

Tekst: Leo Alexander Schlangen

'Onder primitieve omstandigheden verleg je veel sneller je grenzen'

Medewerkers bepalen het succes van een organisatie. Het is daarom essentieel dat er optimale condities gecreëerd worden zodat mensen optimaal presteren. Winner Real Life Leadership organiseert exclusieve leiderschapstrainingen voor multinationals. Daartoe behoren ook de *leadership journeys*: tijdens een verblijf in de natuur gaat de deelnemer het avontuur met zichzelf aan. "Onder primitieve omstandigheden verleg je sneller je grenzen", stelt directeur Robert Gieling. "Als mens én manager".



HOLLANDSE HOOGTE

Wie komen er in aanmerking voor jullie zogenaamde 'leadership journeys'?

"Wij richten ons op het eerste echelon managers bij multinationals en op *high potentials*, die door hun bedrijf zijn aangemerkt als mogelijke kandidaten voor het topmanagement."

Hoe gaan jullie te werk?

"We werken in principe op drie niveaus. Allereerst willen we dat cursisten op zoek gaan naar hun kern, hun authenticiteit. Daarnaast laten we ze verbindingen leggen met hun teamgenoten, zodat ze kunnen leren hoe ze zelf functioneren in een groep. En als laatste stap verbindt de cursist zijn bevindingen uit de eerste twee processen met zijn of haar eigen functioneren als manager op de werkvloer en zijn of haar rol binnen de organisatie."

Dat kun je toch ook in een vergaderzaaltje doen?

"De praktijk heeft uitgewezen dat mensen in een primitieve, natuurlijke omgeving honderd keer zo snel diepgaande veranderingen kunnen doormaken dan mensen in een of ander conferentiehotel. Tijdens een trekking

in de Schotse highlands of in de natuur van Afrika word je geconfronteerd met jezelf. Eigenlijk creëren we hiermee een soort hogedrukpan, waarin alles wat in een bedrijf voorkomt sneller naar buiten komt. Trainingen zijn op deze manier dus veel effectiever."

Dat klinkt wat zweverig. Geef eens een paar concrete voorbeelden van thema's die op zo'n reis aan de orde komen.

"Cursisten worstelen met allerlei vragen. Bijvoorbeeld iemand die de hoogste baas is van een bedrijf, maar het gevoel heeft dat hij in een ivoren toren zit. Met als consequenties dat hij als leider niet effectief genoeg is en vereenzaamt. Er zijn ook deelnemers die moeite hebben om de balans tussen alle aandachtspunten in hun leven te vinden. Aan de ene kant een ongelofelijk veeleisende en verantwoordelijke baan, aan de andere kant hun gezin, familie en hobby's."

Tot welke inzichten komen cursisten zo al?

"Veel mensen krijgen een realistischer zelfbeeld door meer zelfkennis en zelfinzicht. Zo besefte een tijdje geleden een topmanager dat hij minder zijn best moet doen om aan het zogenaamde maatschappelijke plaatje van de 'succesvolle manager' te voldoen. Daardoor wordt hij meer zichzelf. En daardoor krijgt hij als leider meer charisma en een sterkere binding met zijn medewerkers. Er zijn ook deelnemers die erachter komen dat ze zich eendimensionaal ontwikkeld hebben. Ze zijn succesvol in hun werk, maar hebben hun familie en vrienden verwaarloosd. Weer anderen ontdekken nieuwe manieren om mensen te motiveren."

Welke winst is er te boeken voor de bedrijven waar jullie cursisten voor werken?

"Een winst in euro's is moeilijk aan te geven. Maar je krijgt als bedrijf directeuren en managers terug die steviger en authentieker in hun vel zitten. Die daardoor effectiever als leider kunnen fungeren en die beter doelstellingen kunnen halen. Een bedrijf kan ook meer inzicht krijgen in bijvoorbeeld hun opvolgingsproblematiek. Wie komt straks in aanmerking voor promotie, en wie niet..."

Grenzen verleggen: op maat gemaakt

De zogenaamde Leadership Journeys van Winner zijn op maat gemaakte reizen naar onder meer Schotland, Noorwegen, Afrika en Tibet. Onder leiding van twee trainers gaat een groep van gemiddeld tien deelnemers zowel fysieke, mentale, emotionele alsook spirituele grenzen proberen te verleggen. De trainingen houden de balans tussen doen en reflectie en zijn op maat gemaakt voor de klant. ATP, The Advanced Travel Partner is al jaren de partner van Winner bij de organisatie van deze reizen. De reisorganisatie signaleert een toenemende vraag naar concepten op het snijvlak van HRM-oplossingen en reisbelevingen.

Wat is Winner?

Het bedrijf van Robert Gieling en Wilbert Savonije bestaat sinds 1994 en werkt met 75 medewerkers en zelfstandige toptrainers verspreid over vestigingen in onder meer Nederland, Tsjechië en binnenkort ook Zwitserland, Zweden en Spanje. In opdracht van multinationals organiseert het programma's die gericht zijn op de talentontwikkeling van individuen, groepen en organisaties. Klanten zijn onder meer: Microsoft, Danone, ASML, Achmea, Rabobank, KPMG, Deloitte, TNO, Atos Origin en Campina. www.winnernetwork.com

