

Leonie  
Dekker



## Carrièreswitch op haar 37<sup>ste</sup>

Leonie (1979) is ervaringsdeskundige op veel gebieden die stuk voor stuk een leven kunnen ruïneren. Met haar kennis en persoonlijke ervaring is ze er sterker uitgekomen; door van overleven naar leven te gaan. Zij vond de formule hoe je kan veranderen van iemand die overleeft – wat zij bijna tien jaar deed – naar iemand die leeft. Zelfs na wat zij allemaal meemaakte. Of dankzij wat zij allemaal meemaakte?

Zij is nu dolgelukkig en werkt als Lifetime coach om individuen, teams en werkgevers te helpen bij levensveranderingen. Via haar bedrijf 4goodmourning is ze ook in te schakelen voor lezingen, trainingen en rouwbegeleiding. Haar werk combineert ze met het co-ouderschap van drie jonge kinderen.

Mensen en teams die te maken hebben of krijgen met een reorganisatie of ontslag helpt Leonie sneller alles weer op de rit te krijgen. Dit doet ze door het delen van haar levensverhaal en inzichten verwerkt in een lezing of een interactieve workshop. Of via individuele begeleiding als coach. Waardoor je beter omgaat met wat je loslaat, de regie over je leven terugpakt en meer rust en werkplezier ervaart.

# Wat er ook op je pad komt, je hebt invloed hoe je ermee omgaat

## Eén van de verhalen van Leonie - thema reorganisatie/ontslag

Trots stond ik in de keuken als 15-jarige afwashulp. Heerlijk om naast school aan het werk te zijn. Mijn eerste promotie volgt snel, ik mag patat bakken. Maar de volgende carrièrestap is nog leuker: achter de bar werken! Fantastisch om met veel mensen een connectie te kunnen maken. Eenzelfde ervaring krijg ik bij Miss Etam. Als 16-jarig meisje werk ik drie middagen per week in het magazijn. Drie keer per week bezorgt een vrachtwagen een nieuwe lading kleding. Ik controleer de nieuwe voorraad, hang alles op en doe er een label aan. Prachtig werk, maar de promotie van magazijnmedewerkster naar kledingverkoopster doet mijn hart sneller kloppen. Net als toen bij de patatzaak krijg ik de kans met nog meer mensen contact te hebben en te helpen. Bij de paskamer geniet ik van het achterhalen van de behoefte van de klanten en zoek mee naar een passende stijl, kleur en soort kledingstuk. Heerlijk om blije gezichten te zien als mijn kledingadvies in de smaak valt.

De gulden wordt net omgewisseld voor de euro als ik samen met mijn eerste liefde een eigen woning koop. Het is een grote stap, een echt life event begrijp ik later. Ik heb een leuke en goedbetaalde baan bij een bedrijf in de financiële branche als commercieel medewerker waar ik klanten mag helpen met hun geldzaken. Nu heb ik zelf hulp nodig om de woning te kunnen kopen. Ik regel mijn hypotheek bij Rabobank en zeg de hypotheekadviseur aan het einde van het gesprek: 'Wat jij doet, dat wil ik ook!' Want het voelt zo goed, ik zie mezelf helemaal zitten aan de andere kant van het bureau. De hypotheek wordt geregeld en ik solliciteer bij de Rabobank en krijg daar een superleuke baan. Al snel heeft mijn leidinggevende door dat ik makkelijk en graag contact maak met onbekenden en word ik gevraagd iedere nieuwe collega in het team wegwijs te maken in de bedrijfsprocessen. Heerlijk om al die nieuwe collega's te helpen sneller hun weg te vinden!

