

PODCAST 106

Titel: #106 Kan ChatGPT een businesscoach vervangen?

Intro

Welkom bij de Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers.

Ik ben Lisette. Bedrijfskundig Business Coach. Ik help dienstverlenende ondernemers met een goedlopend bedrijf die vast lopen en voelen dat er meer in zit.

Niet alleen qua omzet.

Maar vooral een bedrijf bouwen dat weer past bij wie ze nu zijn geworden, hoe ze willen leven en waar ze naartoe willen.

En dat doe ik goudeerlijk. Met een frisse bedrijfskundige blik én veel aandacht voor de menselijke kant daaronder.

Want ondernemen gaat nooit alleen over strategie maar ook over jou.

OPENING

Ik ben de afgelopen tijd iets gaan doen uit nieuwsgierigheid. Na afloop van een coachtraject stelde ik mijn klanten één vraag.

"Had je deze resultaten ook met ChatGPT kunnen bereiken, zonder mij als businesscoach?"

Ik was ontzettend benieuwd naar hun antwoord.

Gelukkig zei bijna niemand: "Nee, ik had deze resultaten ook zonder jou bereikt."

Ze gebruikten ChatGPT allang. Om te sparren. Voor marktonderzoek. AI haalt natuurlijk allerlei bronnen boven water, niet allemaal even betrouwbaar overigens. Check dat altijd. Ze gebruik het ook om hun specifiekere doelgroep beter te begrijpen. Vaak komen we er namelijk op uit dat ze een te brede klantenkring hebben om door te kunnen groeien, dat ze afscheid moeten gaan nemen van de klanten die veel kosten en weinig opleveren en daar moeten dan natuurlijk nieuwe klanten, beter passende klanten voor in de plaats komen.

Of ze gebruiken het om ideeën te verzamelen. Dat deden ze tijdens het coachtraject ook gewoon. En dat vind ik alleen maar slim.

Ik leer mijn klanten juist hoe ze AI zo goed mogelijk kunnen gebruiken. Ik geef ze prompts waarmee ze zelf analyses maken, patronen ontdekken, kunnen sparren over nieuw aanbod en contentkalenders bouwen die veel super goed aansluiten op hun ideale klant.

Dat scheelt enorm veel tijd. Maar toen zei een klant iets waardoor ik dacht: dát is precies waar het om draait.

Ze zei: "Juist doordat ik eerst met ChatGPT had gespard, kon ik jou veel betere vragen stellen."

Precies! Dat ervaar ik ook zo. Onze gesprekken gaan daardoor veel sneller de diepte in. Het voorwerk is vaak al gedaan. Daardoor houden we tijd over voor de vragen waar ChatGPT geen goed antwoord op gaf. En dat zijn meestal precies de vragen die het verschil maken.

En dan komen we bij iets wat ik misschien nog wel interessanter vind.

AI wordt steeds slimmer. Dat staat ook in het rapport van de International Coaching Federation. Zij verwachten dat AI een steeds grotere rol gaat spelen in coaching. Niet als vervanger van de coach, maar als hulpmiddel. Voor analyses, voorbereiding, reflectie en ondersteuning tussen coachsessies door. Dat zie ik ook gebeuren. En ik ben daar alleen maar enthousiast over.

Alleen... hoe slimmer AI wordt, hoe duidelijker ik ook zie waar de grens ligt.

Laat ik je een voorbeeld geven.

Ik begeleidde een ondernemer die het bedrijf van zijn vader had overgenomen. Als je naar de cijfers keek, leek er eigenlijk weinig aan de hand. Een gezond bedrijf, een goede naam en mooie klanten. Als je ChatGPT zou vragen hoe zo'n bedrijf verder kan groeien, krijg je waarschijnlijk een lijst met heel logische adviezen. Nieuwe markten aanboren, automatiseren, opschalen, nieuwe diensten ontwikkelen. Allemaal goede ideeën.

Maar dat was helemaal niet waar het om draaide.

