

Hartspecialisten

In hun werk speelt het gevoel een wezenlijke rol. En niet alleen het gevoel van de klant. 'Als haptotherapeut moet ik voorleven wat ik overbreng.' Tekst: Monique van de Sande, fotografie: No Candy

Wat ik doe, heeft alles te maken met voelen, en dan vooral het ombuigen van gevoelens. De mensen die bij mij komen, zitten allemaal met een loopbaanvraag. Ze functioneren niet goed, zijn ziek, gestrest of ontevreden en zoeken een nieuwe uitdaging. Soms móéten ze ook op zoek omdat hun contract ophoudt of omdat ze boventallig zijn geworden na een reorganisatie. Het gevolg is dat ze vrijwel altijd binnenkomen met ontzettend veel negatieve energie. Boosheid, teleurstelling, verdriet, wanhoop, al die emoties komen langs. Bij een gedwongen vertrek hoort vaak zelfs een rouwproces. De boodschap kan ik als loopbaancoach niet veranderen, maar wel de manier waarop mensen aankijken tegen hun situatie, en daarmee ook tegen zichzelf.

'Ik ben er om mensen perspectief te bieden, of beter nog: ervoor te zorgen dat ze hun eigen perspectief weer zien. Het komt voor dat mensen aan het eind van de rit tegen me zeggen: "Leuk je ontmoet te hebben, maar wat heb je nu eigenlijk gedaan?" Vroeger dacht ik dan: ho, wacht even, maar nu vind ik het juist het mooiste compliment. Het bewijst immers

**Paule
Kok (55)**

→ heeft een eigen bureau voor loopbaancoaching, *Nouvelle Perspective*.



dat ze zelfstandig de juiste stappen kunnen zetten.'

'Tijdens mijn opleiding en alle trainingen die daarop volgden, heb ik heel wat gesprekstechnieken geleerd. Toch dacht ik op een gegeven moment: ik zet de techniek opzij en ga een echt contact aan. Dat houdt in dat ik me volstrekt gelijkwaardig opstel en oprecht interesse toon, zonder te oordelen. De ander mag er zijn. Alleen op die manier kun je volgens mij een sfeer van vertrouwen creëren waarin mensen vrijuit durven te praten over gevoelens, wensen en dromen.'

'Als dat gebeurt, ben je aanbeland bij de kern. Zodra mensen weer in verbinding staan met hun verlangens, zijn ze immers weer gericht op de toekomst. Als coach hoef ik daarna in feite niet veel meer te doen. Ik stap in de rol van loopbaanadviseur en help de klant te onderzoeken welke perspectieven haalbaar zijn.'

'Ik besef dat ik nu het ideale plaatje schets. Gelukkig heb ik inmiddels ervaring genoeg om daar vaak dicht in de buurt te komen, maar ook ik blijf een mens. Als ik privé met iets worstel, kost het me iets meer moeite open te staan voor anderen. Een enkele keer zitten mensen ook te vast in hun wantrouwen of ontbreekt de

persoonlijke klik. Of er is sprake van een psychische problematiek die mijn deskundigheid te boven gaat. In dat laatste geval zal ik altijd doorverwijzen.'

'Regelmatig komen er mensen binnen met een houding van: jij moet het voor mij doen. Heel wat gesprekken beginnen ook met: "Ik weet het niet, ik kan het niet." In het begin had ik dan de neiging zo iemand te willen redden. Dat is niet goed. Je moet mensen niet te veel willen helpen, maar ze leren verantwoordelijkheid te nemen voor hun eigen toekomst. Tegenwoordig zeg ik: "Ik ga niet vertellen wat jij belangrijk vindt."'

'Mensen die opnieuw – of soms voor het eerst – hun eigen kracht ontdekken; ik vind dat nog altijd het mooiste wat er is. Al denk ik wel eens: waarom nu pas? Als je op elk moment in je loopbaan dicht bij je gevoel staat, je talenten kent en investeert in je netwerk, zul je je veel minder gauw een slachtoffer van de omstandigheden voelen. Dat geldt natuurlijk ook voor mijzelf. Loopbaanontwikkeling begint bij zelfonderzoek, is mijn overtuiging, dus ik maak aan het einde van het jaar altijd de balans op. Wat voelde goed, wat niet, en aan welke dromen ga ik volgend jaar werken? Ik kan het iedereen aanraden.'