In de loop der jaren ontwikkel ik het specialisme echtscheidingen. Ik geef mensen die hun relatie hebben beëindigd antwoorden op vragen zoals: "Kan één van ons in de echtelijke woning blijven wonen en de ander een nieuwe woning aankopen?" Ik ga door het vuur en leef me volledig op hun situatie in. Als ik voor goedkeuring naar de kredietcommissie moet dan doe ik dat. Want hoe mooi is het als beide ouders van de kinderen nog dicht bij elkaar blijven wonen en ze op deze manier hun co-ouderschap invullen? Geregeld als ik een vervolggesprek heb schuif ik aan het begin van het gesprek alle zakelijke papieren aan de kant. Ik kijk elk individu van het gescheiden stel apart aan en stel de vraag: 'Hoe is het nu eigenlijk met je?' Klanten willen geen hypotheek maar een oplossing voor hun probleem. Ze willen een fijne eigen plek die vertrouwd en veilig aanvoelt om vanuit dit fundament verder te bouwen naar een nieuwe toekomst.

En plots sta ik daar zelf. Mijn hypotheekadviesgesprekken duren te lang en mijn focus moet verschuiven naar het voldoen aan wettelijke normen. Ik kan mijn passie niet meer goed kwijt in mijn werk. Ik raak na veertien jaar bij de Rabobank te hebben gewerkt in een burn-out. Ik worstel met mijn herstel, geraak in een scheiding en deskundigen om me heen vertellen me dat het beter is om ontslag te nemen. De vaststellingsovereenkomst laat ik nog even meelesen met een advocaat. Mijn gevoel zegt anders, maar iedereen adviseert me de handtekening te zetten en de Rabobank achter me te laten. Achteraf denk ik: "Hier had ik veel meer uit kunnen halen, bijvoorbeeld door meer naar mijn gevoel te luisteren en door hulp te vragen aan mensen die dit ook meemaakten."

In 2016 ga ik op zoek naar waar ik echt blij en gelukkig van word. Ik maak een prachtige en ook confronterende reis van mijn oude naar mijn nieuwe ik. Door onder andere terug te gaan naar de periode tussen mijn 10<sup>e</sup> en 25<sup>e</sup> levensjaar en ontdek mijn talenten. Iets wat mij vanuit mijn diepe kern drijft en wat ik vooral erg leuk vind en mij gemakkelijk afgaat. Contact leggen met onbekende mensen en hulp bieden. Puur omdat het mijn natuur blijkt te zijn. Ik besluit dat ik andere mensen ga helpen met lifetime coaching. "Live the life you love", want ik ervaar zelf dat het leven te mooi is om niet ten volle te leven. Coaching bij diverse life-events met een levenslang resultaat. Inmiddels heb ik zelf heel wat life-events achter de rug, zoals weduwe worden op mijn 30<sup>e</sup>, de burn-out, het ontslag en de scheiding. En in 2018 richt ik twee bedrijven op die als een maatwerkpak passen. Verbinding maken met een individu of een groep mensen, waarbij ik net dat tandje meer zoek naar wat hen echt drijft in het leven. Door mijn vraagstelling alleen al, kom ik heel snel tot de kern. Ik voel mee en ben betrokken. Dit proces gaat niet zonder slag of stoot. Ik laat mensen los en ik trek nieuwe mensen aan. Ik leer vooral, dat als ik dichtbij mezelf blijf dan kan ik heel ver komen. En dat is ook weer een levenservaring waarmee ik mensen kan helpen. Bijvoorbeeld via mijn businesscoach programma.

# Een greep uit haar levenslessen

- Blijf toetsen of wijzigingen in je werk nog steeds passen in de functie die je ambieert.
- Als je een conflict hebt met iemand zoek dan juist buiten de invloedssfeer van die andere partij hulp.
- Zoek hulp bij iemand die heeft ervaren wat jij mee gaat maken.
- Bepaal je eigen tempo. Laat je niet begeleiden naar een vaststellingsovereenkomst maar naar een nieuwe werkomgeving.
- Weet je niet wat je wil? Zoek dan naar talenten en vaardigheden waar je goed in was in de periode tussen je 10<sup>e</sup> – 25<sup>e</sup> levensjaar.