

# De vitale plek

## DE SPANNING TUSSEN ADVISEUR EN OPDRACHTGEVER

TEKST: PAUL KLOOSTERBOER

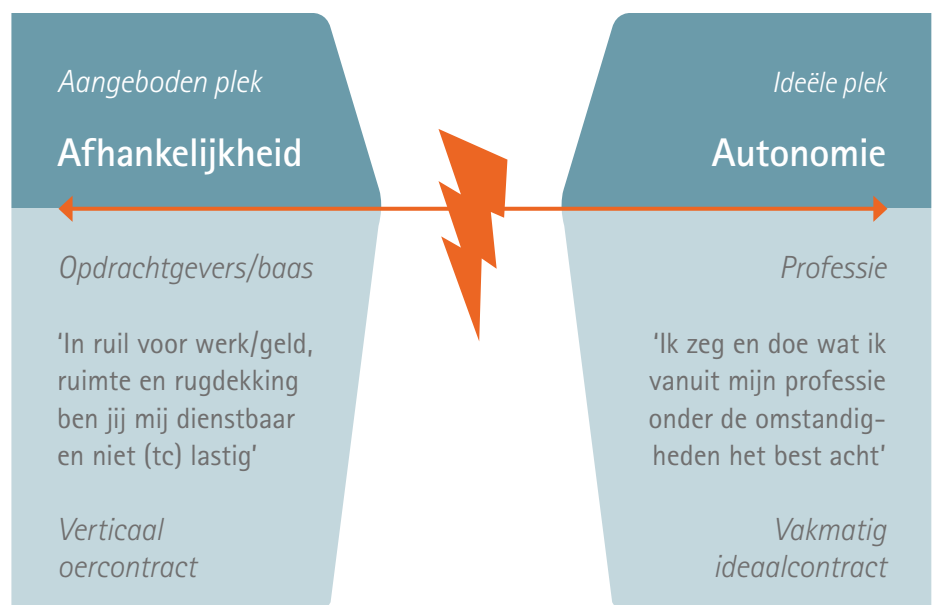
'Draai je maar om. Iemand voor je vader,' zegt Morten Hjort tijdens een organisatieopstelling. Hij laat zien hoe de relatie van een mededeelnemer met zijn vader lijkt op die met z'n opdrachtgever. Ik ben geraakt. In gedachten zie ik hoe de onmacht die ik richting mijn eigen vader ken, zich bij vlagen herhaalt in mijn werk. Later, tijdens de Maskermaker, staan we stil bij de aangeboden, de magische en de dienende plek. Het helpt me nog beter te begrijpen waarom en wanneer klanten soms zomaar in mijn vader, moeder of broer kunnen veranderen. Ik merk hoe dit me helpt hier losser van te komen. Deze en andere ervaringen draag ik uit in ontwikkeltrajecten voor collega-adviseurs. Zo ontwikkelen en verdiepen de inzichten zich verder. Die zijn nu opgenomen in een boek: *Adviseren vanuit het geheel*. Hier een proeve uit dit boek over de spanning tussen adviseur en opdrachtgever.

Naast de bekende plekken, aangeboden, magisch en dienend, kun je spreken van een 'ideële plek'. Dat is de gedroomde plek van waaruit je als autonome professional alles kunt zeggen en doen wat volgens jou onder de omstandigheden het beste is. Waar je je volledig gezien en serieus genomen voelt door je opdrachtgever. Dit gaat over het professionele,

horizontale ideaalcontract, waar veel adviseurs van dromen. Het is een wensbeeld dat voortkomt uit onze westerse verlichtingsideologie. Zakelijke contracten zien we daarin als een gelijkwaardige transactie vanuit vrije keuze. Partners!

Dat lijkt mooi, maar het is toch meer wens dan werkelijkheid. Een opdrachtgever zit tenslotte met een vraagstuk dat hij zelf niet kan oplossen, wat hem onzeker maakt. Daarom biedt hij vaak liever een andere plek aan.

Het verborgen relatievoorstel is dan bijvoorbeeld: 'wie betaalt, bepaalt'. Of bij een interne adviseur: 'in ruil voor werk, ruimte, geld en rugdekking help je mij en maak je het mij niet te lastig'. Hoezo vrije transactie? Er is een ordening! En of ik die wil respecteren. De plek die ik dan krijg aangeboden, biedt de opdrachtgever een gevoel van controle. En appelleert bij mij aan het oercontract met mijn ouders. En niet alleen bij mij heb ik inmiddels ontdekt. En hoewel het een verborgen aanbod is, voelt het bepaald niet vrijblijvend. >



Het verborgen, verticale oercontract staat haaks op het gedroomde, vakmatige ideaalcontract. Wat er dan kan gebeuren, is dat ik mij verstrikt voel in een *double-bind*. Als ik stevig en autonoom adviseer, ben ik lastig en verbreek ik het verborgen contract. Maar doe ik dat niet, dan schiet ik als professioneel adviseur tekort. Het is zoiets als: 'Wees spontaan!' Wat ik ook doe, het is nooit helemaal goed.

'Overdracht is het herhalen van een oude relatie in het hier en nu. Dat gebeurt vooral als je je kwetsbaar voelt,' echoot Mortens stem. En wat doe je dan? Ik val stil van schrik. Of ik verhev mijn stem (en mezelf) om gezien en gehoord te worden. Magische bewegingen vanuit gekwetste liefde. Gevoed vanuit mijn angst te verdwijnen, verstrikt tussen hoop en vrees.

Misschien denk je intussen over je eigen magische beweging. Ga je ook in discussie met je opdrachtgever? Of ga je hem verleiden met een aantrekkelijke wijsheid of perspectief? Verzin je tijdens het gesprek

alvast uitwegen voor de leeuwen en beren die je ziet? Gooi je al je twijfels op tafel, of probeer je je opdrachtgever gerust te stellen dat zijn vertrouwen in jou terecht is? Dankzij Phoenix klinkt er naast die oude roep nu de stem van Gerdi Smit: '... Ik was nog even naar de Goden. Of ze iets konden regelen. Zo werkt dat niet, zeiden ze ...'

Ik registreer de spanning in mijn lijf, die mijn angst voelbaar maakt. Ik let op het ademen vanuit m'n buik. Even ben ik bij mijn vader. Ik zie hem en mij, onze onmacht, word milder en keer terug. Ik houd oogcontact met m'n opdrachtgever. Ik probeer zijn controleneiging en zorgen te zien, zonder ze over te nemen of te bestrijden. Ze zijn van hem en mogen er zijn. Het kan zelfs niet anders, ze zijn de aanleiding dat we nu in gesprek zijn! Ik stel vragen, benoem af en toe wat ik zie of voel, tast mogelijkheden af of zwijg. Dan gebeurt het. Ik zie mijn opdrachtgever verstillen en naar de grond kijken. Hij komt aan bij zichzelf. Ik voel me rustig worden. Een beetje ontroerd ook. We hebben contact.

De dienende plek geeft bedding vanuit de liefde voor het grotere geheel. Het is de plek van waaruit mijn advisering levensvatbaar is. Die ieder op zijn eigen plek brengt en zo rust en energie geeft. Die iedereen sterker maakt en daarmee de organisatie levenskrachtig. Daarom is de dienende plek voor mij de vitale plek. 🌀

*Paul Kloosterboer is zelfstandig organisatieadviseur en coach. Hij is auteur van Adviseren vanuit het geheel, de vitale waarde van intern advies. paulkloosterboer.com*

