

Wassili Zafiris over Ben Steenstra:

“Ik ken weinig mensen die feedback zo omarmen als Ben doet”

**H**et zal in 2005 of 2006 zijn geweest toen Ben zich bij me meldde als mogelijke cliënt. Hij was doorverwezen door zijn toenmalige coach, die het eigenlijk opgaf om met hem iets te kunnen bereiken. Ben was destijds heel overrompend en dwingend, dominant en sturend. Echt extreem, en als het niet goedschiks kon dan maar kwaadschiks. Natuurlijk praat ik niet over iedere cliënt zoals ik het nu over Ben heb. Door samen een boek te schrijven over zijn transformatie als ondernemer en als mens hebben we de cliënt-coach vertrouwelijkheid zelf wilens en wetens opgegeven. Daarnaast is Ben sowieso een open boek. Ik ken weinig mensen die feedback op hun gedrag zo omarmen als hij dat doet. Ik kan me herinneren dat ik me als het ware schrap zette toen ik hem voor het eerst ontmoette. Dan bedoel ik niet dat ik op slot ging, maar dat ik me juist heel alert voelde. Ik wist dat ik stevig in mijn schoenen moest blijven staan om Ben te kunnen begeleiden. Dat ik al mijn kennis en kunde als coach voor hem moest aanspreken. Ik zag ook een hele pregnante en diepgevoelde hulpvraag bij hem. Ben runde zijn reclamebureau Quince als een generaal die de feeling met het moreel van zijn troepen volledig was verloren. Hij had een enorme dikke en hoge muur om zich heen. Die nam ik wel waar, je kon er echt niet omheen als je dat al zou willen, maar ik liet die muur gewoon staan. De enige die die muur zou kunnen afbreken, was Ben zelf. Ik ging mijn energie dus niet in die muur steken. Dat verbaasde Ben.

Hij verbaasde zich er ook enorm over dat ik hem geen enkel advies gaf. Zeker in het begin van het coachingstraject stelde Ben telkens wedervragen, wat ik zou doen of laten, en wat ik vond dat hij moest doen. Ben wilde waar voor zijn geld en snelle resultaten. Hij was echt door en door een 'reclamelul', gewend om zijn zin te krijgen. Hij duldde geen enkele tegenspraak. Toch gebeurde er al snel iets wezenlijks in onze gesprekken. Door zijn enorme intensiteit ging Ben er echt vol in en boekte hij opzienbarende resultaten. Toen hij vertrouwen kreeg in mijn aanpak, nam Ben me ook mee naar Quince. De feedback die hij kreeg van zijn toenmalige zakenpartner en van zijn medewerkers loog er niet om. Ik vind het echt een geweldige kwaliteit van Ben dat hij zich daar zo voor open heeft kunnen stellen, terwijl het echt ging om heftige emoties. Zijn mensen waren eigenlijk bang voor hem. Zie dat maar eens onder ogen. Ik ben nooit met Bens agenda naar Quince gegaan. Dat zou ik ook niet kunnen. Ik voelde me wel bevoorrecht dat ik nu de kans kreeg om het functioneren van het hele systeem in betere banen te leiden. Dat is wat ik het liefst doe als coach, dat doe ik nu ook bij het Nederlands damesvolleybalteam. Ben is ondertussen een persoonlijke vriend van me geworden. We tennissen samen, we geven lezingen, hij draagt bij aan mijn workshops en we hebben nog meer boeken op stapel staan. We gunnen elkaar ruimte en persoonlijke groei, we staan niet in elkaars licht. Er is geen enkele concurrentie tussen ons, we gunnen elkaar het beste!" #

Ben Steenstra over Wassili Zafiris:

“Wassili verricht echt wonderen in zijn gesprekken”

**M**ijn toenmalige coach verwees me door naar Wassili Zafiris met de woorden: 'Ik heb nog één hoop voor je en dat is Wassili'. Bij de eerste kennismaking kwam hij bij mij thuis. Wassili maakte op mij een kalme en congruente indruk. Dat was bepaald het tegenovergestelde van hoe ik mezelf voelde in die tijd. Ik geloofde toen nog dat een coach me ging vertellen wat ik moest doen. Wassili heeft me, gedurende het hele coachingstraject dat ik met hem heb doorlopen, geen enkel advies gegeven. Dat is niet zijn manier van werken. Dat vond het mannetje dat ik toen was natuurlijk uitermate irritant! Ik betaalde Wassili toch niet om alleen maar vragen te stellen? Het is moeilijk uit te leggen waarom ik toch ben gebleven. Tijdens de derde of vierde sessie liet Wassili mij in de schoenen staan van mensen die ik bewonder, zoals Steve Jobs van Apple en Nelson Mandela. Dat vond ik natuurlijk maar onzin, om in de schoenen van iemand anders te gaan staan. Maar de adviezen die ik aan mezelf gaf vanuit die grootheden waren toch wel echte eye-openers. Er gebeurde echt wat met me. Natuurlijk ging het me allemaal niet snel genoeg, maar ik gaf Wassili toch het voordeel van de twijfel. Als iemand me in die tijd een 'quick fix' zou hebben aangeboden, was ik daar waarschijnlijk op ingegaan, maar dat gebeurde niet. Wassili's belangrijkste kwaliteit is dat hij verbinding kan maken. Dat lukte hem zelfs met mij, terwijl hij me vast een ver-

schrikkelijke eikel zal hebben gevonden. Hij is een bruggenbouwer. Als coach faciliteert hij wat jij nodig hebt, maar je moet het zelf doen. Wassili helpt alleen maar ontdekken wat je zelf diep van binnen eigenlijk allang weet. Toen die aanpak bij mij bleek te werken, heb ik Wassili meegenomen het bedrijf in. Ik stond al lang niet meer op één lijn met m'n compagnon, onze creatieve directeur overwoog een andere weg in te slaan, mijn personeel sidderde en beefde. Wassili verrichtte echt wonderen in zijn gesprekken met ons. Er kwamen heftige emoties boven, maar hij koos nooit partij en liet iedereen in zijn waarde. Ik ontdekte stukje bij beetje dat ik in mijn zucht naar controle alle creativiteit en initiatief om me heen doodsliep. Dat was pijnlijk! Het idee om samen een boek te schrijven over mijn transformatie als mens en als ondernemer is uiteraard van veel later datum, maar het hele proces dat ik heb doorgemaakt staat erin. Zonder tetughoudendheid of schaamte. Wassili heeft er nauwlettend op toegezien dat er geen enkel advies in het boek terecht is gekomen. Ook bij het schrijven hield hij vast aan de kern van zijn aanpak: ontdek het zelf. Daardoor is het een heel open boek geworden, zonder opgeheven vingertje. Het manuscript voor ons boek was eigenlijk al klaar toen Wassili me vroeg of we wel congruent waren in onze belofte aan de lezer. Die vraag irriteerde me niet, nee, ik zag ook niet op tegen het schrijfwerk dat we dan opnieuw zouden moeten doen. Ik zag in dat het anders moest. Dat liet Wassili me uiteraard ook zelf ontdekken..." #

Relatie: De ondernemer en zijn coach, co-auteurs  
Boek: Ik BEN niet alleen op de wereld – Een beetje reclame voor zingeving. 2011, verschenen bij Sdu uitgevers

Wassili Zafiris (1964) is eigenaar van Wassili Zafiris Training, Coaching en Development in Amsterdam  
Ben Steenstra (1973) is eigenaar van communicatieadvies- en reclamebureau Quince in Amsterdam