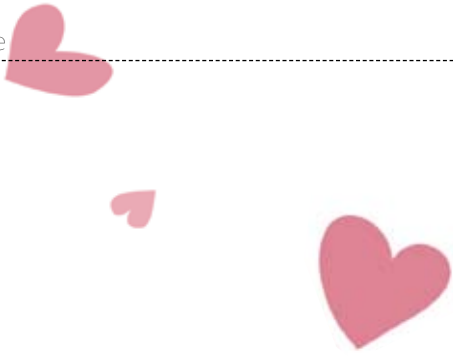


MET HART EN ZIEL

Gepassioneerd leven. Vol overgave, met hart en ziel ergens voor gaan. Veel mensen dromen ervan. Toch houden velen vaak vast aan ons vertrouwde leven, terwijl anderen zich juist vol overgave in het avontuur storten. Wat drijft ons?





Doe wat je het liefste doet, dan is het altijd goed', zong zuster Clivia in *Ja zuster, nee zuster* van Annie M.G. Schmidt. Maar dat blijkt veel minder eenvoudig dan de tekst doet vermoeden. Meer dan tachtig procent van de Nederlanders doet niet wat hij het liefste doet, maar droomt van een andere baan, volgens psycholoog Linda Krijns. 'Maar liefst een miljoen Nederlanders wil bijvoorbeeld graag een boek schrijven.'

WHAT MAKES YOU TICK?

Veel mensen weten wel wat ze níét willen, maar zijn vergeten wat ze wél willen. Maar weinigen hebben zo'n diepgewortelde passie voor iets, dat hun leven in het teken van die ene passie staat. Zo'n oerpassie is er vaak al vroeg, denk aan wonderkinde-

vinden van hun passie. 'Het is een speurtocht naar wat ik noem het "emotionele hart". Dat klinkt misschien zweverig, maar daarmee bedoel ik eigenlijk iets heel eenvoudigs: dat waarvan je genoot als kind, waar je toen, en nu nog steeds, compleet in kunt opgaan. Kortom: what makes you tick?'

NETWERK

Het verschil tussen bevlogen en niet-bevlogen mensen wordt deels verklaard uit verschillen in persoonlijkheid. Extraverte mensen zijn bevlogener dan introverte personen. Net zoals positief ingestelde, optimistische mensen bevlogener zijn dan zij die pessimistischer zijn ingesteld. Stoel-Legro: 'Wat daarnaast belangrijk is: achter iedere droom staat een netwerk van hel-

Want wie zijn passie volgt, stelt zich kwetsbaar op. Angst is vaak een reden om alles bij het oude te houden of bij een baan gevoelen te nemen met 'second best'.

COMFORTABEL UITDAGEND

De zelf opgeworpen belemmeringen om het hart te volgen zijn vaak veel minder realistisch dan mensen denken. Krijns: 'Met aannames als "dat kan ik m'n gezin niet aandoen", "daar kan ik nooit mijn geld mee verdienen" of "daar ben ik nu te laat mee", creëren mensen zelf een plafond. Wie dit circulaire denken doorbreekt en de aannames kritisch onderzoekt, komt vaak tot de ontdekking dat het wél mogelijk is om stap voor stap met zijn of haar passie aan de slag te gaan.'

Mensen die begeleiding zoeken bij het realiseren van hun dromen, hebben de beslissing genomen er serieus werk van te maken. Stoel-Legro: 'Het wordt dan een project waar iemand tijd en energie in gaat steken. Dat is al de helft van de winst.' Een aanname die velen in de weg zit, is dat ze hun leven direct compleet overhoop moeten gooien om hun droom uit te laten komen. Stoel-Legro: 'Door die gedachte maak je het jezelf onnodig moeilijk. Een droom moet "comfortabel uitdagend" of "uitdagend comfortabel" zijn. Wel spannend – je moet er vlinders van in je buik krijgen – maar tegelijkertijd zo comfortabel dat je er niet in verzuipt.'

