

De 'klik' tussen coach en coachee minder belangrijk dan gedacht

De werkzame bestanddelen van executive coaching: de 'klik' tussen coach en coachee is toch minder belangrijk dan gedacht



Recent grootschalig onderzoek naar effectiviteit van coaching bevestigt de coachrelatie als belangrijkste werkzame bestanddeel, maar toont tegelijk overtuigend aan dat binnen die coachrelatie de 'klik' tussen coach en coachee veel minder belangrijk is dan werd gedacht.

Naarmate er meer onderzoek plaatsvindt op het gebied van helpende gesprekken en begeleiding komen we meer te weten over de effectiviteit van dergelijke gesprekken. We weten niet alleen dat helpende gesprekken effectief zijn (zie Relationele Coaching – De Haan, 2007), maar we beginnen ook meer te weten over de aard van de effecten en de 'werkzame bestanddelen' van dergelijke gesprekken. In de jaren 2011-2013 organiseerde Ashridge in samenwerking met de Vrije Universiteit van Amsterdam en de Universiteit van Sydney een grootschalig onderzoek naar de werkzaamheid van coaching, met de grootste streekproef tot nu toe. Inmiddels zijn de uitkomsten van de 3892 vragenlijsten uitgebreid geanalyseerd. Het is tijd om de resultaten terug te vertalen naar de praktijk.

De meest opmerkelijke – want nieuwe – bevinding van dit onderzoek was dat de drie componenten van de ingeschatte coachrelatie of werkalliantie (de overeenstemming over taken, de overeenstemming over doelen en de affectieve band tussen coach en coachee) niet op dezelfde manier correleerden met effectiviteit (zoals ingeschat door coach, coachee en sponsor). De eerste twee relatie-aspecten waren significant sterker gecorreleerd met de coach-effectiviteit dan de derde. Dus ondanks mijn eerdere suggesties van het tegendeel (in vroege publicaties over het onderzoek, uit 2013), blijkt de 'klik' of het 'rapport' in de coachrelatie duidelijk minder belangrijk te zijn dan goede overeenstemming over taken en doelen van coaching. De significant mindere correlatie van deze 'klik' met effectiviteit werd gevonden voor zowel coachees als coaches. Ook komt deze 'klik' terug in de derde (zwakke maar significante) bevinding aangaande de MBTI persoonlijkheidsmatch, namelijk dat gevoel-gevoel combinaties in de coachrelaties (dus coach en coachee beiden met een voorkeur voor voelen/feeling, 'F') een sterkere 'klik' maar een lagere effectiviteit sorteerden.

In het zomernummer van het LVSC Tijdschrift voor Begeleidingskunde verschijnt een meer uitgebreide analyse van deze onderzoeksresultaten.

Prof Dr Erik de Haan – Directeur Centre for Coaching, Ashridge, en Hoogleraar Organisatieontwikkeling, Vrije Universiteit Amsterdam

