

ZINGEVING

Frank van der Mijl

COACHING ALS

ACHTERGROND

*Bereid om met
een open hart
tegenwoordig te treden*

BETAALDE LIEFDE

Een ontmoeting met Ton van der Kroon

Uitwisselend over coaching en spiritualiteit, voelt het al snel beter om onze mond te houden en over te gaan op een zwijzaam interview. Is het oude adagium 'Spreken is zilver, zwijgen is goud' anno 2007 toch nog geldig? In contact met Ton van der Kroon treedt in elk geval één aspect van coaching al snel op de voorgrond: een echte ontmoeting tussen twee mensen vindt plaats in het hart en niet op de tong – tenzij dat hart dáár natuurlijk op ligt.

Het belang van mijn zorgvuldig voorbereide vragen valt even weg als we beiden ervaren dat de stille verwondering van het ontmoeten zo prettig voelt, alsof alle antwoorden op mijn vragen daarin besloten liggen. "Mijn mooiste coachingsgesprekken en trainingen zijn die waarin ik de stilte, het niet-weten en de leegte durf toe te laten en het programma ter plekke durf te laten ontstaan. Maar ja, mensen betalen een coach of trainer meestal om iets te dóen, en dan lijkt het geld op deze manier wel heel gemakkelijk verdiend – wat nog waar is ook", vertelt Van der Kroon tijdens ons interview.

Veel bedrijven zitten volgens hem gevangen in een doencultuur, niet te verwarren met een doemcultuur, hoewel ze op een dieper niveau wel eens op hetzelfde neer kunnen komen. Hij licht toe: "Het focussen op de doelstellingen, de missie, de producten of diensten en de omzet staat vrijwel altijd centraal. Vanuit zo'n perspectief is er weinig ruimte om te zijn, genoeg te nemen met wat er (al) is en te onderzoeken wat er vanuit deze zijnsgerichte houding kan ontstaan. Creativiteit en zelfsturing ontstaan namelijk eerder vanuit het zijn dan vanuit het

doen. Het doen is een mannelijk aspect en richt zich naarbuiten. Het moet worden gevoed door het vrouwelijke aspect van zijn, dat binnenin ons huist en de bron van het scheppen is. Als er in een bedrijf (en in een individueel mens) vooral een naarbuitengerichtheid is, ontstaat gemakkelijk uitputting, stress en een gevoel van 'er is nooit genoeg'. Bovendien slaat de creativiteit van medewerkers dood."

Strijd en liefde

Ton van der Kroon is vooral bekend vanwege zijn bijzondere boeken, zoals *De terugkeer van de koning* en *Boek der Liefde*, zijn mannentrainingen en zijn projecten op het grensvlak van spiritualiteit, persoonlijke ontwikkeling en coaching. Hij organiseert het jaarlijks terugkerende Maria Magdalena Festival, waardoor het lang ontkende evangelie van deze bijzondere vrouw – die het beleven en bedrijven van de liefde propageert – een steeds grotere belangstelling geniet. Het onderzoeken, integreren en verbinden van mannelijke en vrouwelijke aspecten in de mens staat centraal in al zijn werk, zowel als coach, trainer en medium. Maar ja, liefde propageren in het bedrijfsleven en meneer de directeur uitnodigen om zijn vrouwelijke kanten

te ontwikkelen én te tonen, dat doe je niet zomaar. Is de wereld daar klaar voor? En ook: wie garandeert dat het werkt en nog steeds genoeg geld opbrengt? Van der Kroon: "Ik garandeer nooit iets, behalve dat ik mijn hele wezen inzet om de ontwikkeling van de ander(en) te faciliteren. Om liefdevol met jezelf, je bedrijf en je collegae om te leren gaan, is het noodzakelijk dat je eerst de dood in de ogen durft te zien, van het ego wel te verstaan. Het ego wil het leven beheersen en durft niet te vertrouwen op de kracht van liefde en overgave en de kwaliteit van 'zijn'. Zolang het ego wil blijven 'doen', strijden en de baas spelen, zal het moeilijk zijn om ervan los te komen." Volgens hem is het ego een dualistisch gegeven dat alleen kan bestaan door tegenstellingen. De liefde is een aspect van eenheid, waarin alle dualiteit en strijd zich kan oplossen. "Overigens", benadrukt hij, "moeten we liefde niet verwarren met poeslief en zachtaardig zijn; het kan, integendeel, op het scherpst van de snede worden beleefd. Liefde kent twee kanten: de vrouwelijke, ondersteunende en begrijpende kant en de mannelijke kant die de waarheid verkiest, soms door middel van het zwaard."

