

Of zie origineel:

<http://www.dichtbij.nl/rijn-en-venen/regionaal-nieuws/artikel/2579376/kettinggesprek-laait-ze-maar-even-boos-woorden.aspx>

Kettinggesprek: 'Laat ze maar even boos worden'

REGIO | 03 januari 2013 | [reageer](#) | Door de dichtbijredactie, Truus Oudendijk (Witte Weekblad)



Marco van der Weide: „De doelstelling is om de onderste steen boven te krijgen en in kaart te brengen wat er echt aan de hand is.“ (Foto: Truus Oudendijk)

WILNIS - In de rubriek 'Het Kettinggesprek' praat het Witte Weekblad iedere week met iemand die in De Ronde Venen woont of daar actief is. Vorige week spraken we met Fenna Luiting, die een paar jaar geleden in Wilnis is komen wonen en zich actief inzet voor 'Wilnis Klopt'.

Zij nodigt haar man Marco van der Weide uit voor het volgende gesprek. Marco is bedrijfskundige en counselor maar ook bomenkapper. 'Hefboom' bestaat sinds 2002 en tegenwoordig organiseert hij teambuilding-activiteiten op zijn boot Lange Wapper, een Friese zeilpraam. De activiteiten zijn te vinden op www.hefboom.nl

Fenna is benieuwd waarom hij een baan als interim manager heeft ingewisseld voor counseling en teambuilding-activiteiten.

„Zes jaar lang heb ik het MKB geadviseerd in bedrijfsvoering. Ik was altijd heel concreet, schreef geen dikke rapporten maar besprak de dingen en voerde nieuwe processen in. Toch bleef ik als adviseur aan de zijlijn staan. Daarom heb ik na die periode bij twee bedrijven als bedrijfsleider gewerkt. Dan zie je de dingen van de andere kant en ervaar je dat al die nieuwe plannen interessant zijn, maar je ook te maken hebt met personeel, klanten, leveranciers en offertes. De rode draad is dat ik altijd met mensen bezig ben geweest. En dat is ook de link naar mijn bedrijf 'Hefboom'; ik vind bedrijfskundige systemen leuk, het is leuk om erover na te denken, en het leukste is om met mensen te praten die met ideeën komen om het systeem goed te krijgen, vervolgens het systeem gaan maken en er dan voor zorgen dat ze het gaan gebruiken. In de loop der jaren heb ik mij daar verder in ontwikkeld. Er kwamen diverse cursussen op mijn pad; allereerst de basisopleiding NLP, vervolgens masters en daarna counseling.“

Je heb het ook over bomen kappen, wanneer is dat in beeld gekomen?

„Het kwam zo maar op mijn pad, zo steekt mijn leven nou eenmaal in elkaar. Er moesten bomen gekapt worden die niet zomaar in zijn geheel om kunnen vallen omdat ze te dicht bij een huis stonden, of teveel auto's in de buurt. Ik ben nogal autodidact en heb opgezocht hoe je dat doet. Ik ga met klimsporen, gordel en touwen de boom in en haal hem meter voor meter naar beneden. In 2002 heb ik er een bedrijf voor opgericht. Toen ik nog op de hts zat, kreeg ik de eerste opdracht al, maar toen had ik niks. Ik deed het met een elektrisch motorzaagje en een sleepkabel als zekeringstouw; het zag er allemaal niet uit. Na de hts toen ik als adviseur werkzaam was, vroegen mensen me nog steeds en toen ik een keer een enorme boom moest kappen heb ik professioneel materiaal aangeschaft en ben ik een boomverzorgingscursus gaan volgen.“

Terug naar counseling. Kun je uitleggen wat dat inhoudt?

