



## ADVISEURS LEREN OM TE GAAN MET MOEILIJKE GESPREKKEN

# “Erfbetreders krijgen steeds vaker te maken met emoties aan de keukentafel”

**Bedrijfsadviseurs zijn belangrijke sparringpartners voor veehouders. Maar naast zaken die direct betrekking hebben op de bedrijfsvoering, krijgen agrarische adviseurs steeds vaker te maken met emoties. Het team van Agritraining ondersteunt adviseurs om hen hier beter mee om te leren gaan. “We willen voorkomen dat adviseur en veehouder na een moeilijk gesprek beiden met een slecht gevoel rondlopen”, vertelt trainer Didi Stoltenborg.**

Tekst: Gerben Hofman • Beeld: Agritraining

Agrarisch ondernemers hebben de handen vol aan de dagelijkse werkzaamheden, maar hebben ook nog eens te maken met flinke investeringen en grote regeldruk. Familieverbanden spelen een belangrijke rol. Dit laatste kan positief werken maar ook voor stress zorgen. De coaches van Hogenkamp Agrarische Coaching merken in de praktijk dat veehouders daardoor behoefte hebben aan persoonlijke begeleiding en coaching en helpen hen hierbij. Zij zien dat emoties een steeds grotere rol spelen op het boerenerv. Maar ook dat erfbetreders hiermee te maken krijgen. “In gesprekken met adviseurs als dierenartsen of voeradviseurs komen tegenwoordig makkelijker emoties om de hoek kijken. Denk aan boosheid, machteloosheid en neerslachtigheid. Als adviseur ben je doorgaans niet opgeleid om hiermee om te gaan. Zij hebben soms de neiging te nuanceren, te analyseren, of op te lossen, en dat helpt vaak niet. Dan kom je geen van beiden verder. Daar willen we de adviseur mee helpen en mede daarom hebben we Agritraining opgezet”, vertelt Didi Stoltenborg. Zij is één van de trainers van Agritraining.

### “Met een goed gevoel het gesprek afsluiten”

“Een agrarisch ondernemer is vaak genegen om over de eigen grenzen heen te gaan. Er is altijd iets belangrijker dan jezelf. De dieren die aandacht vragen. Het gewas dat de grond in moet of geoogst moet worden. Eigen behoeften worden gemakkelijk aan de kant gezet en het gevaar bestaat dat je te weinig stilstaat bij wat je zelf wilt”, vertelt Stoltenborg. “Een veehouder investeert in het bedrijf, maar vaak niet in zichzelf. Terwijl jezelf het fundament van het bedrijf bent. Als je daardoor niet lekker in je vel zit, functioneer je niet. Dat is niet goed voor het bedrijf, maar zeker niet goed voor jezelf. Familiepatronen kunnen ervoor zorgen dat een veehouder niet tot zakelijke beslissingen komt omdat hij bang is dat dit voor wrijving zorgt. Dat kan in gesprekken met adviseurs tot uiting komen in emoties of in ongemakkelijke situaties tussen familieleden. Wij willen adviseurs helpen in deze situaties juist te handelen, de juiste vragen te laten stellen en net dat laagje dieper op te zoeken. Hoe vaak komt het niet voor dat een moeilijk gesprek ervoor zorgt dat zowel de veehouder als de adviseur na afloop met een slecht gevoel blijven rondlopen? Door

het als adviseur juist aan te pakken, kun je dit voorkomen en het gesprek goed afsluiten. En zonder daarbij over je eigen grenzen heen te gaan.”

### “In beweging helpen komen”

Agritraining verzorgt maatwerktrainingen voor bedrijven en organisaties werkzaam in de agrarische sector. Zo kregen recentelijk relatiebeheerders van FrieslandCampina en ABN AMRO training van Agritraining. De training wordt op maat samengesteld en de groepen van acht á negen mensen worden altijd geleid door twee mensen, en soms een trainingsacteur. De trainers hebben een achtergrond in coaching en psychologie en zij werken met in de praktijk toepasbare werkvormen voor de adviseur. De trainers zijn ervaren in de agrarische sector. “Dit maakt echt het verschil. Op een agrarisch bedrijf lopen veel onzichtbare lijnen. Denk aan familie, grond en de onzekere toekomst. Daardoor kan het voor een veehouder lastig zijn om bepaalde beslissingen te nemen. Dit lijkt op weerstand, maar dit is het niet. Door de juiste vragen te stellen, kunnen adviseurs de verbinding met de veehouder in stand houden, met behoud van eigen doelstellingen”, adviseert Stoltenborg. •