

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 (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

Gert-Jan heeft een nar cistische baas

Deze maand

Naam: Gert-Jan

Leeftijd: 54 jaar

Beroep: salesmanager

Salesmanager Gert-Jan lost allerlei interne problemen op en komt daardoor niet toe aan zijn eigenlijke werk. Daarbovenop heeft hij nog last van zijn manipulatieve baas.

WERK

Gert-Jan was altijd freelancer, hij bracht nieuwe modelijnen op de markt. Sinds een half jaar is hij in dienst bij een fashionketen als salesmanager. De directeur, een extraverte, emotionele vrouw, wilde hem heel graag binnenhalen als salesmanager, ook om het vastgelopen team weer op gang te helpen en vanwege zijn grote netwerk. Alleen is het afgelopen halfjaar gebleken dat het behalve op de salesafdeling ook niet lekker loopt bij productie en de orderadministratie. Gert-Jan is vooral bezig geweest met opruimen, het in kaart brengen van problemen, enthousiasmeren etc. Hij zit halverwege zijn jaarcontract en als er niet snel iets verandert, gaat hij zijn targets niet halen. Het ergste blijkt nog zijn baas: enerzijds gooit zij alle verantwoordelijkheid over de schutting en is zij druk met drukdoen-aan-de-buitenkant. Anderzijds gunt zij hem zijn credits niet en houdt zij de touwtjes in handen. Een enorme ijdeltuit.

LEVEN

Gert-Jan is een sociaal mens. Hij schiet anderen altijd te hulp en zijn vele vrienden kunnen te pas en te onpas een beroep op hem doen. Maar hij is ook iemand die nooit langer dan een jaar of drie, vier een relatie heeft gehad. Om de een of andere reden werden zijn relaties saai óf onbetrouwbaar. Hij grinnikt wat schaapachtig: "De laatste heeft me zelfs een vermógen gekost. Ik heb haar financieel op weg geholpen met haar eigen zaak en toen dat liep, was de liefde over en het geld op." Dat is ook de reden waarom hij nu een stabiele periode kan gebruiken. Zowel financieel als mentaal.

LICHAAM

Bij een sportkeuring zou hij een superrapport krijgen: drie keer per week squash, twee keer per week sportschool en als 't even kan in het weekend nog eens hardlopen. Hij kan zich hiermee ontladen, ontmoet vrienden en voelt zich daardoor sterk en, zegt hij enigszins beschroomd, aantrekkelijk. Want "dat is in de wereld waarin ik mij begeef niet onbelangrijk." Wat dat betreft, herkent hij zich eigenlijk wel in zijn directeur. Gert-Jan voelt zich op het moment een beetje *unheimisch* maar heeft geen fysieke klachten.

De situatie

Gert-Jan heeft gekozen voor een stabielere leven maar heeft onderschat met wat voor een bedrijf en vrouw hij te maken zou krijgen. Hij heeft zich laten afleiden van zijn primaire werkzaamheden, en is andere dingen gaan doen. Niet alleen voor haar, maar ook voor andere teams in het bedrijf. De illustraties die hij over zijn directeur geeft, zijn net zo hilarisch als zorgwekkend. Hij lijkt met een behoorlijk narcistisch persoon te maken te hebben, die bovendien niet vies is van macht. Hij moet met haar door, maar hoe?

De voorbereiding

Aan Gert-Jan stel ik voor om de hoofdlijnen van onze eerste ontmoeting eens op te schrijven: wat was voor hem belangrijk, ziet hij een rode draad? Hij komt terug met een half volgeschreven A4tje. De kern van het verhaal: "Ik ben makkelijk te verleiden door een beetje excentrieke mensen." En: "Ik wil ook wel graag de kar trekken als er iets vastloopt." Ik stel hem de volgende vragen: "Wat denk je dat je baas van jou verwacht?" en: "Hoe ging je aanvankelijk met haar om?" Hier moet hij wel even over nadenken.

De methode

Door Gert-Jan de zogenoemde *highlights* van onze eerste ontmoeting te laten opschrijven, kan hij zijn eigen gedrag in kaart brengen. Dat schept wat afstand en geeft overzicht. De vraag naar hoe de directeur en hij eerst met elkaar omgingen, brengt hem naar hun

oorspronkelijke contract en naar zijn sterke kanten: sales en nieuwe markten aanboren. "Ach ja," verzucht hij, "ik wist destijds al met wie ik te maken had en toen konden wij een verbond sluiten. Bovendien lijkt ik soms ook wel een beetje op haar, alleen heeft zij de macht, niet ik."

De praktijk

Dus hoe weer terug naar het 'verbond'? Gert-Jan maakt een plan: hij gaat een halfjaarevaluatie met haar afspreken. Daarin gaat hij eerst vertellen wat er allemaal al is gelukt en waar hij blij mee is. Daarna legt hij haar een probleem voor en vraagt of zij hem wil helpen. Natuurlijk wil zij dat!, zegt zijn baas tijdens het gesprek. Gert-Jan vertelt haar dat hij niet aan zijn competenties toekomt en dat hem dat aan zijn hart gaat. "Kan zij zich dat voorstellen?" Ja, dat kan ze. "Hoe kunnen wij dat aanpakken, hier heb ik jouw hulp bij nodig." Enzovoort. Zijn directeur kan nu niet onder meewerken uit en voelt zich ook nog vereerd. Hij heeft zich ingedekt door op tijd te melden dat hij zijn targets op deze manier niet gaat halen. Zo kan hij niet op falen worden aangesproken.

Het resultaat

Hij gaat het gesprek aan zonder verwijtend of negatief te zijn, daar zit 'm de kracht. Hij vertelt gewoon wat er goed gaat en waar hij last van heeft. En vraagt dan haar hulp. Dat werkt! Wat hij heeft geleerd? "If you can't beat them, join them!" ■

LOEKE ADVISEERT Gert-Jan

■ **Niet dénken wat de ander van je verwacht:** maar uitzoeken wat de ander van je verwacht

■ **Als je het spoor in je werk bijster bent:** ga terug naar wat er is afgesproken

■ **Terugdenkend aan het eerste contact:** wat heeft je toen aangesproken of verleid?

LEZEN

■ **Tips voor moeilijke gesprekken:**
We komen er wel uit.
Conflictmanagement,
John Crawley, € 23,50