

**Gebruik je eigen wijsheid:
onderbuikgevoel**





JACQUELINE VAN 'T SPIJKER

Of je nu coach, trainer of therapeut bent, iedereen in een begeleidend beroep is ook zijn eigen instrument. Je hebt je hoofd hard nodig om de juiste analyses te maken, de juiste methode toe te passen, jouw professionaliteit in te zetten om je client zo goed mogelijk te helpen. Maar Jacqueline van 't Spijker laat zien dat je nog veel verder kunt komen als je ook luistert naar je lijf.

Als je alleen met je hoofd werkt, kun je een heel eind komen. Maar je werkwijze – met al je professionele kennis en ervaring – wordt veel doorleefder, wanneer je ook je lichaam en je gevoel erin meeneemt. Je lijf is daarbij een extra instrument, een extra zintuig, dat jou helpt in je begeleidende werk. Of je je ervan bewust bent of niet, je lijf werkt mee. Je onderbuikgevoel is daar een uiting van. Jij en je lijf zijn namelijk geen gescheiden eenheden. Je hebt niet alleen een lijf, je bent je lijf.

Signalen

Je lijf vertelt je van alles. Je huid is je tastorgaan. Als je pijn hebt, brengt het je aandacht naar de geblesseerde plek. Als je je brandt, voel je dat aan je huid en trek je je hand terug. Als je koorts hebt, weet je dat je lijf druk is om een ontsteking of aanval van bacteriën af te wenden. Je lijf geeft ook subtielere signalen, signalen die dieper in je lijf voelbaar zijn, onder de huid. Signalen die specifiek bij jou horen, die niet voor iedereen hetzelfde zijn. Gevoelssignalen.

Zo krijg ik vaak pijn in mijn nek en schouders als ik te hard doordraaf, koude voeten als ik te veel 'vanuit mijn hoofd' leef, slaap ik onrustig als ik beslissingen voor me uitschuif en voelt mijn lijf licht en stevig als ik goed in mijn vel zit. Naarmate je er meer aandacht aan besteedt, ga je de patronen en signalen van je eigen lijf, zoals ze voor jou werken, leren kennen.

Twee zones

Onderbuikgevoelens worden vaak gedefinieerd als negatief. In het woordenboek staat: Een negatieve emotie, een gevoel waarover verder niet nagedacht wordt door de persoon die dit ervaart. Wanneer we zeggen dat iemand reageert vanuit onderbuikgevoelens, heeft dat een afkeurende bijklank. Wanneer je onderbuikgevoelens nader bekijkt, kun je in het buikgebied

echter twee zones onderscheiden: de maag en de buik. De maag is vaak het gebied waar zenuwen en angst zich manifesteren: een knoop in je maag hebben, iets ligt zwaar op de maag, miselijk zijn van de zenuwen. Het is een plek waarvan ik weet dat als daar iets speelt, dat een alarmsignaal is. Je maag geeft een waarschuwing af. De afkeurende bijklank van 'je laten leiden door je onderbuikgevoelens' komt voort uit de angst uit dit gebied.



Raadgever

In de onderbuik huizen ook allerlei gevoelens die een goede raadgever kunnen zijn. Die jou bevestigen als je de juiste dingen doet. Onder in je buik is je basis, het meest intieme deel van je lijf. Daar huist je kracht én je kwetsbaarheid, je basisgevoel één je vertrouwen. Het is het laatste deel dat afkoelt als je bijvoorbeeld in koud water terecht komt. Daar zit 'je bodem', waarin je gevoel rust. Als je op je gemak bent, ben je in dat deel

Je lijf geeft ook subtielere signalen.

van je lichaam aanwezig. Dan ligt je balanspunt op die plek in je onderbuik en tuimel je niet makkelijk om. Dan zit je in je stoel in plaats van op je stoel.

In dit deel zit mijn 'weten' als ik een besluit neem op basis van gevoel, zowel voor mij persoonlijk, als in mijn begeleidingswerk. Dan laat ik me leiden door een zekerheid die uit dat onderbuikgebied komt. Wanneer een besluit klopt, voel ik mijn hele lijf. Het lijkt alsof mijn lijf wordt verwarmd vanuit de onderbuik. Dan zit ik op mijn gemak, voel ik me stevig in mijn besluit en kan ik dat besluit goed verwoorden naar mijn omgeving. Dan zet ik mijn eigen wijsheid in en gebruik ik heel mijn lijf: mijn hoofd, mijn hart én de rest van mijn lichaam. Dan merk ik aan mijn cliënten dat dit op een ander niveau weerklank vindt dan wanneer ik iets vanuit mijn hoofd ter sprake breng.