Overgave

Zijn die strijd en dat doodgaan echt nodig? Kun je niet meteen over de liefde kiezen? Het antwoord lijkt niet eenvoudig, want de vraag dringt zich daarbij op of je ware liefde wel kunt ervaren zonder de voorafgaande fases van lijden te hebben doorstaan. In elk geval zijn die fases nodig om tot bewustzijn te komen. En wanneer je je werkelijk aan de liefde wil overgeven, hoort daar tegelijkertijd toch altijd loslaten bij: het loslaten van de beheersing. Dat genereert eigenlijk altijd angst. Van der Kroon: "Als coach is het enige wat ik kan doen, de



Ton van der Kroon

Sinds 15 jaar geeft Ton van der Kroon mannenworkshops in Nederland, België, Rusland en Palestina. Daarnaast organiseert hij spirituele reizen en geeft hij individuele consulten.

Reizen is voor hem de bron om kennis te vergaren. Daarom ging hij naar de Verenigde Staten, Rusland, Egypte, Frankrijk, Zuid-Afrika, India en Israël. Zo heeft hij zich kunnen verdiepen in de oude spirituele en sjamanistische tradities. Hij kwam in contact met de Hopi- en Jaqui-Indianen, met de derwishdansen van de Sufi's en met vele traditionele en moderne leraren. Eén van die moderne leraren was Robert Bly. Via hem kwam Ton in contact met het verhaal van de Wildeman en het mannenwerk.

De rol van de Godin of het vrouwelijke gezicht van God, man-vrouw-thema's, en het werken met archetypen, spel en verhalen hebben een centrale rol in zijn werk.

Daarnaast bestudeerde hij de westerse mystiek en mythologie, de geschiedenis van de Catharen, de leer van Maria Magdalena en de mythe van de heilige Graal.

ander ondersteunen in dit proces van zoeken en niet-weten. Ik kan alleen mijn beschikbaarheid aanreiken. Als ik bereid ben de ander met een open hart en onbevooroordeeld tegemoet te treden in diens vraag, dan dient het antwoord zich in die ontmoeting vanzelf aan. Op dezelfde wijze kun je omgaan met dilemma's en vraagstukken in de organisatie: open staan voor en omarmen van dat wat er is, wat er leeft en wat er juist niet gedacht en gevoeld mag worden. Van daaruit ontstaat ruimte om te transformeren. Daar heb je echt niet eerst een managementplan voor nodig."

Jezelf openen

Jezelf openen voor de ander, hoe doe je dat eigenlijk? Er bestaat immers geen knopje voor. In elk geval kan het zo zijn dat vanuit de openheid het antwoord op een vraag zich eerst aandient bij de coach, en dus niet bij de cliënt. Dat lijkt paradoxaal in deze tijd van zelfsturing en Socratische methoden van coachen. Van der Kroon: "Ik denk (en ervaar) dat het beschikbaar zijn voor de ander een daad van liefde is, die een veld van antwoorden openlegt dat de hele tijd al beschikbaar was. Dat veld is voor iedereen toegankelijk. Als je daarmee in contact komt, stromen wijsheid en kennis als vanzelf. Het openen van jezelf ontstaat dus door liefdevol naar jezelf te kijken en alles te erkennen wat zich aandient en verstoort. Hier ontstaat dan de mannelijke kant van de liefde, de waarheid. Die wil en laat zich vervolgens delen met je cliënt."

We herkennen dat allebei uit eigen ervaring, maar toch blijft het lastig om aan te geven hoe dit alles precies in zijn werk gaat. Uitproberen hoe dat bij jezelf werkt, is feitelijk de enige optie. Er is namelijk geen handboek voor en dat zal er niet komen ook. Het is een kwestie van ervaren.

Liefdevol en zakelijk

De vraag blijft staan hoe je vanuit een grondhouding van liefde en overgave nu in contact komt met het bedrijfsleven, of liever gezegd: welke taal gebruik je en hoe verhoud je je tot organisatieculturen die meestal eerder liefdeloos dan liefdevol zijn? van der Kroon: "Er is inmiddels de nodige openheid ontstaan. Sinds Spencer en Adams in de jaren tachtig van de vorige eeuw hun visie op ontwikkeling met ons deelden, is er veel meer aandacht voor persoonlijke ontwikkeling gekomen in het bedrijfsleven." Hij vertelt dat daar de afgelopen jaren begrippen als bezieling en ziel zijn bijgekomen, al blijft dat volgens hem vaak een zweverig geheel. Van der Kroon: "Bezieling is niet door doe-trainingen over te brengen, maar door zelfonderzoek, overgave en ervaring. Bedrijven zullen nog sterker moeten leren om uit het doen en in het zijn te komen. Als je daar als adviseur of coach zelf heel natuurlijk mee omgaat en het bovendien ook lééft, zal er in een organisatie gemakkelijker een gevoel kunnen ontstaan van: 'Goh, deze man of vrouw voelt zo authentiek en betrouwbaar, laten we het gewoon eens uitproberen'." Daar ligt een mooie taak voor coaches die én de taal van het zakelijk leven én de taal der liefde spreken. Waar geld en liefde samenkomen....