

Training & Coaching Square

Groeien? Breek meer uit je comfortzone

'Ken je die tekening die aanduidt dat de magie start waar de comfortzone eindigt? Wel, die is helemaal voorbijgestreefd!' We praten met Marleen Boen, Managing Director Training & Coaching Square, en ze vliegt er meteen in.

'Lange tijd dacht ik nochtans dat zo was. Ik ging ervan uit dat enkel buiten je comfortzone de leuke dingen gebeuren. Intussen weet ik dat een comfortzone hebben, heel gewoon is. Als je iets nieuws probeert, stretch je jezelf even naar een oncomfortzone, maar even snel wordt dat weer je nieuwe comfortzone', zegt ze.

'De nieuwe zone waarbinnen je comfortabel voelt zal dan weliswaar groter zijn dan je vorige versie, maar het blijft wel degelijk een comfortzone. En ja, uiteraard, wie nooit zichzelf uitdaagt en buiten de initiële comfortzone stretcht, blijft over met een heel kleine plekje dat goed aanvoelt. En toch is te lang blijven hangen in een chill positie, of die nu groot of klein is, een uiting van je gemak die je stilletjes in slaap doet dommelen en laat overleven in plaats van dat je voluit leeft. We blijven hangen in onze survival modus en vergeten de ongebreidelde excitement van de oogst van nieuwe gewoontes, aldus Boen.

Elke comfortzone houdt ons eigenlijk een beetje gevangen.

'Wij, mensen, hebben een aangeboren, natuurlijke afkeer van veranderingen. Het doet ons denken "o nee, niet nog meer ongemak" als er iets nieuws aan komt. Die attitude zorgt er ook voor dat we, als we heel eerlijk zijn, eigenlijk dat levenslang leren maar niks vinden. Leerprocessen veronderstellen immers inspanning en last, je terug onzeker voelen – en dat gaan we collectief liefst uit de weg', vervolgt ze haar verhaal.

Opmerkelijk is ook dat wanneer we in onze survival modus zitten, we daar vaak zelf blind voor zijn. Dat is het moment waarop je in bedrijven de verzuchting hoort van "Goh, ik wou dat ik er al was / dat we er al waren", wanneer iemand afkomt met een nieuw idee. Alleen: het is toch helemaal niet de bedoeling om ooit he-le-maal er te zijn?! Want als je er bent, ben je dan niet klaar met leven?', vraagt Boen zich af.

Excuses herkennen

Maar hoe weet je nu dat je in je comfortzone (vast)zit? 'Wel, je herkent comfortzones heel makkelijk wanneer mensen bijvoorbeeld teruggrijpen naar excuses van "ik ken dat al, ik weet het wel, ik voel het niet, ik heb dat al gedaan, geleerd, gezien" als een

nieuwe opleiding zich aandient. Ze gaan ervan uit dat ze alles al eens gedaan hebben, niks nieuws onder de zon. Oude comfortzones zorgen dat je je eigen blinde vlekken gaat cultiveren. Dat je daardoor ook nieuwe inzichten mist en jezelf belemmert te groeien, daar staan ze niet bij stil', stelt Boen.

Je wordt je eigen rem, degene die bij wijze van spreken je eigen diamanten onder de grond laat zitten. Maar hoe geraak je daar uit? 'Alleszins niet vanzelf', lacht Boen. 'Losgeraken van je survival betekent dat je een spiegel nodig hebt, iemand die je durft confronteren en waar jij naar wil luisteren zonder verontwaardigd te zijn en zonder boos te worden of je aangevallen te voelen. Die zijn niet dik gezaaid in ons leven. We gaan immers systematisch mensen uit de weg die ons wijzen op dingen die we niet willen horen. Nochtans hebben zij net enorm belangrijke informatie over onszelf. Als we de bereidheid kunnen opbrengen om te luisteren naar hen, zet je de eerste stap naar thrival.

Jezelf losweken

Om nu de overgang van pure survival naar thrival te kunnen maken, is losweken van onze vaste regeltjes en gewoontes nodig. Thrival is immers evolueren, overgaan naar een nieuwe manier van 'zijn', wat enkel kan omdat je wil evolueren. Daarvoor is het belangrijk de handleiding van je eigen functioneren goed vast te hebben. Je eigen uitdagingen in de ogen kijken en polijsten, zodat je een hernieuwde schittering kan beleven, een briljant die uit de ruwe diamant groeit.

