

## Bald Consulting

### Brief met nieuws

#### Stand van zaken

Graag wil ik u een overzicht geven van de stand van zaken van mijn socratische praktijk. De aanpak blijkt zich elke keer weer te bewijzen. Deze is er op gericht om door het op socratische wijze stellen van vragen bij de ander het juiste inzicht te verschaffen. Ondanks dat men onbewust het antwoord wel weet, moet men erbij geholpen worden.

#### In het oog springende feiten

De minimaal benodigde omzet wordt dit jaar met 15 % overschreden. Deze wordt dus 115 % in plaats van de geprognoseerde 65%. Dat wil zeggen dat de opbouw van de praktijk in 2 jaar in plaats van de 3 jaar is gerealiseerd. 2002 is met 37, 2001 met 14 opdrachtgevers afgesloten. 12 opdrachten zijn in 2002 doorgelopen, zodat er 25 nieuwe opdrachtgevers bij zijn gekomen.

90 % van de opdrachtgevers zijn organisaties en 10 % zijn particulieren.

De organisaties bestaan uit 60 % bedrijfsleven, 25 % overheid & politiek en 15 % onderwijs en gezondheidszorg.

Van de opdrachten is 40 % outplacement, 40 % jobcoaching en 20 % ondernemerscoaching.

Achtergrond van de cliënten is: bèta 60 %, gamma 30 % en alfa 10 %. 20 % van de cliënten is vrouw.

Er zijn twee leeftijdscategorieën, namelijk met een gemiddelde leeftijd van 45 jaar, van 38 tot 58 jaar, en van 30 jaar, van 24 tot 34 jaar.

Wat opvalt, is de korte opstartperiode, waardoor de doorlooptijd van een traject korter en het traject dus ook goedkoper wordt. Dat levert dus voordeel op voor de cliënt, maar ook voor de opdrachtgever. De korte opstartperiode komt doordat de cliënt vanuit zijn van-nature-eigenschappen en niet vanuit een functie leert redeneren. Ook bij een bijzondere aanleiding voor een traject, zoals burn-out, blijkt dit een effectieve methode. In outplacementtrajecten worden de benodigde uren, tot een maximum, gedeclareerd. Bij coaching wordt er gekeken naar wat er nodig is. Soms is een enkel, goed gesprek voldoende.

Als decaan van het Koninklijk Instituut van Ingenieurs, het KIVI, heb ik dit jaar vijf collega's ondersteund met hun loopbaanvragen.

Recent ben ik door Elsevier geïnterviewd over de loopbaan van ingenieurs.

Er verschijnen maandelijks artikelen van mijn hand in *Kijk op het noorden* in de rubriek *Zakelijkheden*.

Er zijn workshops gehouden met als titels: "wat is mijn vraag?" en "de kunst van het vragen stellen".

Samen met DBF heb ik een haalbaarheidsstudie geschreven voor een glasexpertisecentrum in Hoogeveen, met als doel het behoud van het ambacht.

Er lopen nog bijzondere aanvragen voor het optreden als vertrouwenspersoon en het leren van een ondernemingsraad om de juiste vragen te stellen.

#### Nieuwe ontwikkeling

Een nieuwe ontwikkeling is mijn bijdrage aan de verbetering van de samenwerking binnen maatschappen en directieteam. De socratische gespreksleiding blijkt ook daar een probaat middel om licht op de samenwerking en het ondernemen te krijgen.

#### Plannen voor 2003

In ieder geval wordt de lijn van het socratisch coachen doorgezet. De vooraf geformuleerde doelgroepbenadering en aanbod van diensten stemmen overeen met de vraag uit de markt. De socratische gespreksleiding, met name ook bij managementteams en maatschappen, wil ik gaan uitbreiden. Mijn leerproces als coach gaat onverminderd door.

#### Informatie

Wilt u meer weten, [baldcs@worldonline.nl](mailto:baldcs@worldonline.nl) of 050-5350891, dan ben ik vanzelfsprekend altijd bereid om persoonlijk toelichting te geven of relevante informatie toe te sturen.

#### Dank

Ik wil iedereen bedanken, die ons de afgelopen periode goede adviezen en morele ondersteuning hebben gegeven. Ze zijn onontbeerlijk geweest voor het resultaat. Natuurlijk blijf ik het op prijs stellen, wanneer u anderen attent maakt op het bestaan van mijn praktijk