

Hoe overtuig ik mijn leidinggevende?

Stel dat je een begeleidingstraject van HSP coaching overweegt. Via je werk zijn er budgetmogelijkheden, bijvoorbeeld voor persoonlijke ontwikkeling. Hoe introduceer je deze wens bij je leidinggevende?

Vijf tips:

1. **Wees voorzichtig met “hoogsensitiviteit”**

Voor jou mag de herkenning in de omschrijving van het begrip hoogsensitiviteit waardevol zijn, voor anderen is dat misschien anders. Vermijd “hoog” en “laag”. In plaats daarvan kun je spreken over je *sensitiviteit* (als kwaliteit waarvan je in je werk zowel voordelen als nadelen ondervindt). Het begrip *gevoelsmens* weten ook veel leidinggevendenden te plaatsen (houd het wel luchtig).

2. **Koppel het aan je functioneren**

Koppel je begeleidingswens aan jouw specifieke functioneringsresultaten. Wat zijn je persoonlijke aandachtspunten? Bij HSP coaching gaat het vaak over gewenste verbeteringen op het gebied van communiceren, profileren, effectief werken, steviger worden, beïnvloedbaarheid e.d. Al deze voorbeelden kunnen verband houden met je sensitiviteit, zonder dat te hoeven benadrukken.

3. **Gebruik de stokpaardjes van je leidinggevende**

Zorg dat je weet je wat je leidinggevende belangrijk vindt. In wat voor woorden hij of zij praat. Wat goed valt en wat niet. Het heeft géén zin met iemand over een “hoogsensitieve wereld” te praten, als diegene daarbij totaal geen aansluiting heeft. Gebruik bewoordingen uit de belevingswereld van de ander.

4. **Benadruk het belang van de gewenste “klik” en van individueel, specialistisch maatwerk**

Veel organisaties werken met voorkeurbureaus waarmee ze samenwerken. Je mag dan alleen begeleiding volgen bij de geselecteerde bureaus. Toch lukt het vaak om budget te krijgen voor een traject bij HSP coaching, zelfs als dat uitdrukkelijk niet is toegestaan. Goede argumenten zijn:

1) Het is voor een geslaagde begeleiding belangrijk dat je een klik hebt met de begeleider. Een diepgaand begrip van een voor jou onderscheidende eigenschap (hoogsensitiviteit) helpt daarbij.

NB als de website www.hspcoaching.nl je aanspreekt, dan is dat een uitstekende voorspeller of het met mij klikt. Je kunt dit toetsen in een gratis en vrijblijvend kennismakingsgesprek.

2) De vaste bureaus zijn breed georiënteerd. Het zijn geen specialisten. HSP coaching is gespecialiseerd in werkgerelateerde sensitiviteitsvragen en heeft daarin ruime ervaring. Je boekt meer resultaat bij een specialist!

NB Als specialist is HSP coaching met geen enkele organisatie verbonden als leverancier.

3) De vaste bureaus werken met een standaardaanpak. Er is een vastomlijnd traject dat je dient te volgen. Of er zijn modules waaruit je mag kiezen, maar waarmee ook veel wordt voorgeschreven. HSP werkt volledig met individueel maatwerk, wat een grotere kans geeft op resultaat.

4) HSP coaching is onafhankelijk en heeft geen band met je werkgever. Dat voelt wel zo prettig.

5. **Vergis je niet in het gevoel van je leidinggevende**

Veel leidinggevendenden zijn ook (hoog)sensitief, maar hebben het nog niet ontdekt, houden niet van het etiket, of verschuilen zich achter hun eigen schild. Het zou zomaar kunnen dat je sensitiviteit enorm wordt gewaardeerd. Sterker nog: dat het benutten ervan in je werk als een verbeterpunt wordt gezien.

Tot slot

Leidinggevendenden kennen mij vaak niet en willen soms een “kwaliteitsstempel”. Ik ben geaccrediteerd als Senior Practitioner bij de Nederlandse Orde van Beroepscoaches. Ik voer al jarenlang ook interventies uit in opdracht van het UWV. Daarnaast worden mijn zakelijke achtergrond, ervaring als manager en concrete, niet zweverige aanpak vaak gewaardeerd.

Veel succes en misschien tot ziens!

Met vriendelijke groet,

Luc de Boer

www.hspcoaching.nl

www.lucdeboer.nl