

Wies Bol (rechts) en haar collega Lonneke Boschker



WIES BOL RICHT ZICH OP MENS ACHTER ONDERNEMER BLIK IN DE SPIEGEL

De ondernemer is eenzaam, hoor je soms zeggen. Hij vertrouwt op zijn capaciteiten en laat zich leiden door een sterke visie, maar worstelt met vraagstukken over de bedrijfsstructuur en het aansturen van mensen. Waarom niet eens één op één klankborden met een organisatieadviseur? Wies Bol houdt de ondernemer een spiegel voor en laat hem uitspreken wat hij diep van binnen al weet, aangevuld met verhelderende tips.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE HAN TE HENNEPE

"Voor mij staat één ding voorop: ik zie de ondernemer als mens en benadruk dat ook", zegt Bol. "In een sfeer van vertrouwen mag hij alles op tafel leggen en zijn emoties uiten. Het is nu eenmaal een eenzaam bestaan. Je kunt netwerkbijeenkomsten bezoeken, maar daar stel je je niet kwetsbaar op. Ik stel veel vragen, reflecteer op wat iemand en houd hem een spiegel voor. 95 procent weet de ondernemer diep van binnen wel, maar laat het hem nu hardop uitspreken. Vijf procent voeg ik zelf toe, bijvoorbeeld verbanden leggen. Het gaat erom die tunnelvisie te verlaten en kritisch naar heel normaal geworden situaties te kijken. Ik begin altijd met het tekenen van een driehoek, met in het midden een opgewekte smiley, symbool van een 'blijve onderneming'. De drie punten verwijzen naar visie, management/structuur en een coachende stijl van leidinggeven."

VAN FISCALIST TOT PSYCHOLOOG

Het eerste element blijkt doorgaans van nature aanwezig. Bol: "Ik hoef een onderne-

mer meestal niet te vertellen hoe hij moet ondernemen. Het bestaansrecht van zijn zaak hangt samen met zijn visie. Steek je je nek niet uit en weet je niet waar je onderscheidend vermogen ligt, stop dan liever. In mijn hele carrière heb ik zo'n situatie nog maar drie keer meegemaakt; vaak beperkt mijn rol op dit vlak zich tot een stukje ondersteuning bij innovatie, iets dat geen grote stap hoeft te vormen. Denk groot, doe klein. Ik help je over dat randje heen, indien nodig. Overigens moet ik de eerste ondernemer nog tegenkomen die alle punten van de driehoek optimaal beheerst. In de regel weet een gestructureerd persoon vaak niet het beste uit mensen te halen. Het valt ook niet mee, want het lijkt of je alles moet zijn, van fiscalist tot psycholoog. Neem eventueel iemand aan om dat ontbrekende stukje in te vullen, reken er niet zomaar op dat de boekhouder dat stukje HR aankan."

STIJL VAN LEIDING

"Het hoofdstuk management/structuur is

ondersteunend aan wat je wilt bereiken", zegt Bol. "Als je wilt sturen op kengetallen, waarom heb je die dan niet paraat? Weten de medewerkers die ze moeten leveren wel wat je van hen verwacht? Maak dingen concreet, splits ze uit en vraag goed door. Als het gaat om het aansturen van mensen, besef dan dat ieder van hen een bepaalde stijl van leiding behoeft. We beginnen met het maken van een kaart met knelpunten van een medewerker. Vervolgens nodigen we die persoon uit en geef ik voorbeelden van een effectieve benadering, wat heel ander gedrag oplevert. Daarna ga je er zelf mee aan de slag, waarbij ik bereikbaar blijf voor advies en zeer regelmatig het bedrijf kom bezoeken. Ik geef een opstapje en zie dat ondernemers het echt oppakken, ook al zijn sociale vaardigheden niet bij iedereen even sterk ontwikkeld. De resultaten zien geeft me ontzettend veel voldoening."

www.wiesbol.nl