

# Holistisch ondernemen

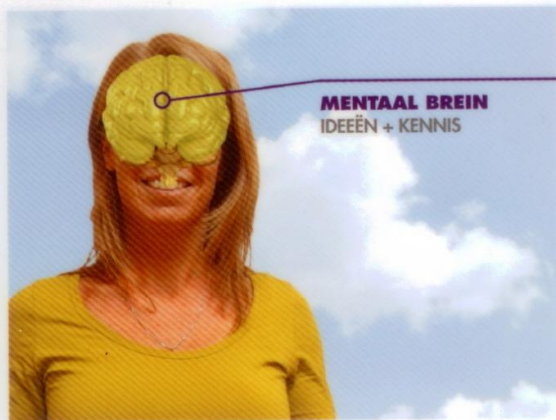
## Deel 3

## gezond ondernemerschap

### Gezond ondernemerschap

In de vorige twee uitgaven van dit magazine is een start gemaakt met het uitwerken van mijn visie op gezond ondernemerschap. De holistische visie die de leden van de NFG allen onderschrijven, is ook toepasbaar op het ondernemerschap. Eerst een korte samenvatting van de besproken onderdelen, voordat ik het volgende deel aan de orde laat komen: het emotionele brein.

Elk mens (en daarmee elke ondernemer) is een uniek holistisch geheel van onderling afhankelijke relaties tussen lichaam, verstand, emoties en spiritualiteit. Ons lichaam zorgt ervoor, dat wij het werk kunnen uitvoeren. Om in optimale conditie te blijven en zo een gezond ondernemer te blijven, kunnen we onszelf voeden met gezonde voeding en zorgen voor voldoende (ontspannen) beweging.



**MENTAAL BREIN**  
IDEEËN + KENNIS

Ons verstand huisvest zich in ons mentale brein. De bedoeling van dit brein is ideeën produceren en kennis opslaan. Wanneer het mentale brein neutrale informatie weergeeft, zijn we in staat om te onderscheiden of het reageren op impulsen van binnenuit of buitenaf functioneel is op dat bepaalde moment, of niet. Als behandelaar krijgen we de informatie aangereikt die nodig is om de cliënt verder te helpen met het invullen van de behoefte die deze cliënt heeft. Als praktijkhouder worden we in het mentale brein verrijkt met nieuwe ideeën om onze praktijk vorm te geven en verder te laten groeien en ontwikkelen.

### Onderdeel 3: het emotionele brein

Tussen onze oren bevindt zich het emotionele brein. Vanuit dit brein worden impulsen omgezet in hormonen, die ons lichaam in beweging zetten. Dit brein speelt een cruciale rol bij weerstanden en blokkades in onze ontwikkeling. Het beïnvloedt dan zowel het mentale als het fysieke brein.

Een voorbeeld 'uit de oude doos' ter illustratie:

Een aantal jaren geleden stonden mijn levenspartner en ik op het punt om het huis van mijn schoonouders te kopen. Een halfvrijstaand huis dat mijn schoonmoeder graag in de familie wilde houden. We wilden graag gehoor geven aan die wens en gingen op onderzoek uit naar de mogelijkheden. Wat moest er nog verbouwd worden om het volledig naar onze wens te maken, wat ging dat kosten, welke financiële mogelijkheden waren er? We zouden het huis voor minder geld overnemen dan het waard was op de huizenmarkt. Dat leek gunstig en ook onze financieel adviseur was enthousiast over onze plannen en schetste ons een zeer rooskleu-

rig financieel plaatje. We hadden behoorlijk veel overwaarde op onze eerste woning en die konden we gaan beleggen, zodat we na dertig jaar een forse winst extra zouden overhouden na aflossing van de hypotheek.

Ergens gaandeweg begon er iets in mij te knagen. Een soort onderbuikgevoel dat gevoelens van angst doorgaf. In eerste instantie negeerde ik dit gevoel. Als je iets heel graag wil, dan is het toch altijd mogelijk? Mijn angst werd echter nog groter toen we een oriënterend gesprek bij de notaris hadden. Deze begon ineens over successierechten die betaald moesten worden, omdat de lage verkoopprijs door de belastingdienst gezien werd als een schenking van ouder op kind. Mijn vriend en ik keken elkaar aan en ineens wisten we het: we doen het niet!

We hebben geen moment spijt gehad van het volgen van de impuls om het niet te doen. Een impuls die voortkwam uit angst. Nog geen half jaar later stortten de beurzen in en veel vrienden van ons kwamen in financiële problemen, omdat zij wel een soortgelijke beleggingshypotheekconstructie hadden afgesloten.

