

# Vergelijking van Life Coaching met Consulting

(en waarom het essentieel is dat je de verschillen begrijpt)

Veel mensen nemen ten onrechte aan dat het Life Coachingsproces en Consulting, ten minste vergelijkbaar is, zo niet hetzelfde proces is. Toch zijn de twee processen zo zeer verschillend.

**Ben je verward over hoe Life Coaching zich tot Consulting verhoudt? Waarom is het belangrijk om de verschillen tussen deze twee processen te begrijpen?**

Het is essentieel dat je de verschillen begrijpt zodat je in staat bent het maximale resultaat uit beide processen te halen. De processen zijn zo verschillend, dat iemand slechte resultaten behaalt als hij ten onrechte het ene proces als het andere behandelt. Helaas, te veel mensen behandelen Life Coaching zoals Consulting (en omgekeerd). Proberen om Consulting resultaten te krijgen uit Life Coaching, of omgekeerd, zal ongetwijfeld zeer onbevredigende resultaten opleveren. Zowel Consulting als Life Coaching bieden uitzonderlijke resultaten, wanneer ze gebruikt worden onder de juiste omstandigheden en voor het juiste doel. De sleutel is om te begrijpen welk proces het meest geschikt is voor welk doel en wat de voorwaarden zijn om de beste resultaten te bereiken.

**Life Coaching en Consulting zijn zo verschillend als voetbal en golf.**

(In feite zijn de twee processen volledig het tegenovergestelde!)

**Beschrijving van het Consultingproces met een advocaat als voorbeeld.**

Consultants werken aan problemen van hun klanten.

*Advocaten werken aan juridische problemen van hun klanten.*

Consultants zijn erkende deskundigen in hun gekozen gebied.

*Advocaten worden herkend als deskundigen op het gebied van het recht.*

Consultants worden verwacht om referenties te leveren en hun kennis en expertise te bewijzen.

*Advocaten worden verwacht om te laten zien aan welke school ze afgestudeerd zijn en aan welke balie ze zijn ingeschreven.*

Consultants hebben in hun gebied van expertise een superieure positie ten opzichte van de klant.

*Advocaten hebben op het vlak van recht een superieure positie ten opzichte met hun klanten.*

Consultants verkopen hun deskundig advies.

*Advocaten verkopen hun juridisch advies.*

Consultants voeren ook taken uit ten behoeve van hun cliënten.

*Advocaten voeren de meeste, op ze minst alle wettelijke, opdrachten uit voor hun klanten. Zij klasseren rechtsvervolgingen, schrijven officiële brieven en vertegenwoordigen hun klanten voor de rechtbank.*

Consultants werken op problemen of taken die geen betrekking hebben op de persoonlijke groei van hun cliënten.

*Juridische problemen hebben zelden betrekking op de persoonlijke groei of de verbetering van de klanten, en als ze het toch doen, zullen de meeste advocaten zich alleen richten op de juridische aspecten.*

Consulting klanten hebben weinig of geen controle over het Consulting proces.

*Cliënten zijn beperkt in wat ze kunnen en willen vertellen aan hun advocaten. Cliënten kunnen enige controle uitoefenen over het juridische advies, maar niet veel. Cliënten hebben inspraak in het indienen of terugtrekken van een rechtszaak, afwikkelingsvoorwaarden bespreken.*

Consulting cliënten hebben weinig, of geen, controle over de resultaten van de raadpleging. *Cliënten moeten de resultaten van rechtswegen accepteren.*

Consulting klanten en consultants worden niet verwacht persoonlijke banden te ontwikkelen.

*De meeste advocaten en cliënten houden hun persoonlijke leven en de juridische kwesties zeer gescheiden.*

Consultants delen de schijnwerpers en het krediet, en controleren ze vaak beiden. Zeker wanneer succesvolle resultaten optreden, maar zelfs ook bij mislukking.

*Advocaten staan bijna altijd in de schijnwerpers en nemen het krediet tijdens en na het juridische proces. Ze zijn graag de ster.*

### **Beschrijving van het Life Coaching proces gebruikmakend van dezelfde criteria.**

Life Coaches helpen hun klanten om hun coachable doelen te bereiken.

*Klanten stellen hun doelen en de reden waarom ze een coach inhuren is om hun doelen te bereiken.*

Life Coaches zijn geen deskundigen, noch belijden zij dat te zijn.

*Coaches helpen hun klanten om werelds belangrijkste deskundigen van zichzelf te worden.*

Life Coaches hebben weinig, of geen, referenties om te bewijzen dat ze experts zijn.

*In plaats daarvan hebben coaches de ervaringen en de successen van voormalige cliënten. Eigenlijk het ervaren van persoonlijke coaching met een coach biedt de beste evaluatiemethode voor een cliënt.*

Life Coaches zijn gelijke partners met hun cliënten.

*Coaches zijn als een copiloot, zitten in de passagiersstoel van een auto en reizen naar dezelfde bestemming (het behalen van de doelen van hun cliënt). Coaches vertonen geen een superieure positie.*

Life Coaches bieden geen deskundig advies.