Ook in de context van onze bedrijven, betekent dat dat we samen durven stilstaan bij enkele essentiële vragen: Wie ben ik? Wat kan ik? Wat doe ik? Hoe beleef ik mijn leven?' Deze vier hamvragen voor jezelf beantwoorden, brengt iets in beweging, bij jezelf en in je team. Dat onder collega's aanklaarten, maakt sowieso dat je even de comfortabele gemaskeerde posities verlaat', gaat Marleen Boen door. 'Het is dan een kwestie van durf en moed om de eigen uitgesleten paden te verlaten. Vanuit die kwetsbaarheid leg je de brug naar de ander, ontmoet je blokkages in de samenwerking en in je eigen functioneren en ontstaat er een thrival interaction.



Een strategie van evolutie

Dat kiezen voor een groeistrategie makkelijker gezegd is dan gedaan, beseft men bij Training & Coaching Square maar al te goed. 'Bedrijven hebben de mond vol van groei, maar beseffen vaak niet dat hun grootste potentieel zit in het opgesloten human potential. Wanneer ze bewust kiezen voor een thrival strategie, beleven ze oncomfort niet meer als een straf maar als een opportuniteit. Teams komen los van hun eenmalige, jaarlijkse nummertje van doelstellingen bepalen en evaluaties, en gaan doorheen het hele jaar doelen linken aan gedrag, overtuigingen linken aan beslissingen, enzovoorts. Alle facetten haken vast in elkaar, versterken elkaar waardoor je terecht komt in een wereld van ongelimiteerde schitterende briljante oogst.'

Uiteraard rekenen we daarvoor op de zelfredzaamheid van elke medewerker, alsook een breed engagement binnen de organisatie, ondersteund vanuit leiderschap. 'Engagement betekent in die context dat je niet zomaar blijft zeggen "het is moeilijk" (ocharme ik), maar echt bereid bent om in te zetten op alle aspecten waar jij als mens en als team nog in kan openbloeien. Op die manier ontstaat thrival vanuit het hele bewustzijn,' stelt Marleen Boen. Heeft dat gevolgen voor het HR-beleid in de bedrijven? 'Absoluut. Het betekent immers dat we afstappen van het ad hoc-karakter van opleidingen, coaching en andere leervormen. Tijd om human evolution deel te laten uitmaken van een duidelijke strategie,' aldus Marleen Boen. 'Denk bijvoorbeeld aan de ad hoc-opleiding als antwoord op een probleem. Een klant klaagt dat hij onvriendelijk

behandeld is aan telefoon en hopla, het witte konijn van de opleiding klantvriendelijk telefoneren wordt uit de hoed getoverd. Onderliggende overtuigingen over telefoneren zul je daarmee niet veranderen, al wat je doet is wat (bij)schaven aan de oppervlakte. Pas wanneer je alle aspecten blootlegt die leiden tot het (on)gewenste gedrag, kun je echte verandering op gang brengen,' stelt ze formeel. 'Dat betekent kiezen voor een integrale aanpak,' vervolgt ze. 'Je zoomt in op alle aspecten die op elkaar inwerken en je evolueert vanuit alle acht facetten eigen aan de mens en niet enkel vanuit het probleemfacet. Er komt terug zuurstof in je bedrijf, daar waar de comfortzones sneuvelen. Je leert mensen het zichzelf gunnen hun ruwe diamant te bewerken, om in team te gaan schitteren. Van survival naar thrival. Het is niet de makkelijkste weg, of die van de minste weerstand, maar wel degene die mensen en hun organisaties doet openbloeien én renderen. Want na een ambetante periode van door de modder gaan, afzien en onverwachte wegen, stroomt de energie wel met thrival. De littekens opgelopen tijdens het proces zijn dan de stille getuigen. Neen, groeien is geen evidentie, ook niet in je bedrijf, maar het toont wel dat je leeft', besluit Boen.

Ben je zelf benieuwd naar de aanpak rond coaching en opleidingen bij Training & Coaching Square? Neem dan zeker een kijkje op de website <https://www.trainingcoachingsquare.be/>