Het hoofd lijkt dan proportioneel groter te worden als ik ernaar kijk.

Puntje van de stoel

Voor de praktische vertaling naar het werk geef ik een voorbeeld dat ik geregeld in mijn trainingen tegenkom. Wanneer mensen het spannend vinden om een gesprek in te gaan, zie ik vaak dat ze op het puntje van de stoel gaan zitten, bovenlijf naar voren gebogen. Vaak denken ze goed na over wat ze gaan zeggen of over wat ze hebben voorbereid. Het hoofd lijkt dan proportioneel groter te worden als ik ernaar kijk. Die mensen raad ik aan om hetzelfde gesprek nogmaals te doen, terwijl ze anders, steviger, in hun stoel zitten. Een deelnemer zei laatst verbaasd: 'Wow, wat een verschil, ik voel me veel rustiger en kom beter uit mijn woorden!' Of een ander: 'Ik kom nu beter tot mijn recht en laat me niet meer zo snel uit het veld slaan.'

Probeer het zelf maar eens: ga ontspannen zitten, voel de vloer onder je voeten, de zitting onder je billen, laat je steunen door de rugleuning. Zorg dat je schouders en je nek los zijn, hoofd rustend op je nek. Zorg dat je zwaartepunt in je bodem zit. Op je gemak zitten dus. Dat creëert ruimte tussen jou en je gesprekspartner én het is fysiek beter mogelijk om je gevoel mee te laten doen in het gesprek.

Niet voor niets

Als je op je gemak zit, wordt het ook hanteerbaarder om vanuit rust en vertrouwen een ander te spiegelen aan jouw onderbuikgevoel. Regelmatig vertellen werving-en-selectieadviseurs mij in trainingen dat ze een 'onderbuikgevoel' hebben bij sollicitanten, dat ze lastig thuis kunnen brengen of verwoorden. Dat houdt ze soms tegen om een kandidaat voor te stellen voor een functie, omdat het niet ter sprake is geweest en er op basis van dat gevoel twijfel is ontstaan over de geschiktheid van de sollicitant. Mijns inziens een gemiste kans voor zowel de kandidaat als de adviseur.

Mijn suggestie: doe er iets mee in het gesprek. Het gevoel is er niet voor niets. Dat is voor veel mensen spannend, omdat ze nog niet zeker weten wat het is. Ze houden het daarom voor zich. Het bespreekbaar maken vraagt van jou dat je de rust neemt om bij jezelf na te gaan waar je twijfel zit (je onderbuikgevoel), welk deel van het verhaal of gedrag van de ander die twijfel bij jou oproept. Het vraagt dus moed om iets op tafel te leggen waar je nog niet zeker van bent.

Hoe je het ter sprake brengt, is afhankelijk van je gevoel en je rol die je hebt ten opzichte van de ander. Een goede stelregel is: benoem je gevoel vanuit je eigen beleving (een ik-boodschap), bijvoorbeeld: 'Ik merk bij mezelf dat ik iets mis in je verhaal, en dat ik daarom nog twijfels heb. Ik weet niet precies wat. Kun je me nog iets meer vertellen over ...?'

Zuiver

Doordat je je boodschap over jouw gevoel bij jezelf houdt, houd je je communicatie 'zuiver' en voorkom je dat je aannames doet. Het houdt je boodschap waarde vrij en geeft de ander de ruimte om na te gaan waar hij nog iets kan toevoegen. Op die manier kun je je eigen wijsheid inzetten, ook als je nog niet helder hebt wat je gevoel precies betekent. Je spiegelt jouw gevoel aan de ander.

Je lichaam reageert altijd. Je lichaam is altijd sneller dan je denken. Het reageert al voordat je hoofd het heeft bijgebeeld. Zoals iemand laatst met een knipoog tegen mij zei, toen ik – overdonderd door een onverwachte vraag – aan het nadenken was over een antwoord: 'Non-verbaal heb je al antwoord gegeven, hoor!'

