

Bald Consulting

Brief met nieuws

Stand van zaken

De houdbaarheidsdatum van de *Brief met nieuws* blijkt elk jaar weer 31 december te zijn. De terugkoppeling, die ik van u krijg, loopt namelijk het gehele jaar door. U pikt exact de elementen over de inhoud, het karakter en de ontwikkelingen van de praktijk eruit, die ik wil overdragen. Daarenboven kom ik bij mijn ontmoetingen de driehoekskalender prominent tegen. Deze feiten blijven inspiratie geven om u op de hoogte te houden.

Voor nieuwe relaties, is de opbouw van de praktijk te volgen in de eerder verzonden *Brieven met nieuws*, te vinden in de rubriek *Artikelen* van de website www.baldconsulting.com.

In het oog springende feiten

De website wordt goed bezocht. De artikelen, de interviews en de anonieme CV's worden regelmatig gedownload. De doelgroep voelt zich herkend in en aangesproken door de inhoud van de website.

De doelgroep tekent zich ook steeds scherper af : sensitief, begaafd, dyslectisch, denkend in beelden, geuren, kleuren, sferen, gevoelens en emoties, ambidexter. De daarmee verbonden aangeboren creativiteit, gecombineerd met een groot associatief vermogen, is de bron voor innovatie. De socratische vraagtechniek blijkt een perfect instrument te zijn om de waarde van die creativiteit, zowel voor de cliënt als ook voor de omgeving: de organisatie, de markt en privé, zichtbaar en concreet te maken. De gouden fit van vraagtechniek en doelgroep is een niche. Ongeveer 20 % van de mensen beschikt over deze bijzondere eigenschappen. Daaronder zijn zelfstandige professionals, ondernemers en mensen uit een organisatie. Met name de laatsten hebben van hun omgeving meer ruimte en begrip nodig om goed te kunnen functioneren, zodat zij niet vastlopen. Door de toenemende ervaring is ook sneller het persoonlijke en zakelijke vraagstuk te analyseren en een ommekeer te realiseren.

Vanwege de niche groeit de praktijk zowel in aantal cliënten als in aandacht. Er is een grote latente behoefte. De groei is mede toe te schrijven aan toenemende doorverwijzing: de belangrijkste bron van nieuwe cliënten, maar ook de steeds grotere naamsbekendheid. De opdrachten zijn bijzonder, maar worden ook complexer. De praktijk blijft boeien en bloeien. *Panta Rhei*: het stroomt.

Het aantal UWV-opdrachten, gebruikmakend van persoonsgebonden IRO-budgetten voor WW en WAO, zijn flink toegenomen en laten een hoge score

van succes zien, soms na enige tijd. Het andere deel van de opdrachten wordt uitgevoerd voor organisaties en particulieren met hetzelfde resultaat.

Voor KIVI NIRIA, de beroepsvereniging van ingenieurs, zijn, naast de individuele coaching, loopbaankringen opgezet. Met een collega-decaan is een werkboek ontwikkeld en zijn begeleiders opgeleid. Er zijn twee kringen gestart. Bij voldoende belangstelling starten regionaal nieuwe kringen.

Er is een toenemend aantal lezingen, workshops, intervisies gegeven met als thema: het stellen van de juiste vragen. Een bijzonder onderdeel hierbij is het voeren van een socratische dialoog. De ervaring hierin neemt zienderogen toe met als resultaat heldere, maar soms ook confronterende, antwoorden op alledaagse vraagstukken.

De masterclass voor politici, waar een bijdrage is geleverd als medeontwikkelaar en waarnemer zijn afgelopen zomer hooggewaardeerd afgerond.

Nieuwe ontwikkelingen en plannen voor 2006

Visieontwikkeling, intervisie en netwerken blijven de belangrijkste elementen in de dienstverlening van Bald Consulting: personal & businesscoaching en loopbaanbegeleiding. Gezien de werkwijze is aansluiting gevonden bij de Vereniging van Filosofische Praktijken met de bijbehorende gedragscode.

De verdere ontwikkeling van het socratisch coachen zit in de intensieve voortzetting van het ervaringsleren, het steeds beter inzicht krijgen in de probleemorzaken en steeds beter daarop kunnen inspelen.

Aandachtspunt is om de ingetogenheid van de praktijk te waarborgen in relatie met de groeiende aandacht. Inclusief het streven om ondanks de groei en enkele persoonlijke gebeurtenissen u weer te ontmoeten.

Informatie

Mocht u nadere uitleg willen, aarzelt u dan niet om contact te zoeken. Het eenvoudigst gaat dat via voicemail, e-mail of fax, omdat ik veel in gesprek ben. U wordt per ommegaande teruggebeld.

Dank

Door uw continue betrokkenheid blijf ik in staat om de praktijk vorm te geven. Daarvoor oprechte dank!