

## Het horen, zien en adviseren van de coach die alles voor zich weet te houden

**Joost Dekkers** (31) is directeur van Battle of Concepts, een online ‘denktank’ die hij drie jaar geleden oprichtte.

**Tom Roepers** (63), partner bij adviesbureau Claassen, Moolenbeek & Partners, begeleidt hem als mentor namens Match&Mentor.

Dekkers: „Ik wil het liefst altijd alles vertellen aan iedereen, maar dat gaat niet. Bij Tom kan ik wel alles kwijt. Ik weet dat hij het voor zich houdt.”

Roepers: „Ik krijg álles te horen, rijp of groen. Dat moet ook: als ik mijn mening geef, moet ik ervan uitgaan dat die op correcte informatie is gebaseerd.”

Dekkers: „Ik heb een andere coach gehad, maar die zat continu op mijn zwakke plek te hameren. Dat voelde minder prettig en dan vertel je minder. Bij Tom zeg ik zelfs meer dan thuis. Als ik mijn vriendin iets vertel en zij reageert, vat ik het sneller op als kritiek.”

Roepers: „Ik probeer alles vanuit het positieve te benaderen. Ik kan wel gaten gaan schieten in een presentatie die Joost moet houden, maar het werkt stukken beter als ik gewoon vragen stel.”

Dekkers: „Ik belde hem afgelopen week, vlak voor een belangrijke presentatie. Dan ziet hij ongetwijfeld zwakke punten, maar Tom weet dat ik op zo’n moment vooral zijn vertrouwen nodig heb. Hij geeft me dat.”

Roepers: „Vanzelfsprekend. Dan is het resultaat beter.”

Dekkers: „Zo werkt dat bij mij in elk geval.”

Roepers: „Joost zit met zijn bedrijf in een fase waarin hij keuzes moet maken: verder groeien, meer mensen aannemen. Dat is heel herkenbaar voor mij: ik heb jarenlang verschillende directiefuncties bekleed en liep tegen dezelfde dingen aan.”

Dekkers: „Ik heb al best veel mensen in mijn omgeving die me adviseren. Toen ik met Tom in contact kwam, dacht ik in eerste instantie: ja hoor, weer iemand met nieuwe adviezen. Maar al na één gesprek was het goed.”

Roepers: „Als er geen chemie is, werkt het niet.”

Dekkers: „Tom is onafhankelijk. Investeerders of vrienden hebben een ander belang. Dan kun je niet vrijuit praten.”

Roepers: „Ik adviseer hem niet. De truc is dat hij dat zelf doet, door onze gesprekken. In mijn werk als consultant kom ik wel met een afgerond advies, maar bij Joost stel ik vooral vragen.”

Dekkers: „Ik hoef Tom niet te overtuigen. Bij hem ben ik ook wel Joost, maar veel meer mezelf. Eerlijker. Ik kan alles bij hem kwijt. Dromen, idealen.”

Roepers: „Maar ook de cijfertjes.”

Dekkers: „Ja, die ook. Bij investeerders of medewerkers hou je soms dingen onder de pet.”

Roepers: „Je zal maar een ander bedrijf willen overnemen, of extra personeel zoeken. Dat moet je niet te snel aan je naaste medewerkers melden. Je móet selectief zijn in wat je vertelt, anders schep je onrust.”

**Als Joost Dekkers praat, kijkt Tom Roepers met een vaderlijke glimlach toe. Van „interessante stukjes” uit de krant maakt hij scans voor Joost. Dat zorgt voor extra vertrouwen, vindt de laatste. „Ik voel dat Tom het hartstikke leuk vindt.”**

