite al bereikt. Dat wil zeggen: Ik weet nu al veel slimmer en efficiënter met mijn tijd om te gaan en ik heb ook voldoende houvast om dit nog verder te verbeteren. In dit gesprek hebben we zelfs nog een vervolgstap gezet door ook te kijken hoe ik mijn onderneming, Keepershandschoenen.nl, dit jaar kan laten groeien. Vanuit deze vraagstelling, ging Eric mij op een andere manier bevragen, waardoor ik in één coachsessie veel bruikbare ideeën heb weten te genereren, die mij dit jaar als ondernemer absoluut verder gaan brengen. Ik heb uit het hele coachtraject dus eigenlijk meer gehaald dan dat ik vooraf had verwacht.

Robert van Westerop, eigenaar Keepershandschoenen.nl en keeper Helmond Sport
25 januari 2010