

'Het is jouw energie'... maar hoe gebruiken we die het best? Luc Limère is ervaringsexpert, hij geeft opleidingen binnen Electrabel en deelt graag zijn gouden tips met de collega's.

Meer en betere energie zo pak je het aan!



Luc Limère verzorgt trainingen en persoonlijke en teamcoaching in grote bedrijven. Bij Electrabel geeft hij al jaren het programma 'Coach Attitude – Energize the Coach in you' en begeleidde hij meerdere teams naar een betere samenwerking. Het aparte is dat hij dat doet vanuit een totaalaanpak, waarin hij zowel westerse als oosterse kennis integreert. "In plaats van louter rond vaardigheden te werken, maak ik mensen ook bewust hoe energieverlies ontstaat en hoe ze dat kunnen omkeren", stelt Limère. "Alleen dan kan energie binnen een bedrijf en daarbuiten duurzaam stijgen."

De kracht van visualisatie

"Mijn favoriete mantra luidt: 'Energy flows where the intention goes.' Vrij vertaald: alles wat je aandacht geeft, groeit", stelt Limère. "Helaas richten veel mensen net hun aandacht op wat ze willen vermijden. Wie vertrekt vanuit het standpunt dat klantenverlies of stress absoluut verminderd moet worden, vergroot aan het einde van de rit net dat probleem. De menselijke geest werkt namelijk met beelden

zoals in een droom. Tegelijk is het brein een controlefreak. Het stelt zich daarom ook graag worstcase-scenario's voor: reden waarom we vaak denken waaraan we beter niet denken. Ik begin een training vaak met een testje. Dan vraag ik de deelnemers vooral niét te denken aan een roze olifant. Wat gebeurt er, denk je?"

"Geef dus aandacht aan wat je wél wil bereiken. Visualiseer dit op een positieve manier. Hoe concreter je jezelf, je klanten en collega's op een fijne manier voorstelt, hoe groter de kans wordt dat dit beeld bewaarheid wordt. Als je bij het opstaan een rottdag verwacht, dan zal de kans op zo'n dag exponentieel toenemen. Het omgekeerde geldt ook: positieve intenties bezorgen je energie, negatieve gaan ermee aan de loop. Bovendien uiten we onze interne gemoedstoestand onbewust en onze omgeving pikt deze weer onbewust op." Een vicieuze cirkel, dus.

Neem het stuur in handen

"95% van ons handelen is onbewust", weet Limère. "Maar gelukkig kan je wel bewust leren omgaan met een deel >>

van die onbewuste systemen. Ik gebruik vaak de metafoor van de auto. Als ik vraag of mensen vinden dat ze zelf achter het stuur van hun leven of werk zitten, dan blijkt dat ze zich vaak op de achterbank of zelfs in de koffer bevinden. Ze beseffen dus nauwelijks waar ze naartoe rijden. Dat kan je omkeren door je meer bewust te worden van je doelen en wie je bent. Door jezelf tien keer na elkaar deze vraag te stellen: 'Wie ben ik echt?' Het antwoord dat je dan krijgt kan mogelijk 'manager', 'technicus' of 'verkoper' zijn. Dat is wat je doet, je functie. Maar met een antwoord als inspirator, motivator, betrokken collega of creatieveling, verruim je de focus drastisch. Dan vertrek je van je kwaliteiten. Wie in zijn capaciteiten gelooft, zit zelf achter het stuur van zijn leven en wordt zo veel stressbestendiger. Dat is zelfs wetenschappelijk bewezen door het HeartMath Institute – wie door de juiste oefeningen ook zijn hart en niet alleen zijn hersenen gebruikt, ontwikkelt 'hartcoherentie' en raakt door de aanmaak van gelukshormonen vanzelf in balans. Het hart is veel meer dan een pomp, het is een energiegenerator. De HeartMath-methode werkt een beetje zoals bij mindfulness, maar met dit verschil: dat we zelfs het verschil in welbehagen kunnen meten met biofeedbaack-apparatuur." Meer hierover op www.heartmathbenelux.com.

Doe de waardencheck

Luc Limère: "Typisch aan de westerse maatschappij is de neiging om de verantwoordelijkheid voor de dingen buiten onszelf te leggen. Het is vaak de fout van de baas of de klant als er dingen mislopen... Ik vind dat er betere manieren bestaan om verantwoordelijkheden op te nemen. Zelfs zonder dat ze iets kosten. Integendeel: initiatief en het stellen

van slimme vragen brengen op." "Hoe doe je dat? Door na te gaan wat jouw waarden zijn. We kennen die klassieke bedrijfswaarden. Maar als je de vraag stelt wat ze voor jou betekenen, wordt het al moeilijker. Waarden zijn drijfveren, ze motiveren mensen op onbewust niveau – je oogst dus het meeste energie wanneer jouw persoonlijke waarden overeenkomen met de bedrijfswaarden. Als je bedrijf in excellente service gelooft terwijl jij heil ziet in kostenreductie, dan lopen de waarden niet synchroon. De drijfveren botsen dan, wat heel confronterend is en vooral contraproductief. Maar in een lerende organisatie levert het veel op wanneer je de moed hebt om samen te zoeken naar de juiste waarden, de waarden die jij en je bedrijf gemeenschappelijk hebben. Die moed wordt in een veelvoud terugbetaald: de neuzen zullen dan makkelijker in dezelfde richting wijzen of er ontstaat alleszins begrip en inzicht. En dat geeft (zelf) vertrouwen en energie."

