

Sommige werksituaties zijn lastig en lijken onoplosbaar. Toch is er vaak een uitweg. Coach Loeke Richter herstelt elke maand de balans tussen leven, lijf en werk van een cliënt uit haar praktijk.



Loeke Richter (1952) werkt al jaren als coach, trainer en (hapto)therapeut. Ze zorgt voor een frisse wind, vindt een nieuwe *work/life*-balans en ondersteunt persoonlijke veranderingsprocessen. www.schaalvanrichter.nl

Gilbert verzuipt in de chaos op z'n werk

Deze maand

Naam: Gilbert

Leeftijd: 54

Beroep: directeur midden-klein bedrijf
Gedoe: Gilbert heeft zijn nieuwe baan onderschat. Het is te druk en hij heeft het gevoel kopje onder te gaan. Ook met de coaching gaat het mis.

WERK

Gilbert lijkt tien jaar jonger dan hij is, bruist van de energie. De afgelopen twintig jaar heeft hij bij drie multinationals gewerkt. Zijn studie economie heeft hij nooit afgemaakt. Wel volgde hij zware cursussen op het gebied van marketing en sales. Hij is altijd een financiële man geweest. Overnames en fusies fascineren hem. In zijn laatste baan als senior manager financieel beleid had hij veel plezier. Een half jaar geleden vindt hij dat hij zijn kans moet pakken: hij kan directeur worden van een midden-klein bedrijf in plastic materialen. Een familiebedrijf. Hij vindt het een spannende baan, maar heeft ook het gevoel 'kopje onder te gaan'. Het matig gaande bedrijf moet vlot getrokken worden en daarna verkocht, een pittige opdracht. De chaos neemt toe voor Gilbert, er komen ook steeds meer vervelende zaken aan het licht.

LEVEN

Gilbert komt uit een leuk, hecht, gezin. Jongste van vijf, twee zussen en twee broers, die allemaal vlot hebben gestudeerd en goede banen hebben. Charmant, actief, sportief, goede vriendenkring. In voor nieuwe dingen. Vrij zorgeloos. Hij is dol op zijn vrouw en zijn twee zoons. Hij weet nog goed hoe ongerust hij is geweest over de verantwoordelijkheid die hij daarmee aanging. Hij vindt ook dat hij in zijn leven behoorlijk 'mazzel' heeft gehad. Altijd hard gewerkt en slim manoeuvreerd, op de juiste plek, met de juiste mensen.

LICHAAM

Op de enorme kringen onder zijn ogen na ziet hij er goed uit: slank, goed gekleed, los in zijn manier van bewegen. Hij spreekt snel. De chaos in zijn hoofd zit ook in zijn manier van praten. Qua eten en drinken leeft hij gezond en hij gaat één of twee keer per week squashen. Hij geniet van het spel, maar vooral ook van zijn vrienden. Ook allemaal mannen die het ver hebben geschopt en hem graag van adviezen voorzien. "Alleen zijn die adviezen steeds zo verschillend," zucht hij.

De situatie

"Het grote verschil met mijn vorige baan is het er alleen voor staan, het niet kunnen sparren." Dat is hij niet gewend. Maar het probleem is veel groter. Zijn werkzaamheden zijn allemaal dagtaken op zich: reorganiseren, financieel beleid maken, omzet genereren, personeel aansturen, mensen ontslaan, kosten drukken. Te veel om op te noemen én niet in zijn vermogen. Daarnaast lijkt hij flink onderschat te hebben in wat voor een wespennest hij terecht is gekomen.

De voorbereiding

De vraag of hij deze functie wel echt wil, wordt hartstochtelijk met ja beantwoord. Wat verwacht Gilbert van mij? "Rust en balans," zucht hij, "en niet alles zelf moeten doen." "Waar zou je mee willen beginnen?" vraag ik. Hij begint met de opsomming van taken die hem nu te veel tijd kosten zodat hij niet aan het 'echte' werk toekomt. "Daar kunnen wij samen aan werken," zeg ik, "maar voor het bedrijfskundige deel moet je ook andere hulp invoeren." We spreken af dat hij een lijst maakt met meest urgente zaken en dat hij daar één voor één aan gaat werken; zodat hij overzicht krijgt. Bovendien gaat hij nadenken over welke ondersteuning in zijn bedrijf hij het hardst nodig heeft. Opgelucht en opgetogen gaat hij weg.

De aanpak

De vraag naar rust en balans is een vraag om discipline. Consequent blijven en afmaken waar je mee bezig bent. Je niet laten verleiden

door al die prikkels en mensen die op je agenda willen inbreken. Het is van alle tijden en zeer van toepassing op Gilbert. Een slecht signaal is dat hij de eerstvolgende afspraak, die hij 's ochtends nog heeft bevestigd, vergeet. Ook op de andere vier afspraken komt hij óf te laat óf hij vergeet ze. Er gebeurt weinig met de dingen die hij zich voorneemt om te doen. Er zijn te veel prioriteiten. Druk van aandeelhouders, die omzet willen zien. Druk van teams, van sales, van inkoop... Ik heb mijn twijfels – 'de jas' is hem te groot – en neem mij voor dat de volgende keer met hem te bespreken. Maar door zijn drukke schema, vakantie en veel voor de zaak reizen, vindt dit gesprek drie maanden later pas plaats. Te laat.

Het resultaat

Bij die afspraak blijken de druk en de chaos alleen maar toegenomen. De ingehuurde adviseur bakt er niets van, de teams functioneren niet, de omzet is gedaald. Hij vindt dat hij op niemand kan rekenen. Ik voel mij verplicht hem nog eens te adviseren meer bedrijfskundig advies in te huren. En zich nog eens af te vragen of deze functie wel bij hem past. Bovendien gaat coaching op deze manier niet werken. Voor beide partijen. "Daar ben ik het mee eens," zegt hij, "maar ik wil toch graag door." Een paar dagen later krijg ik een e-mail: hij wil stoppen met de coaching, want: 'Het is niet wat ik nu nodig heb.' Ik schrijf een mailtje terug en stel nog een laatste vraag: 'Wat is het dat je wél nodig hebt?' Ik krijg geen antwoord.

Loeke geeft tips

- **Wordt het een chaos?** Discipline geeft vrijheid en rust, werk uw zaken een voor een af.
- **Als u vindt dat niemand u kan helpen.** Vraag uzelf dan af: wat zou mij wél helpen?
- **Een grote carrièresprong?** Ken uw competenties en talenten, zodat u er energie van krijgt.
- **Leuk, werken bij een oud familiebedrijf!** Maar ken hun cultuur en geschiedenis.