

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



Loeke Richter (1952) werkt al jaren als coach, trainer en (hpto)therapeut. Ze begrijpt als geen ander hoe je fysiek of mentaal klem kunt zitten. Hoe je kunt vastlopen in je werk. Loeke zorgt voor een frisse wind, vindt een nieuwe *work/life* balans en ondersteunt persoonlijke veranderingsprocessen. www.schaalvanrichter.nl

Timo overlegt graag met anderen. Maar nu blok keert hij volledig

Deze maand

Naam: Timo

Leeftijd: 52 jaar

Beroep: ondernemer

Sommige mensen hebben een talent voor bijvoorbeeld onderhandelen en overleggen. Maar er zijn soms momenten dat ze dat talent even helemaal kwijt zijn. Dat gebeurde Timo.



LEVEN

Timo heeft sinds enige tijd ernstige problemen op zijn werk. Daarom belt hij mij voor een afspraak. Opnieuw. Want een paar jaar geleden hebben we eerder samengewerkt toen hij niet lekker zat in zijn nieuwe relatie.

Timo begint met een update over zijn privéomstandigheden. Hij is net voor de eerste keer vader geworden, een lang gekoesterde wens. Hij is er dolgelukkig mee. Er zijn wat hobbels geweest met de kinderen van zijn vriendin, maar die hebben ze samen aangepakt en opgelost. Hij heeft zijn rol en positie daarin goed gevonden. Ik maak hem een complimentje dat hij enthousiast ontvangt. Ik herinner me weer dat Timo heel gevoelig is voor complimenten.

LIJF

Ook fysiek gaat het prima met Timo: hij is goed hersteld van een schouderoperatie en tennist en fietst weer als vanouds. Er zijn geen problemen op fysiek en relationeel vlak, dus. Nee, de reden van zijn afspraak is zijn werk. Hij vertelt: “Er zijn ineens problemen en ik heb werkelijk geen idee hoe ik die moet aanpakken.” Op het moment dat hij over zijn werk begint, zie ik dat zijn hoofd tussen zijn schouders gaat hangen.

WERK

Timo voelt zich bedreigd en denkt dat hij ‘er uit’ moet. Hij legt de constructie waarbinnen hij werkt aan mij uit. “Ik word verhuurd als consultant tegen een vast salaris via een werkmaatschappij met drie aandeelhouders. Door de geboorte van mijn zoon heb ik de laatste maanden wat minder omgezet. Eén van de aandeelhouders vindt mij nu te duur worden en gaat op een vreselijk onbeschofte manier tegen mij tekeer.” De bewuste aandeelhouder had hem behalve een enorme uitbrander ook meteen een exitvoorstel onder zijn neus geschoven.

Timo gaat harder lopen bij complimenten, maar nu gebeurt in alle opzichten juist het tegenovergestelde: hij wordt bang en blokkeert volledig. Waar hij normaal gesproken druk gaat overleggen en onderhandelen, zwijgt hij nu.

LOEKE IN ACTIE

De situatie

Timo kan goed onderhandelen. Vooral in een werkomgeving die open is, waarin je samen doet en samen denkt. Die omgeving is veranderd. Hij krijgt geen complimenten meer en voelt zich bovendien een beetje schuldig. Dat maakt hem kwetsbaar. Hij vertelt ook nog even dat de betreffende aandeelhouder zich niet correct gedraagt: eerst heeft hij zijn eigen zakken gevuld en nu wil hij ineens van de boel af. Deze sluwe manier van zakendoen valt slecht bij Timo.

De voorbereiding

We beginnen met een fysieke concentratie-oefening. Dan vraag ik hem te associëren. “Stel,” zeg ik, “dat je die angst voor die man niet hebt. Dat je daar hélemaal los van zou zijn. Wat zou je dán doen?” Na een korte stilte komt er beweging in Timo. Ik zie hem langzaam kwaad worden: “Dan heb ik dus totaal géén respect meer voor die man!” En even later, rustiger: “Dan heb ik mijn zelfvertrouwen terug. Ga ik inhoudelijk aan de gang, ga ik weer rechtop zitten!” Op het moment dat hij dat zegt, doet hij dat ineens ook. Letterlijk.

De methode

Twee dingen werken goed bij Timo. Om rust te creëren, moet hij zich eerst concentreren op zijn lichaam. Daarna is hij in staat irrationele gedachten uit zijn hoofd te verbannen. De ruimte die dat in zijn hoofd oplevert, laat hem

vrij denken. Het haalt hem uit zijn blokkade en geeft hem weer energie. Dat is voelbaar én zichtbaar. Eenmaal in een positieve *flow*, krijgt Timo snel zijn zelfvertrouwen terug. Hij wordt zelfs strijdlustig als hij zich realiseert dat hij zich bijna in een hoek heeft laten drukken: “Het is nota bene mijn concept, mijn kennis en mijn expertise!”

De praktijk

Welke stappen gaat hij nemen? Timo's strategie is helder: hij gaat onmiddellijk voor omzet en nieuw werk zorgen, en lobbyen bij de andere aandeelhouders. Daarnaast neemt hij zich – heel verrassend – voor zich wat te verdiepen in de verschillen tussen het Angelsaksische en Rijnlandse ondernemingsmodel. Timo's instelling past bij dat laatste model: denken in een economisch systeem met als drijvende kracht het collectief denken en ervoor zorgen dat alle neuzen dezelfde kant op staan. En met een actieve rol van de overheid. Denken op de lange termijn. Het Angelsaksische (of Anglo-Amerikaanse) model staat daar recht tegenover. Dat is gebaseerd op individueel succes, weinig overheidsbemoeienis en winst op de korte termijn. De rol van de aandeelhouder is hierin cruciaal. Timo is geen aanhanger van dit model, maar het is voor hem als ondernemer wél belangrijk om meer kennis te hebben van het achterliggende gedachtegoed. En van de strategieën en gesprekstechnieken die daarbij horen. “Want door dit soort aanvallen wil ik mij niet meer laten verrassen!” aldus Timo. Waarvan akte. ■

LOEKE ADVISEERT TIMO

PERSOONLIJK

■ **Als je ergens bang voor bent:** “Concentreer je en vraag jezelf af: wat zou ik doen zónder die angst?”

■ **Maak regelmatig de balans op:** “Is je aandacht goed verdeeld over je werk, lichaam en leven?”

■ **Kennis geeft kracht:** “Ook al past een idee of overtuiging je niet: hoe meer je ervanaf weet, hoe beter je repleik.”

SPORT

■ **Bikram-yoga** “Is heftig, maar een mooie combinatie van kracht en concentratie.”