Tijdens onze gesprekken ontdekte ik iets wat hij zelf nog niet zag. Hij was, zonder dat hij het doorhad, nog steeds ontzettend bezig om zijn familie tevreden te houden. Hij was de jongste, had het bedrijf overgenomen en iedere verandering voelde alsof hij daar eerst toestemming voor moest krijgen. Daardoor hield hij vast aan bedrijfsonderdelen waar hij eigenlijk allang afscheid van wilde nemen. Het bedrijf bleef versnipperd, de winst bleef achter en hij bleef zich verantwoorden.

Het bijzondere was dat het bedrijf eigenlijk niet meer zo bij hem paste. Hij is een moderne, vooruitstrevende ondernemer. Vol ideeën en energie. Maar zijn bedrijf straalde nog iets oudbolligs uit. Alsof hij iedere ochtend met een beetje moeilijk gezicht de jas van zijn vader aantrok.

Dat patroon had hij zelf nooit zo gezien. Dat kon hij ook niet. Maar toen ik het aangaf, kon hij keuzes maken. Hij heeft afscheid genomen van een paar merken die niet meer pasten, zijn bedrijf letterlijk qua inrichting en figuurlijk opnieuw ingericht en alles in lijn gebracht met wie hij zelf is. Sindsdien hoort hij alleen maar positieve reacties van zijn klanten. En misschien nog wel belangrijker: hij heeft weer plezier in zijn eigen bedrijf. En het team is weer trots.

En daar zit voor mij misschien wel het grootste verschil.

AI bekijkt het uit het perspectief van de vraag die jij stelt.

Ik vraag de vraag achter de vraag, want meestal zit er van alles achter.

Dat zie ik ook bij een andere klant. Ze is HR-expert en wilde groeien. Dus vroeg ze AI hoe ze dat het beste kon aanpakken. De adviezen waren logisch. Geef webinars. Zet advertenties in. Bouw een online programma. Schaal op.

Allemaal strategieën die je overal tegenkomt.

Alleen... zij gruwelt daarvan.

Ze krijgt energie van persoonlijk contact. Van mensen in de ogen kijken. Van samen aan tafel zitten. Van liefst 1-op-1 of max een klein groepje waarin echte gesprekken ontstaan. Waarom zou je dan

een bedrijf bouwen dat precies het tegenovergestelde vraagt van waar jij blij van wordt? Ze wist het eigenlijk al. Maar liet zich toch verleiden tot experimenten die niet bij haar pastte.

Dat zie ik veel vaker. Al kijkt vooral naar wat succesvol kán zijn, er zijn 1000 manieren om te groeien, maar houdt geen rekening met wat voor jou succesvol kan zijn.

Ik kijk eerst naar wat past bij de ondernemer.

Al adviseert allerlei opschaalmogelijkheden. Maar kijkt niet naar de ondernemer die tegenover mij zit. Naar wat bij hem of haar past. Naar waar iemand energie van krijgt. Naar wat iemand echt leuk vindt.

Ik geloof niet dat groeien automatisch betekent dat je bedrijf groter moet worden. Groei betekent voor het type ondernemer waar ik mee samenwerk dat je een bedrijf bouwt dat past bij wie je bent geworden. Bij hoe je wilt leven. Bij waar je energie van krijgt. En natuurlijk wil je meer geld en financiële vrijheid maar vooral ook dat je ervan kunt genieten.

Een goedlopend bedrijf begint voor mij niet met de vraag: "Hoe kan ik sneller groeien?"

Het begint met de vraag: "Wat past het beste bij mij, mijn kennis en ervaring, mijn klanten en hoe het bedrijf nu is geworden? Welke groeiomogelijkheden zijn er voor mij"

Pas als dat puzzeltje klopt, kun je slimme keuzes maken. Dan kun je snoeien om te groeien. Vervolgens laten groeien wat al goed werkt en daarna aan de slag met nieuwe initiatieven. De meeste beginnen met een nieuw initiatief, zonder te snoeien en zonder te laten groeien wat al werkt, dat is echt een risico wat mij betreft. Dan groei je niet vanuit je fundament maar vanuit een wankel iets nieuws. Niet de juiste volgorde en bovendien kom je dan in tijdnood of je gaat nóg harder werken.