Was mijn angst een voorgevoel? Was het een gevoel dat voortkwam uit de gedachte dat het nu toch wel een heel ingewikkelde situatie begon te worden? Wie weet het antwoord...? In het boek 'Emotionele Intelligentie' van Daniel Goleman vind ik een antwoord waar ik wel mee verder kan: er zijn emoties die voortkomen uit impulsen, die het mentale brein niet eens passeren. Dit zijn meestal 'levensreddende' emoties. En er zijn emoties die voortkomen uit gedachten. Deze emoties zijn meestal gekoppeld aan herinneringen die nog een emotionele lading bevatten. Gebeurtenissen die nog niet verwerkt zijn. De amygdala is de hersenkern die vooral in de tweede situatie een cruciale rol speelt. Hierin worden koppelingen tussen gebeurtenissen en emoties gelegd.

### Ondernemersgedrag

Gedragsuitingen bestaan uit een combinatie van een mentale gedachte (een idee), een emotie en een fysieke houding/bewe-



**EMOTIONEEL BREIN**  
ENERGIE > BEWEGING  
ACTIEF OF PASSIEF

ging. Een combinatie van de drie breinen, voortkomend uit een impuls. Wat is een emotie? Na een aantal jaren in opleiding te zijn geweest en met de geleerde wijsheden ervaring te hebben opgedaan, kan ik de volgende uitleg geven. Een emotie is energie om je in beweging te zetten. De impuls die je ingegeven krijgt, zet zich om in een hormoon (bijvoorbeeld adrenaline) en stroomt vervolgens door je lichaam. De beweging kan twee kanten opgaan: naar actief of naar passief. Een beweging naar rust is ook een beweging.

Wanneer we emoties onderdrukken, raakt de boel verstoord. De onderdrukking vindt meestal plaats op basis van een mentaal oordeel (negatief of positief). Bijvoorbeeld: Wanneer ik als ondernemer aan het onderzoeken ben of het voor mijn praktijk gunstig is om een ruimte buitenshuis te huren en ik voel me steeds onzeker en onveilig, wat doe ik dan? In het verleden probeerde ik dit proces door te duwen, door mezelf mentaal wijs te maken dat een ruimte ergens anders veel professioneler zou overkomen en dat ik daarmee de continuïteit van mijn bedrijf veilig zou stellen. Toch lukte het me steeds niet om een geschikte ruimte te vinden en heeft mijn onzekerheid me tegengehouden om de stap te zetten. Achteraf gezien ben ik daar alleen maar blij om. Op dit moment heb ik de mogelijkheid gezien om in huis een uitbreiding van de ruimte te maken, waardoor ik kan werken op de manier waarop ik wil werken én tegen een zo laag mogelijke investering. Ik geniet weer enorm van de voordelen van het werken in mijn eigen huis en de doelgroep in mijn praktijk vindt het al veel professioneler dan verwacht.

Wanneer een emotie onderdrukt wordt, schiet de energie naar de andere kant. Onzekerheid wordt dan overdreven groothedswaan-

zin en arrogantie. Onveiligheid leidt dan tot overmoedig handelen. En ergens tussen die twee kanten bevindt zich een balans. Een balans waar je als ondernemer steeds naar streeft om die te vinden.

Mijn advies aan alle ondernemers, is: volg je impulsen en voel de emoties die eruit voortkomen. Anders omschreven: wees jezelf! Alle emoties die je voelt, mogen er zijn. Iedere emotie heeft zelfs een heel belangrijke functie.

De functies van meer dan 250 door ons (lees: de maatschappij) als negatief bestempelde emoties en gedragingen staan omschreven in het boek 'De Ontknooping' van Marinus Knoope. Tijdens de opleiding tot Creatiecoach leerde ik van hem te spelen met gedrag en emoties, net zolang totdat ik het prettig vond om dit gedrag te vertonen. Het gedrag en de emotie worden dan ontladen van spanning, daarmee neutraal en strategisch inzetbaar in toekomstige situaties waar je als mens en als ondernemer in belandt.

Ik merk dat ik over dit onderwerp nog pagina's vol kan schrijven. De impuls die ik nu ontvang, roept me echter op om te stoppen. Bij mij is de balans tussen enthousiast en relaxed zijn weleens verstoord. Ik schiet dan door in fanatisme en negeer volkomen de signalen die doorgeven dat ik mensen daarmee overvoer met informatie. Gelukkig is er nog hoop: ik ben me er tegenwoordig eerder dan voorheen bewust van. In de genoemde boeken kun je meer informatie vinden. En loop je zelf rond met een blokkade die een emotionele verstoring als oorsprong heeft: zoek een coach die jou kan begeleiden in het ontdekken van de functie van deze blokkade, voordat je deze als negatief bestempelt. Het zou weleens een heel functionele weerstand kunnen zijn!