"Voorbeeld? Een medewerkster zorgde door haar negatieve ingesteldheid voor een verstoring van het team. Ze was daar al op aangesproken. Haar overste volgde een training bij mij en na een nieuw incident stelde ze haar medewerkster deze korte vraag: 'wat is er nu eigenlijk belangrijk voor jou?' Wel, die vrouw begon te wenen nog voor ze kon antwoorden. Ze was enorm geraakt, simpelweg omdat die vraag uit een authentieke bekommernis werd gesteld. Het probleem bleek uiteindelijk dat haar man was opgepakt voor verzekeringsfraude terwijl zij erg eerlijk was. Dat was een van haar waarden. Ze schaamde zich dus enorm en werd erg negatief. Maar na deze interventie van haar manager deelde ze haar situatie meteen met haar collega's, die haar wat graag >>



"95% van ons handelen is onbewust. Ga daar dus bewust mee om."

“Wie zichzelf en anderen waardeert, wint drie keer.”

wilden helpen en begrepen waarom ze zo negatief was geweest. De energie van het team was hersteld.”

Ga voor het hoogste doel: de ‘triple win’

“Wie dit alles in de praktijk brengt, oogst een drievoudige win”, besluit Limère. De eerste win is die voor jezelf. Wanneer je weet wat je bijdrage is en wat belangrijk voor je is, wekt dat persoonlijke motivatie op. De tweede win is die voor de ander: klant, baas, stakeholder - ze zijn gebaat met jouw motivatie. En de derde win: als je je positief verhoudt tot een klant, een collega, een leverancier of wie dan ook, dan krijg je die ‘verbinding’ overal

terug. Wie in zijn leven zijn brein én zijn hart inschakelt, draagt zelfs bij tot een betere maatschappij. Als ik me positief verhoud tot een collega of wie dan ook, en die daardoor goed gehumeurd naar huis gaat, als gevolg daarvan fijn met zijn gezin omgaat, dan pas zijn we echt bezig met duurzaamheid in de breedst mogelijke zin van het woord. Slotsom?

Ga altijd voor wat ik ‘waarderend werken’ noem. Voor jezelf en voor anderen. Vertrek daarbij vanuit wat al goed is en visualiseer de verbetering. Het resultaat is een positieve spiraal waardoor het hele systeem zichzelf blijft verbeteren. Zowel op persoonlijk als op organisatievlak!”

DE TIPS EN TOEPASSINGEN VAN LUC LIMÈRE VOOR MEER EN BETERE ENERGIE:

1 Focus op wat positief is

Breng je aandacht naar wat je wel wilt in plaats van wat je wilt vermijden. Beeld je dit in of hang gedurende een maand een foto of beeld ervan op je prikbord.

2 Schakel je hart in om je stress af te bouwen en je effectiviteit te verhogen

Doe de hartcoherentieoefening dagelijks ‘s ochtends en ‘s avonds:

1. Breng je aandacht naar je hartstreek
2. Stel je voor dat je in- en uitademt door je hart (aan een rustig tempo van vijf tellen)
3. Roep vervolgens een positief gevoel op voor iets of iemand uit je leven en hou dit vast.

3 Neem je verantwoordelijkheid op

Je bent zoveel meer dan je functie of wat je doet. Stel jezelf de sleutelvraag: “Wie ben ik?” Maak het even stil,

verbind je met je hart en de context waarin je je bevindt. Herhaal dan voor jezelf deze vraag tienmaal. Schrijf alle antwoorden op. Neem van hieruit terug je verantwoordelijkheden op. Doe na een tijd deze oefening ook met je medewerkers of dierbaren.

4 Breng je waarden in kaart

Stel de ‘1 miljoen euro vraag’: Wat is voor jou belangrijk in ... (vul hier de context in)? Stel deze vraag een aantal keer en luister aandachtig (schrijf het op) naar het antwoord. Dit zijn de waarden!

5 Handel volgens het win-win-win-principe

Wanneer je de aandacht richt op het grotere geheel - de derde win - krijgen de eerste twee wins veel meer betekenis en waarde. Begin dus met aandacht te geven aan het grotere geheel en voel wat dit doet met jouw energie en die van je omgeving.