STOKPAARDJESDROOM

Een levenslange passie kan ook een andere betekenis hebben. Wie er altijd al van heeft gedroomd om een reis rond de wereld te maken als hij kan stoppen met werken, blijkt daar op het moment dat de mogelijk-

HOOFD EN HART IN BALANS BIJ BELEGGEN

Han Dieperink, chief investment officer Schretlen & Co: 'Beleggen is nooit een puur rationele zaak, er spelen allerlei emotionele factoren mee. Dat geldt zowel voor de particuliere als voor de professionele belegger. Behavioural finance bestudeert de psychologische invloeden op keuzen die mensen maken. Voor veel mensen is het bijvoorbeeld aantrekkelijk om te beleggen in fondsen waar ze een persoonlijke betrokkenheid bij voelen. De vraag naar bepaalde thema's, zoals "water" of "nieuwe energie", wordt vaak gevoed door berichten in het nieuws. Het risico bestaat dat je dan in feite al te laat bent, omdat de piek er al is, terwijl je die piek uiteraard juist voor moet zijn. De grote valkuil bij themabeleggen is dat iedereen dezelfde thema's najaagt. Een ander fenomeen is dat veel beleggers "homebuyers" zijn. Ze beleggen het liefst in bedrijven die ze kennen. Nederlanders beleggen bijvoorbeeld liever in Unilever dan in Nestlé. Bovendien accepteren ze verliezen op "vertrouwde" Nederlandse bedrijven eerder dan op onbekende buitenlandse ondernemingen. De motieven hiervoor zijn uiteraard puur emotioneel en leiden niet per se tot betere resultaten. Er is zelfs wel wat voor te zeggen om bewust te beleggen in bedrijven of landen waar je meer afstand van hebt – letterlijk en figuurlijk – omdat het dan eenvoudiger is om rationeel te kijken naar kansen en risico's, en je minder te laten leiden door emoties. Hierover hebben wij vaak interessante discussies, met cliënten, maar ook met collega's. Beleggen is vaak een gevecht tegen de menselijke psyche. Op het moment zelf lijkt dat soms op zelfkastijding, maar meestal komt de beloning later.'

heid zich voordoet vaak toch niet voor te kiezen. Voor dit soort veelvoorkomende dromen gebruikt Stoel-Legro de term 'stokpaardjesdroom'. 'Het is een exitstrategie, een prettige droom om erbij te hebben als het leven van alledag wat saai en voorspelbaar is. Iemand die jarenlang rondloopt met de gedachte "als ik de zaak verkocht heb, koop ik een zeilboot en varen we de wereld rond", wordt misschien niet wezenlijk gelukkiger als hij die droom zou realiseren.' Stoel daagt haar cliënten daarom altijd uit hun droom grondig te onderzoeken. 'Want misschien staat die droom vooral voor verlangen naar vrijheid dat op een heel andere manier vervuld kan worden. Het is prettig als je daar op tijd achter komt.' ●

Mr. Julia Stoel-Legro is een ervaren coach op het gebied van loopbaanbegeleiding en management development. Ze werkte in Londen en Amsterdam bij bedrijven als Koninklijke Wessanen en Booz Allen Hamilton, waar ze topmanagers en strategieconsultants bijstond.

Linda Krijns studeerde af als psycholoog en werkte jarenlang als communicatieadviseur o.a. voor Hogeschool InHolland, Novib en Getronics Pink Roccade. Tegenwoordig is ze interim online marketeer en communicatieadviseur en mede-eigenaar van daretoo.nl, platform voor mensen met een droomwens.



'WIE ZIJN PASSIE VOLGT, STELT ZICH KWETSBAAR OP'

ren die op achtjarige leeftijd al virtuoos piano spelen of zeilmeisje Laura, dat alles op alles zette om de wereld rond te kunnen zeilen. Waarom raken velen van ons die passie kwijt? Lifecoach Julia Stoel-Legro: 'Voor veel mensen geldt dat ze op een bepaald moment in een studie of baan zijn gerold. Voor je het weet rol je van de ene baan in de andere. Na verloop van tijd begint het te wringen: het werk geeft weinig voldoening of kost buitensporig veel energie. Dat is het moment om de knoop door te hakken en je dromen na te streven. Voor de een is dat een logische stap, voor de ander niet.' Stoel-Legro begeleidt haar cliënten bij het terug-

pende handen. Denk aan partners, vrienden, ouders of leraren. Dat zie je ook bij personen die zeer succesvol zijn. Er zijn altijd supporters. Nu of in het verleden. Dat je het allemaal in je eentje en op eigen kracht moet doen, is een mythe. Maar soms moet je zo'n netwerk wel zelf creëren.' Wie werkt met passie en doet wat hij echt leuk vindt, is vaak succesvoller. Succesvolle ondernemers zijn dan ook vrijwel altijd bevlogen mensen.

Maar een passie is geen roze wolk. Meestal moet er keihard gewerkt worden om de ambities te bereiken. Naast inzet en doorzettingsvermogen vraagt het moed.