Korte Bio

Mijn jarenlange ervaring binnen de zakelijke dienstverlening op 'executive' niveau bij internationale financiële instellingen als ABN AMRO en Goldman Sachs alsmede mijn professionele counseling en coaching achtergrond, staan garant voor eerste klas trainingen, workshops, coaching- en mentoringstrajecten.

Mijn interesse voor de financiële markten werd al vroeg aangewakkerd tijdens een stage van de middelbare school bij voormalig Bank Mees & Hope, het huidige MeesPierson. Dealingrooms met grote leren fauteuils aan de Herengracht in hartje Amsterdam, sigaar rokende handelaren in strakke pakken met bretels à la Jort Kelder, met daarbij de ongekende en onbegrensde mogelijkheden, deden mij besluiten mezelf klaar te stomen voor deze wereld. Tegen de tijd dat ik daadwerkelijk toetrad tot deze elites, merkte ik op dat het anders was dan ten tijde mijn stage. Ik liet me hier echter niet door weerhouden, wat uiteindelijk resulteerde dat ik zelfs voor de groten der aarden mocht werken.

Toch had ik altijd het gevoel dat er iets ontbrak. Ik wilde dit gemis enerzijds begrijpen, maar anderzijds was mijn leven wel gemakkelijk. Tot het moment dat ik een goede oude bekende tegenkwam; wat was hij veranderd. Hij had een ontwikkeling en daarbij behorende groei doorgemaakt door het volgen van een meerjarige counseling en coaching opleiding. Hierdoor was niet meer dezelfde persoon. Toen wist ik het zeker, dit wilde ik ook! Vervolgens meldde ik mij aan voor deze opleiding, maar koos voor het intensieve pad. Ik wilde op korte termijn een flink resultaat zien en dat heb ik geweten. Het voelde als een ritje in de achtbaan terwijl het aardedonker was, maar waarbij ik mezelf toch in de spiegel kon bekijken die mij constant voorgehouden werd. Doordat ik niet wist wat er komen ging, leerde ik (on)plezierige gevoelens in mijn lichaam herkennen, maar kon vooraf niet voorspellen hoelang het ritje zou duren. Wat ik inmiddels wel te weten was gekomen, is dat wanneer het ritje erop zat, ik met een voldaan gevoel uitstapte. Ik had mezelf overwonnen en ging vervolgens op zoek naar een volgende uitdaging. Tevens leerde ik daarbij mijn gevoelens sneller te begrijpen of zelfs geheel onder controle te krijgen.

Alle puzzelstukjes vielen uiteindelijk op hun plek en nieuwe inzichten drongen zich aan. Ik kreeg meer grip op diverse situaties en maakte nieuwe ontwikkelingen door. Bijgevolg bemerkte ik een geheel nieuwe kant van mezelf.

Inmiddels zag ik ook om me heen dat individuen, teams of organisaties vaak vast zaten, niet tijdig konden schakelen of gewenste veranderingen niet konden doorvoeren. Dit ging altijd ten koste van ….. (vul ze zelf maar in) en de vis werd veel te duur betaald. De prijs is makkelijk terug te rekenen naar twee variabelen, te weten; gezondheidsklachten en cijfers die achterblijven.

Door mijn ervaringen toen combineren met mijn nieuwe ik, konden zowel ik als uiteindelijk ook mijn klanten succesvol van start gaan na te hebben ervaren wat coaching echt inhoud.

Het verbaast me dan ook nog steeds dat mensen niet sneller te rade gaan bij een coach, zeker gezien de goede resultaten die op korte termijn bereikt kunnen worden. Zeg nou zelf, ben jij het niet waard om in jezelf te investeren? Is je antwoord "JA". Wat is dan nu nog je excuus om geen afspraak te maken? Is je antwoord "NEE", dan wil ik graag dat je meteen contact met me opneemt. Het is namelijk allemaal niet zo heel moeilijk en voor je het weet investeer jij ook in jezelf.