Je kunt alles googlen, of aan AI vragen, dat weet jij ook. Binnen een paar seconden heb je tientallen ideeën, strategieën en voorbeelden op je scherm. Ik vind dat echt een geweldige ontwikkeling.

Waar heb je dan nog een business coach voor nodig? De rol van een businesscoach is natuurlijk verandert. Veel minder informeren en uitleggen, veel meer bepalen wat in jouw situatie de slimste keuze is en trouwens ook helpen met implementeren, zorgen dat het echt gaat werken. Die stok achter de deur. Dat maakt mijn vak trouwens ook écht veel leuker vind ik.

Ik zie ondernemers regelmatig vastlopen, omdat ze te veel mogelijkheden zien. Ze hebben tien goede ideeën. Twintig interessante kansen. Vijf manieren om hun bedrijf op te schalen.

En er zitten er altijd een paar interessante tussen. Totdat je moet kiezen.

Volgens mij wordt dát de grootste uitdaging van de komende jaren.

Niet een gebrek aan informatie. Maar de overvloed aan informatie. We krijgen 174 kranten vol informatie op ons af elke dag, meer dan 5100 reclameboodschappen. Serieus! Als je dat hoort, ontploft je brein toch al bijna. Er is echt veel te veel keuze.

Waarom moet er zoveel keuze zijn?! Ook als het gaat om het ondernemen natuurlijk. Anyway, ik ben dus niet de enige.

Heel veel ondernemers hebben een keuzeprobleem. Ik vind dat zelf echt een probleem. Ik ben gewoon super snel overwhelmed. Het is al ergens misgegaan, iets van 15 geleden toen we in China gingen wonen. Pfff.....7 meter tandpasta.....een supermarkt of brillenwinkelcentrum net zo groot als de Ikea. Niet normaal. Ik krijg daar echt error van. Ik kon natuurlijk ook niks lezen daar en Google Translate werkte nog niet lekker dus ook dat compliceerde de keuze. Ik heb veel op plaatjes gekocht destijds. Ook als we in een restaurant zaten, kreeg je een serieus dik boekwerk als menukaart. No way, ik liet Walter dus altijd kiezen of ik keek op het bord naast mij en wees daar naar als het er lekker uitzag haha. Dus ik ben wel bekend met keuzestress haha.

AI verandert daar niets aan en vergroot dat keuzeprobleem alleen maar. Want AI geeft je niet één goed antwoord. AI geeft je wel tien of meer goede antwoorden. Hoe meer keuzes er zijn, hoe lastiger kiezen.

Wel grappig om even te vertellen, ik heb laatst een klant op een ChatGPT-dieet gezet.

Dat klinkt misschien een beetje gek, maar ik vraag altijd wat de grootste tijdverspillers zijn aan het begin van een samenwerking. Ze vertelde dat ze onwijs veel tijd kwijt was met sparren met ChatGPT. Iedere keer als ze dacht: volgens mij wordt dit mijn nieuwe richting, stelde ze nog een vraag. En nog één. En nog één. Ze zei: volgens mij ben ik Chat GPT verslaafd.

Maar ze twijfelde toch aan van alles. Ook omdat Chat wel met goede ideeën komt, maar ja, welke is het beste hè? Toen hebben we een chat gpt dieet afgesproken van een half uur per dag. De vrijgekomen tijd kon ze besteden aan het verder vormgeven van het gekozen nieuwe concept. En de website moest aangepast worden enzo, daar had ze nu tijd voor.

Ik help ondernemers graag om die persoonlijke en zakelijke puzzel te leggen. Wat past er nou het aller allerbeste bij jouw bedrijf, jouw ambities en het leven dat je wilt leiden.

Ik denk dat een goede businesscoach de komende jaren, in ieder geval nog wel zo'n jaar of 3 tot 5, juist meer toegevoegde waarde krijgt. Ik weet natuurlijk niet hoe slim AI gaat worden maar dit is nu mijn voorspelling.

