

ARTIKEL

EEN ANDER LICHT OP DE **SAMENWERKING** TUSSEN CREATIEVEN EN NIET-CREATIEVEN.

Je hebt een commerciële, technische of ondersteunende functie en moet veel samenwerken met je creatieve collega.

In je **samenwerking** met hem of haar kun je je misschien ongemakkelijk voelen.

Je kunt er tegenop zien om je collega te benaderen en stelt dit liever uit. Toch moet je actie ondernemen en dit maakt je onrustig.

Of je voelt je onzeker en hebt het idee dat je al snel dingen verkeerd zegt of doet. Je gaat verkrampen en hebt het gevoel dat de ander je niet begrijpt. Hierdoor ontstaat verwijdering waar je zelf niet gelukkig mee bent maar niet weet hoe je dat kunt doorbreken.

Stroeve samenwerking ligt niet aan jou en ligt ook niet aan je creatieve, autonome collega, maar aan wat er tussen jullie gebeurt in de communicatie over en weer, in de dynamiek.

Creatieven zijn met hun creatieve processen bezig.

Om vanuit hun inspiratie tot ideeën te komen, hebben zij tijd en rust nodig. Anders komen zij tot niets en raken zij gefrustreerd.

Zij sluiten zich af voor hun omgeving en kunnen meestal maar met één ding tegelijk bezig zijn.

Bemoeienis van anderen ervaren zij dan als storend. Hier zijn zij echter niet duidelijk over. Door hun onafhankelijkheid en autonomie zijn zij vaak niet transparant in hun communicatie. Je voelt dit echter wel aan. Je kunt het gevoel krijgen dat dit persoonlijk tegen jou is gericht, terwijl dat niet zo is.

Wanneer je hier gevoelig voor bent, interpreteer je dit gedrag negatief waardoor je het als bedreigend of arrogant kunt ervaren.

Of: je betreft de stroeve relatie negatief op jezelf en denkt 'ik pak het weer verkeerd aan'. Je maakt jezelf onzeker. Hierdoor ga je verkrampen en ben je niet jezelf. De creatief kan hier weer slecht tegen maar spreekt zich niet uit. Hierdoor houd je elkaar gevangen in een negatieve spiraal.

Zoals creatieven een 'gesloten' aandacht hebben, zo heb jij als commerciële of leidinggevende vaak een 'open' aandacht.

In jouw werk moet je juist opmerken wat er in je omgeving gebeurt. Je bent gericht op anderen, legt gemakkelijk contacten en bent vaak verbaal sterk.

Jouw werk is gebaseerd op interactie met anderen. Je kunt met iedereen wel een praatje maken en daar komt het in je werk ook op aan. In de contacten gebeurt het en bereik je je doel. Je beweegt mee als dat nodig is en kunt je 'sociabel' opstellen.

Dit zijn talenten en kwaliteiten die bij de creatieven minder sterk ontwikkeld zijn. Dat hoeft ook niet want die is met heel andere dingen bezig, namelijk 'scheppen', creëren en bedenken.

In jullie samenwerking hebben jullie elkaar nodig.

Wanneer je deze cruciale verschillen erkent en accepteert, kun je zien dat je elkaar in feite juist heel mooi aanvult. De creatieve moet iemand hebben die zijn producten naar buiten toe representeert. Zelf heeft hij of zij hier niet altijd de kwaliteiten voor en wil dit ook niet.

Jij als commerciële hebt in je contact met je opdrachtgever en klant de producten en ideeën van de

creatieve nodig; hebt de talenten om deze contacten goed te onderhouden. In deze **diversiteit** zijn jullie mooi **complementair** zou je zeggen.

TIPS die kunnen leiden tot een betere samenwerking:

Realiseer je in de eerste plaats dat jullie **fundamenteel anders in het leven staan en dat daar niets verkeerd aan is**. De een is niet beter dan de ander. Jullie zijn alletwee zoals je bent met je kwaliteiten en talenten die jullie hebben. Het is zoals het is en dat is oké.

Zoek vervolgens naar datgene wat jullie verbindt.

Jullie hebben ongetwijfeld dezelfde behoeftes, zoals:

- Waardering en erkenning krijgen voor je specifieke bijdrage.
- Brood op de plank.
- Je kwaliteiten op de juiste manier inzetten.
- Op maandagmorgen met plezier naar je werk gaan.
- Bevredigende eindresultaten halen met werk waar je trots op bent.
- Interessante vervolgopdrachten krijgen.

Probeer te ontdekken welke behoeftes, wensen en verwachtingen je met elkaar gemeen hebt.

Probeer de ander te leren kennen, ook al lijkt dat niet makkelijk. Autonomen hebben vaak als kenmerk dat zij zichzelf niet snel laten zien. Toch kan oprechte belangstelling en interesse wonderen doen. Vraag gewoon eens hoe het met de ander is. Zeg dat je dingen van hem of haar wilt begrijpen. Laat jezelf ook op een andere manier zien dan je gewend bent.

Misschien dat mijn artikel met overzicht van de kenmerken van autonomen je inspiratie kan geven.

Wanneer dit alles niet tot andere inzichten bij jezelf leidt, ga dan eens na WAT er precies met je gebeurt in je contact met de ander.

In mijn contacten met cliënten blijkt altijd dat, wanneer zaken niet goed lopen, zich een lichamelijk waarneembare reactie aandient. Grote kans dat dat bij jou ook gebeurt.

Als je wilt kun je het volgende eens uitproberen.

Neem op een rustig moment de tijd (bv. 's avonds in bed) om je te concentreren op een actuele situatie waarin je samenwerking niet goed ging.

Roep dat beeld levendig op en ga dan na of er zich in het gebied van keel, borstkas, buik en onderbuik een gewaarwording aandient. Dit kan heel subtiel en klein zijn maar ook sterk en geprononceerd.

Wanneer er een reactie komt, signaleer deze dan en 'begroet' datgene wat zich aandient met milde vriendelijkheid.

Kijk eens of dat lukt. Als dat zo is, komt er vaak beweging in het gevoel van dat moment en in de situatie zelf.

In dat geval wil ik je trouwens feliciteren, want je hebt de eerste stap in "Focussen" gezet.

Wanneer je hier meer over wilt lezen: www.focussen.nl

Wil je een stap zetten om geen onnodige energie meer te verspillen aan je contact met je autonome collega?

Kijk dan eens of een van de **diensten** van **Follow Your M!ND, mental detoxing for creatives** iets voor je zou kunnen zijn.