*'Wat ik doe,
heeft alles te
maken met
voelen, en dan
vooral met het
ombuigen van
gevoelens'*

‘Gedrag kun je sturen, maar gevoelens overkomen je’

Ik leer mensen in contact te komen met hun gevoel. Dat klinkt misschien zweverig, terwijl het gaat om iets heel basaal menselijks. Wat ik doe heeft zeker een psychologische dimensie, maar de tastzin, ofwel het letterlijke voelen, is het aangrijpingspunt.’

‘De meeste mensen komen naar me toe met lichamelijke klachten. Vaak hebben ze er al een heel traject in de symptoombestrijding op zitten, zonder het gewenste resultaat. Dan is het tijd dat het probleem bij de kern wordt aangepakt: de verstoorde balans tussen voelen, denken en handelen.’

‘In deze samenleving zijn we zo gericht op rationaliteit en prestatie dat het voelen nogal eens ondergesneeuwd raakt. Bij topsporters zie je dat in het extreme. Als alles draait om winnen en presteren, en je mist het basisgevoel dat het oké is zoals je bent, dan zak je bij het eerste flinke verlies door de bodem. Mijn taak is de balans te herstellen door je te helpen bouwen aan het vertrouwen in je lichaam, en daarmee ook in jezelf. Ik zeg altijd: je hebt geen lichaam, je bént je lichaam.’

‘Het leuke van mijn vak is dat het professionele juist ligt in het persoonlijke. Ik moet me dus goed

**Roel
Klaassen (53)**

→ is *haptotherapeut*.



kunnen inleven in de ander, maar net als bij alle andere vormen van leiderschap moet ik ook voorleven wat ik overbreng, wat inhoudt dat ik dicht bij mijn eigen gevoel blijf. Doe je dat niet, dan voelt de patiënt dat feilloos aan, al is het onbewust.’

‘Soms komen mensen bij me binnen met een houding van: ik wil gewoon van die klachten af, en snel graag. Bij topsporters zie je dat nogal eens. Die willen het liefst de volgende dag weer optimaal kunnen presteren en gaan totaal voorbij aan het feit dat ze eerst zelf een stap zullen moeten zetten in hun persoonlijke ontwikkeling. Dan wordt het lastig. Als je zoekt naar een “quick fix” en geen verantwoordelijkheid neemt, ben je bij mij aan het verkeerde adres.’

‘Haptotherapie is een vervolgopleiding voor onder anderen fysiotherapeuten. Een bijzondere gave heb je niet nodig voor dit vak, maar feeling is nooit weg. Ik heb een topsportachtergrond als honkballer en ben opgegroeid in een prestatiegericht omgeving. Die ervaring is bepalend voor hoe ik werk, niet alleen als coach voor topsporters maar ook als trainer in het bedrijfsleven, waar de prestatie net zo goed vooropstaat. Een van mijn moeilijkste opdrachten was een training bij een bank waar

net een kille saneringsronde had plaatsgevonden. Mensen hadden sterk de neiging zich in te dekken, maar gaandeweg kwam er toch weer een gevoel van vertrouwen naar boven, wat essentieel is om in een team te functioneren. Daar was ik best trots op.’

‘Gedrag kun je sturen, maar gevoelens overkomen je. De negatieve kun je hoogstens wegstoppen, maar de kracht waarmee je dat doet is altijd gelijk aan de kracht waarmee ze ooit weer tevoorschijn komen. Als ik mensen soms na jaren opnieuw in contact breng met hun gevoel, kan het resultaat dus wel eens heftig zijn, op het explosieve af. Toch is dat nodig om uiteindelijk weer bij je geluk te komen. Ik heb sowieso een hekel aan positivo’s, want die zijn ongelofelijk nep.’

‘Het komt regelmatig voor dat patiënten zich aan me hechten. Dat hoort zelfs bij het proces van steviger op je eigen benen komen te staan. Ik vergelijk het met een ouder die een kind opvoedt. Er is dus niks mis mee, zolang het maar leidt tot zelfstandigheid. Het voelt ook niet zwaar. Ik vind het nog altijd superinteressant dat ik zoveel mensen op zo’n persoonlijke manier mag ontmoeten en begeleiden. Sterker nog: dat raakt me zeer.’