Ik denk wel dat ondernemers zichzelf veel vaker afvragen: moet ik hiervoor een business coach inschakelen?

Dat vind ik een gezonde ontwikkeling. Ondernemers zijn kritischer geworden. Ze investeren niet zomaar meer in begeleiding. Ze willen weten wat het hen oplevert en of iemand echt iets toevoegt.

Volgens mij begint het antwoord op die vraag niet bij de coach, maar bij jezelf. Waar loop je eigenlijk op vast? Heb je meer informatie nodig of heb je iemand nodig die met je meekijkt? Zoek je inspiratie of zoek je een richting? Twijfel je omdat je iets nog niet weet of omdat je uit tien goede mogelijkheden moet kiezen?

Dat zijn wezenlijk andere vragen.

Ik zie ondernemers regelmatig binnenkomen met het gevoel dat ze vastlopen. Ze hebben al van alles onderzocht. Ze hebben met ChatGPT gespard, podcasts geluisterd, boeken gelezen en collega's gesproken. Er is geen gebrek aan informatie. Er ligt een tafel vol mogelijkheden.

De groei ontstaat pas als je durft te kiezen. En dat betekent dus ook dat je nee gaat zeggen tegen een heleboel keuzes. Spannend en moeilijk maar eenmaal gemaakt: Lucht lekker op joh!

Ik denk dat dat de grootste verandering is die AI in gang zet. De hoeveelheid informatie groeit iedere dag. Daardoor wordt het vermogen om goede keuzes te maken steeds waardevoller. Voor mij is dat de ondernemersvaardigheid van de toekomst.

Dus... kan ChatGPT een businesscoach vervangen?

Mijn antwoord is: voor een deel wel. AI is een fantastische sparringpartner. Het helpt je sneller werken, concrete plannen maken, analyses maken en mogelijkheden onderzoeken. Ik hoop zelfs dat iedere ondernemer daar volop gebruik van maakt.

Tegelijkertijd zie ik iedere dag waar het verschil zit. AI werkt met het perspectief dat jij aanlevert. Een businesscoach onderzoekt juist de perspectieven die jij zelf nog niet ziet. AI reageert op de vraag die jij stelt.

Een businesscoach vraagt zich af of je eigenlijk wel met de juiste vraag bezig bent. AI ziet woorden en verbanden in tekst. Een businesscoach ziet ook de ondernemer achter die woorden. Waar je van stilvalt. Waar je jezelf tegenspreekt. Waar je energie van krijgt. Waar je onbewust vasthoudt aan iets wat allang niet meer bij je past. En misschien wel het belangrijkste: een businesscoach kijkt niet naar één vraag, maar naar de samenhang tussen jou, je bedrijf, je ambities en het leven dat je wilt leiden. AI helpt je niet over dat lastige hobbeltje heen als je twijfelt, of als je een schop onder je kont nodig hebt.

Daarom geloof ik niet dat AI een goede businesscoach overbodig maakt. Ik denk juist dat AI zichtbaar maakt waar een goede businesscoach echt het verschil maakt.

Voor nu, hoop ik dat je helder hebt wat de verschillen zijn tussen sparren met AI en een business coach. Hoop dat je er wat aan hebt!

OUTRO

Bedankt voor het luisteren.

Als je mij wilt helpen met de podcast om deze meer bekendheid te geven, stuur deze podcast dan door naar andere ondernemers. Ook help je mij door deze aflevering te beoordelen met een aantal sterren op Spotify. Zo komt mijn podcast hoger in de ranking en kan ik meer ondernemers helpen.

Ik vind het ontzettend leuk als je laat weten wat je uit deze aflevering hebt gehaald. Of waar je een volgende podcast over zou willen horen. Je kunt me vinden op LinkedIn, Instagram of stuur me gewoon een mailtje via lisette@lisettebrattinga.coach.

Dank je wel he en tot de volgende aflevering!