



## DOOR DRUK VAN BUITEN KOMEN VEEHOUDERS EMOTIONEEL IN DE KNEL

# 'WACHT NIET TE LANG, JE HOEFT HET NIET ALLEEN OP TE LOSSEN'

Het is wellicht een understatement, maar 2019 is niet het jaar waarin het zelfvertrouwen van kalverhouders is toegenomen: slechte marktprijzen - die vooral vrije kalverhouders voelen in de portemonnee - veel onzekerheid door politieke besluiteloosheid omtrent stikstof/ammoniak en maatschappelijke onrust aangewakkerd door dierenextremisten. Bij sommige veehouders neemt de emotionele druk onverantwoord toe. "Wacht niet te lang met hulp zoeken", zegt agrarisch coach Paulien Hogenkamp. "Je hoeft het niet alleen op te lossen."

Niet kunnen slapen of te vroeg wakker worden en niet meer in slaap vallen. Het zijn vaak de eerste symptomen dat de mentale druk voor een veehouder te hoog wordt. Zorgen over de bank die niet terugbetaald kan worden, facturen die blijven liggen, ziekte onder het vee die de opbrengst onder druk zetten: het is vaak een combinatie van factoren waardoor een veehouder psychisch in de knel komt. Overdag uit dat zich in het hebben van een kort lontje, slechte concentratie en daardoor fouten maken. Jezelf daar weer de schuld van geven, waardoor het zelfvertrouwen snel daalt. Ondertussen stapelen ook de lichamelijke klachten zich op: spierpijn in schouders en nek, buikpijn, de rug zit vast, maar de dokter kan niets vinden. Voor wie niet op tijd actie onderneemt, ligt een burnout op de loer.

"Het ontstaat in drie lagen", zegt agrarisch coach Paulien Hogenkamp. "Eerst denkt de ondernemer: 'ach, het komt wel goed'. Vervolgens lost het probleem zich niet op. Hij slaapt slecht, heeft een kort lontje. Realiseert dat hij hulp nodig heeft, maar heeft daar geen tijd voor." De derde laag is moedeloosheid. "Niemand heeft een oplossing", "praten helpt toch niet." "En dat is het moment dat iemand in je omgeving zegt: 'Op deze manier gaat het zo niet langer.' Dan moet het kwartje vallen." Het belangrijkste daarbij is dat iemand wel zelf moet willen, benadrukt ze. "Iemand die contact met ons opneemt, beseft heel goed dat er iets moet veranderen, hij weet alleen niet hoe. 'Ik heb de kop vol', hoor ik vaak. Zo iemand staat open voor verandering. Maar als hij niet wil, dan is hij er nog niet aan toe."

### Jaren overheen

Daar kan jaren overheen gaan, zelfs generaties. Die lange denk-



PAULIEN HOGENKAMP

tijd heeft vooral te maken met de opvoeding van de naoorlogse generatie, denkt ze. "Het land moest opgebouwd worden, dus de instelling was: hard werken en niet klagen. Onze generatie is het product ervan: we mogen niet klagen. We moeten investeren in het land dat door onze ouders is opgebouwd. Daarnaast zitten we in een luxe positie: We kunnen nadenken over wat het leven ons te bieden heeft, we mogen investeren in onszelf."

Die combinatie is funest. "De meeste ondernemers trekken het niet meer tussen hun veertigste en vijftigste levensjaar. De overtuiging van hun jeugd past niet meer in het huidige tijdperk. Dat gaat schuren en ze lopen vast. Ik hoor het vaak: 'dat hoort toch zo?' En dan vraag ik: 'Is dat zo?' Ze geeft een voorbeeld: "Dat je met Kerst bij elkaar moet zitten, dat is vaak een gedachte van de ouders. Maar jij bent vrij. Je mag je eigen gedachten hebben. Jij mag zelf weten hoe je ermee omgaat." Hogenkamp vergelijkt het met het aantrekken van jassen. "De omgeving laat je alsmaar jassen aantrekken. Ze zeggen: 'Dat moet je doen, die jas staat je goed'. Op die manier geef je de regio steeds meer uit handen. Uiteindelijk bezwijk je onder

al die jassen. Je lichaam kan ze letterlijk niet meer dragen. Je kan zelf ook niet meer voelen wat je wilt, want al die jassen belemmeren je. Als coach onderzoeken we samen met de ondernemer het nut en de noodzaak van al die jassen. We helpen de jassen uittrekken, totdat de ondernemer weer bij zichzelf uitkomt, de regie kan nemen. Dan weet hij weer wat hij zelf wil. Zijn keuzevrijheid en zelfvertrouwen is weer terug."

### Zelf doen

Want daar gaat het om. De ondernemer moet er zelf achter komen wat hij wil. "Als coach zijn we meer dan een luisterend oor, we zijn een instrument om mensen weer een gezond toekomstperspectief te laten creëren. We stellen vragen, waardoor de ondernemer zijn eigen gedachten beter kan rangschikken. Daardoor krijgt hij nieuwe inzichten." Tips en advies geven heeft geen zin, benadrukt Hogenkamp. "Tips helpen even. Iemand kan tegen mij zeggen: 'Je moet elke ochtend gaan hardlopen. Dat zal je goed doen.' De eerste ochtend ga ik netjes, de tweede ochtend heb ik er al minder zin in en de derde ochtend blijf ik liever in bed liggen. Zoiets moet

uit een eigen idee ontstaan, pas dan is het duurzaam voort te zetten."

En natuurlijk is het te voorkomen. Ruimschoots, zegt Hogenkamp. "Houd een ruime blik. Wees bereid een spiegel of klankbord voor gehouden te krijgen." Daarnaast wijst ze naar de vier aspecten om een goede balans te behouden. Die bestaat uit werk, fysieke gesteldheid, de sociale kant en de intellectuele kant. "Als een van die vier niet meer in je pakket zit, dan moet je ruimte maken in de andere drie om de vierde er weer in te laten passen, anders gaat het verkeerd." ■