*'Wat ik doe
heeft zeker een
psychologi-
sche dimensie,
maar de tast-
zin, oftewel
het letterlijke
voelen, is het
aangrijpings-
punt'*

‘Het enige wat energie kost, is onmin in de familie’

Ik kom uit de IT-business en heb onder andere de Europese tak van het Australische bedrijf Atlassian vanuit het niets opgebouwd. Organiseren is mijn tweede natuur. Misschien was ik daarom zo teleurgesteld over het aanbod van weddingplanners toen ik vijf jaar geleden ging trouwen. Al ben ik waarschijnlijk ook kritischer omdat ik grotendeels in de Verenigde Staten en Dubai ben opgegroeid. Het serviceniveau ligt daar echt hoger dan hier.’

‘Uiteindelijk heb ik rechtstreeks contracten afgesloten met leveranciers die de stijl konden bieden die ik zocht: modern, chic, en vooral niet standaard. Maar ik zag meteen ook het gat in de markt en ben niet lang daarna mijn eigen bedrijf gestart. Goede organisatorische skills alleen zijn niet genoeg, als weddingplanner moet je ook beschikken over de juiste partnerschappen op alle betrokken gebieden: de locatie, de catering, de taart, de bloemen, enzovoorts. Het gaat erom dat je het aanstaande bruidspaar een gevoel van zekerheid geeft: met deze persoon komt alles in orde.’

‘Vooropstaat dat ik inspeel op de wensen van het bruidspaar, ook al zijn die lang niet altijd concreet. Soms hoor ik alleen: “We willen

**Valérie
Bergkamp
(32)**

→ is directeur-eigenaar
van *Signature Wedding
Company*.



iets moois, en dan is het aan mij om uit te vinden wat precies. Maar het komt ook voor dat een van de partners heel uitgesproken is. Vrouwen die bijvoorbeeld graag een soort prinsessendag op een kasteel willen, terwijl ik gewoon voel dat de man in kwestie daar niet op zit te wachten. Ik probeer er dan voor te zorgen dat zo’n man eveneens aan bod komt in het gesprek en stel ook andere locaties voor die naar mijn idee beter matchen met de smaak van beiden. In negentig procent van de gevallen valt de keuze uiteindelijk daarop.’

‘Mijn eerste afspraak is gewoonlijk bij de klant thuis. Als je mensen in hun natuurlijke omgeving meemaakt, krijg je vanzelf een beter gevoel voor de onderlinge dynamiek en de sfeer waarin ze zich prettig voelen. Intuïtie is in dit vak een must. Ik bof dat de mijne is aangescherpt in de tijd dat ik voor Atlassian zocht naar Europese businesspartners en kandidaten met verkeerde motieven – snel geld verdienen, bijvoorbeeld – eruit moest filteren. Het geringste gevoel van twijfel serieus nemen en flink doorvragen was mijn beleid.’

‘Soms help ik zelfs met het uitkiezen van de jurk, als een vriendin bijna. Ook dan neem ik twijfels uiterst serieus. Als ik al

sturend ben, is het om beslissingen te voorkomen waar de bruid later spijt van krijgt. Het blijft háár jurk, háár dag.’

‘Als je uit een zakelijke wereld komt, is dit vak wel even schakelen. Privégeld spenderen mensen voorzichtiger, heb ik gemerkt. Soms kunnen klanten lang dubben, en dat mag ook. Ik zoek net zo lang door tot er een product ligt dat helemaal goed voelt. Het komt zelfs wel eens voor dat een bruidspaar een dag van tevoren ineens een ander menu wil, of een andere cateraar. Ik vind het dan vervelend zo’n leverancier teleur te stellen, maar juist dan is het gewoon een kwestie van de knop omzetten en doorpakken. Gelukkig ben ik niet gevoelig voor stress.’

‘De avond voor een bruiloft neem ik het draaiboek drie keer door. Ik heb ook altijd een plan B, en soms zelfs een plan C. Als alles dan inderdaad naar wens verloopt, geeft dat een kick. Het enige wat energie kost, is onmin in de familie, waardoor mensen soms meer met hun eigen emoties bezig zijn dan met die van het bruidspaar. Dreigende conflicten weet ik gelukkig snel te sussen, juist omdat ik een buitenstaander ben. Na zo’n dag rijd ik extra voldaan naar huis, met de autoradio lekker hard. Mij krijg je niet gek meer.’



*'Het gaat erom
dat je het
aanstaande
bruidspaar
een gevoel
van zekerheid
geeft'*