

Bald Consulting

Brief met nieuws

Stand van zaken

De brief met nieuws van december 2002 heeft zulke sympathieke en constructieve reacties opgeleverd, dat ik u graag opnieuw op de hoogte breng van de stand van zaken van mijn socratische praktijk. De aanpak bewijst zich steeds weer en is er op gericht om door het stellen van de juiste vragen de ander aan het denken te zetten en in beweging te brengen.

In het oog springende feiten

De benodigde omzet wordt dit jaar overschreden. Na de opbouw van de praktijk is er nu een stabiele stroom van opdrachten, die veelal voortkomen uit doorverwijzing. In 2003 zijn er 95 opdrachten, op alle functieniveaus, uitgevoerd, waarvan tweederde van nieuwe opdrachtgevers is gekomen.

De opdrachtgevers: 72 % organisaties en 28 % particulieren. 77 % van de opdrachten komt uit het bedrijfsleven, 12 % uit de overheid & de politiek en 11 % uit het onderwijs & de gezondheidszorg. De opdrachten bestaan voor: 31 % uit outplacement, 34 % uit jobcoaching en 35 % uit ondernemerscoaching. Achtergrond van de cliënten is: 68 % bèta, 27 % gamma en 5 % alfa. 27 % van de cliënten is vrouw. Het opleidingsniveau: 46 % WO, 43 % HBO en 11 % MBO. Er zijn twee leeftijdscategorieën: 80 % met een gemiddelde leeftijd van 47 jaar en 20 % van 30 jaar. Beide categorieën hebben een variatie van circa 25 %.

Als decaan van het Koninklijk Instituut van Ingenieurs, het KIVI, heb ik dit jaar 10 collega's ondersteund met hun loopbaanvragen.

Opvallend blijft de korte doorlooptijd van een traject. Dit komt vooral omdat de cliënt meer vanuit zijn van-nature-eigenschappen, zijn metaforische professie, en minder vanuit zijn functie gaat redeneren. De korte tijd levert voordeel op voor de cliënt én de opdrachtgever. In ieder traject wordt er gekeken naar wat er nodig is en worden alleen de benodigde uren en tot een maximum, in rekening gebracht. Soms is een enkel, goed gesprek voldoende.

Er zijn 4 workshops gehouden met als inhoud het leren de juiste vragen te stellen. In samenwerking met de noordelijke Kamers van Koophandel worden voor het Jonge Bedrijven Netwerk, JBN, intervisiebijeenkomsten gehouden met als doel: aanscherping van de acquisitie- en ondernemersvaardigheden.

In september is met een van de grotere noordelijke werkgevers een mantelovereenkomst afgesloten voor coaching, loopbaanbegeleiding en intervisie van het management.

De artikelen in *Kijk op het noorden* in de rubriek *Zakelijkheden* leveren de lezers veel herkenning op.

In het kader van het eigen ontwikkelingsproces is een substantieel deel van de tijd in 2003 besteed aan studie en het ontmoeten van collega's.

Nieuwe ontwikkelingen

Naast coaching en loopbaanbegeleiding zijn intervisie, gespreksleiding en ondersteuning bij strategieontwikkeling nieuwe elementen in de dienstverlening van Bald Consulting. Ook heb ik dit jaar in het midden van het land opdrachten uitgevoerd en heb daarvoor de beschikking gehad over een spreekkamer in Baarn. In de politiek lever ik een bijdrage aan de ontwikkeling van de professionaliteit van politici. Bovendien ben ik betrokken bij een interessante groep naar aanleiding van het boek "Synchroniciteit" van Joseph Jaworski.

Plannen voor 2004

De lijn van het socratisch coachen wordt intensief voortgezet. Na contact te hebben gehad met de top van de socratische beweging in Nederland weet ik waar ik sta, waar ik op weg naar toe ben en wat ik er voor nodig heb om daar te komen. Daarnaast zijn er twee concrete wensen: administratieve ondersteuning en een website.

Informatie

Er is een actueel bestand met bijna 800 relaties. Heeft u aanpassingen, geeft u die dan alstublieft door. Het bestand is onderdeel van een veel groter netwerk, waarvan in de functie van makelaar in kennis en kennissen veel gebruik wordt gemaakt. Als u meer wilt weten over alle activiteiten dan ben ik vanzelfsprekend graag bereid om toelichting te geven of relevante informatie toe te sturen: www.baldconsulting.com of 050-5350891.

Dank

Ook dit jaar is de dienstverlening weer beter geworden door de terugkoppeling die ik van u krijg. Ik wil u daarvoor hartelijk bedanken. Terugkoppeling blijft onontbeerlijk voor een goed resultaat en verdere ontwikkeling. Ik blijf het op prijs stellen, wanneer u anderen attent maakt op het bestaan van mijn praktijk.