*Coaches moedigen hun klanten aan om de antwoorden te vinden die vrijwel altijd reeds aanwezig zijn.*

Life Coaches voeren geen taken uit ten behoeve van hun cliënten.

*Coaching klanten voeren alle actie stappen uit om hun doelen te bereiken. (Coaching klanten rijden altijd de auto)*

Life Coaching klanten zullen er beter van worden en als persoon groeien als ze hun coaching doelen bereiken.

*De doelen die het beste geschikt zijn voor het coaching proces, vereisen dat cliënten groeien als persoon om ze te voltooien. Life Coaching klanten verminderen hun stress, verhogen hun energie, nemen betere beslissingen, verbeteren hun privéleven, verhogen hun gemoedsrust, en focussen meer op wat echt belangrijk voor hen is, omdat ze deelnemen aan het coaching proces.*

Life Coaching klanten hebben vrijwel totale controle over het coaching proces.

*Zowel de klanten als hun coaches moeten de weg naar succes samen ontdekken. Cliënten zullen het pad van de ontdekking dat hun innerlijke passies, verlangens, waarden en prioriteiten openbaart bepalen en volgen. Het coaching proces zal niet worden beperkt door een schriftelijke agenda of georganiseerde stappen. In plaats daarvan biedt het coaching proces een gratis forum om te ontdekken waar de cliënt is, en het beste pad voor individuele klanten om hun specifieke doelstellingen te bereiken te ontwikkelen.*

Life Coaching klanten hebben vrijwel totale controle over de resultaten die zij van coaching oogsten.

*Life Coaching klanten stellen de doelen die ze willen bereiken door middel van coaching. Het doel van het inhuren van een coach is om hun doelen te bereiken. Hun coaches concentreren zich erop dat de doelstellingen worden bereikt. De verwezenlijking van de vooraf bepaalde doelstellingen produceert de gewenste resultaten, en nog veel meer.*

Life Coaching klanten ontwikkelen een sterke persoonlijke band en een vertrouwensrelatie met hun het levens coach.

*De zeer persoonlijke aard van het Life Coaching proces vereist een zeer sterk wederzijds vertrouwen, wederzijds respect en wederzijds gericht partnerschap te ontwikkelen tussen cliënt en coach.*

Life Coaches vermijden het om in de schijnwerpers te staan en zich alle krediet toe te eigenen.

*Life Coaching klanten ontvangen alle roem en bewondering die met deelname aan het coaching proces en het behalen van hun doelen samengaat. Coaches vermijden de schijnwerpers of het nemen van krediet. Plus, het coaching proces is zeer vertrouwelijke en privé, en tenzij de cliënt iets zegt, zal zelfs niemand weten dat iemand een Life Coach heeft.*

## **Conclusie!**

Hoe meer je begrijpt hoe beide processen werken, hoe meer je in staat zal zijn om het proces dat het beste bij jouw doelstellingen past te kiezen. Hoe meer je toestaat dat ieder proces werkt waarvoor het is ontworpen, hoe groter de resultaten zullen zijn. Hoe meer je interfereert, hoe meer de voordelen die je ontvangt zullen verminderen. Zoals je kunt zien, wil je zeker zijn dat de adviseur die je inhuurt uitsluitend als adviseur werkt om jouw advies doelen te bereiken waarvoor het Consulting proces is ontwikkelt.

Ook wil je zeker zijn dat de Life Coach die je inhuurt, uitsluitend als Life Coach werkt om je te ondersteunen jouw gekozen coachable doelen te bereiken met het Life Coaching proces ontwikkelt om dit te bereiken. Als jouw Life Coach begint te handelen als een consultant (je voelt dat jouw coach superieur aan je is, jouw coach geeft je advies, vertelt je wat je moet doen of niet zou moeten doen, biedt aan het werk voor jou te doen, je (ver)oordeelt, je bekritiseert en/of concurreert met je voor alle aandacht) is het beter dat je de coachrelatie beëindigt. Je zal ook ontdekken dat de nieuwe consultant relatie die optreedt vrijwel verzekert dat je jouw coachable doelstellingen niet zal bereiken. Consultants geven advies. Life Coaches coachen. Je wilt niet dat dezelfde persoon als consultant en als Life Coach binnen dezelfde relatie met jou fungeert. Dit zal leiden tot ongewenste resultaten voor beide processen.

Hoe past Inner Balance in dit plaatje? Inner Balance biedt hoog gekwalificeerde Life Coaches aan, die je ondersteunen om jouw coaching doelen te bereiken. In feite, hebben meer dan 98% van Inner Balance cliënten, op zijn minst, hun oorspronkelijke doelstellingen bereikt. Inner Balance zal je helpen om te bepalen of het coaching proces het beste voor je is aan de hand van de vijf belangrijkste voorwaarden om succesvol een coachingstraject aan te vangen.

Heb je interesse om zelf als coach aan de slag te gaan? Ook hier kan Inner Balance jou tegemoetkomen door je een opleiding aan te bieden tot N.A.C.-coach.

Voor meer informatie kan je terecht op [www.innerbalance.be](http://www.innerbalance.be)