„Counseling is een vorm van coachen, met dit verschil dat je bij coachen iemands talenten naar voren haalt en zorgt dat hij zijn einddoel bereikt. Counseling doet dat ook maar kijkt daarnaast ook naar de oorzaken waarom iets niet van start is gegaan, en waar de psychologische belemmering zit. Dat maakt het wat duurzamer. Het enige doel dat je bij counselen hebt, is dat je cliënt weer zelf het stuur van het leven in handen krijgt en zelf weer controle krijgt over dat specifieke gedrag en in die context. Dat je nerveus bent voor een presentatie bijvoorbeeld, depressief bent, moeilijk contact maakt, of wat voor probleem dan ook. Counseling is per definitie één op één. Mijn doel is om mijn individuele mensenkennis te koppelen aan de harde bedrijfskant. Wat ik wil leveren is het begeleiden van individuen, particulier of werknemer, in persoonlijke gesprekken, of hele groepen begeleiden binnen een bedrijf. Dan is er een duidelijk draagvlak aanwezig, want dan ben je naast teambuilding ook met

sociale psychologische processen bezig en deel je daarnaast ook je bedrijfskundige kennis. Dat vind ik zelf een interessante combinatie omdat de meeste coaches en counselors niet die harde bedrijfskundige achtergrond hebben. Dat werkt ook vice versa, want bedrijfskundigen hebben niet altijd evenveel feeling voor onderlinge verhoudingen. Het principe is dat je mensen zelf de oplossing laat bedenken."

Hoe ga je dat toepassen binnen je bedrijf? Teambuilding betekent dat je mensen sterker gaat maken. Dus moet je naar mijn idee eerst moeilijkheden creëren om ze vervolgens de oplossing te laten bedenken. Hoe doe je dat?

„Ik bied vier dingen aan: counseling, consultancy, teambuilding en bedrijfs- of groepsuitjes. Hoe ik dat in ga vullen hangt een beetje van het bedrijf af. Het kan gewoon een bedrijfsuitje zijn, dan gaat het om gezelligheid en varen. Maar ook dan is het leuk om net als bij teambuilding te beginnen met zelf niks te doen. Ik ben de schipper, maar ik ben vandaag vrij, zoek het maar uit. Het is heel interessant wat er dan gebeurt. Je ziet een groepsdynamiek ontstaan. Het ene team pakt het heel soepel op. Die hebben gelijk een leider die de taken verdeelt, ieder laat doen waar hij goed in is en mij als adviseur inschakelt. Binnen een halve dag zijn die aan het laveren met zo'n platbodem. Het andere uiterste is dat er chaos ontstaat. Ik word er niet bij betrokken, er wordt niks gevraagd, maar wel veel geschreeuwd. En schuldigen aangewezen als het dreigt mis te gaan en ik in moet grijpen. Ik laat het nooit totaal uit de hand lopen, uiteindelijk heb ik de leiding, maar ik laat het wel redelijk ver gaan. Laat ze maar even boos worden, of dichtklappen. Het is interessant om het daarna te bespreken."

Maar het is natuurlijk wel de bedoeling dat ze positief weer naar huis gaan.

„En dat is een mooi bruggetje naar de naam Hefboom. Iedere situatie is namelijk anders. En ik lever altijd maatwerk. Geen enkel mens is gelijk en daarmee geen enkel team en geen enkel bedrijf. Ieder individu is uniek. Als je die bij elkaar zet krijg je ook een unieke groep, dat kan niet anders. Ik probeer met één goede vraag, of met een simpele opmerking veel effect te bereiken. En daar moet je iedere keer weer over nadenken, want dat is niet alleen maar techniek. Maar de doelstelling is om de onderste steen boven te krijgen en in kaart te brengen wat er echt aan de hand is."

Wie nodig je uit voor het volgende gesprek?

„Marja Raats, zij heeft er voor gevochten om De Fabriek te kunnen verbouwen en daar een opleidingscentrum voor jongeren in te richten. Tegen alle bureaucratie in is het haar toch gelukt. Dat bewonder ik enorm. Mijn vraag aan haar is: Wat wil je ondernemers meegeven vanuit jouw ervaring?"