



# Indiaanse tradities als metafoor voor **natuurlijk** managen

“Als de adrenaline door je lichaam stroomt en je je helemaal op je werk richt, bestaat het gevaar dat je steeds verder van jezelf en je eigen normen en waarden verwijderd raakt. Vaak gebeurt er dan iets ingrijpends. Dan word je bijvoorbeeld ziek, zoals in mijn geval. Tijdens mijn bezoeken aan de Noord-Amerikaanse Ojibwa-indianen merkte ik dat mijn ziekte vooral een katalysator is geweest om te doen wat altijd al in mij heeft gezeten”, zegt voormalig bestuurder **Rob van den Akker** (45), directeur van een advies- en participatiebureau dat ondernemers ondersteunt bij financierings- en strategische vraagstukken.

“Verandering komt niet van buiten maar van binnen. Tijdens en na bezoeken aan de indianen merk je dat de schil eraf gaat, waardoor je nog dichter bij jezelf komt te staan”, legt Van den Akker uit. “Ik was lid van de raad van bestuur van een wat grotere onderneming toen ik ziek werd. Het bedrijf was ooit regionaal begonnen met zestig medewerkers. Uiteindelijk waren dat er tweeduizend, verdeeld over negentien bedrijven en actief in vier landen. De klant en het personeel stonden altijd voorop. Dat maakte ons sterk. Door het succes kwam ik in een ‘flow met schaduwkanten’ terecht. Alles moest steeds groter en winstgevender. Om de groei te financieren werden Private Equity-fondsen binnengehaald, met als gevolg een andere attitude ten opzichte van medewerkers en klanten. Begrijp me niet verkeerd, deze fondsen hebben het bedrijf voor-

uit geholpen en mij als manager sterker gemaakt, maar macht en geld brengen ook minder fraaie eigenschappen naar boven. Een puur op financiën gebaseerd bestuursmodel is niet per se verkeerd en soms noodzakelijk, maar vraagt wel om verantwoord en geïnspireerd leiderschap.

“Rendement op korte termijn mag nooit richtinggevend zijn. Als econoom ben ik uiterst alert op financiële parameters, maar er is meer nodig om een bedrijf succesvol te leiden. Voor mijn gevoel sloot het beleid niet meer aan bij mijn drijfveren. Ik vond dat we een verkeerd signaal gaven, maar dat zei vooral iets over mij”, vertelt Van den Akker. “Deze periode viel samen met de periode dat bij mij huidkanker (melanoom, red.) met uitzaaiingen in het lymfestelsel werd geconstateerd. Een akelige periode van zes weken, die ik in het ziekenhuis en thuis doorbracht, had als voordeel dat ik eindelijk tot rust kwam en me realiseerde dat ik te ver was gegaan. Uiteindelijk gaf ik aan het verstandig te vinden dat eindverantwoordelijken in een bedrijf volledig als eenheid optreden. Er waren keuzes nodig met consequenties voor de top. In mei 2007 ben ik – in goed overleg met de aandeelhouders – vertrokken. Ik had onvoorstelbaar meer geld kunnen verdienen door gewoon mee te blijven draaien, maar de waarde van geld woog niet op tegen mijn gevoel dat ik een andere kant op wilde gaan.”

## GEVOELIGE SNAAR

Eigenlijk wil Van den Akker daarna eerst tot rust komen, maar een collega en bekende vermogende particulieren vragen hem of hij zijn ervaring van de afgelopen twintig jaar wil inzetten om bedrijven – buiten banken en beurzen om – te ondersteunen.



Samen met fiscalist Peter de Leeuw begint hij in de zomer van 2007 het bedrijf Cairn. De bedrijfsnaam staat voor een kunstmatig stapeltje stenen, een steenmannetje, dat de weg wijst in de bergen. “We hebben eigen vermogen gecreëerd als startkapitaal voor onze klanten. Tevens hebben we mensen om ons heen verzameld op wie we een beroep kunnen doen als er meer vermogen nodig is voor investeringen. Vooral oud-ondernemers die weten wat

nodig is om naast het puur financiële een bedrijf te runnen, willen investeren. Zónder dat wij daar een gegarandeerd rendement of een vaste looptijd tegenover stellen. Wij vinden dat als je investeert in een bedrijf, dat voor een langere termijn moet doen. Daarom hebben we meteen gezegd dat we niet met fondsen met een vaste looptijd willen werken.”

Wanneer investeerders na een afgesproken periode winst nemen kan dat de doodsteek zijn voor een bedrijf, terwijl dit als het de tijd krijgt om te groeien heel succesvol kan worden. “Dan vertaalt de investering zich uiteindelijk vanzelf in aandeelhouderswaarde. Aanvankelijk dachten Peter en ik dat daardoor maar weinig investeerders geïnteresseerd zouden zijn, maar voor we het wisten kregen we van alle kanten medewerking. We hebben kennelijk een gevoelige snaar geraakt bij ondernemende mensen.”

## OJIBWA-INDIANEN

In 2006 leest hij een krantenartikel over de Ojibwa-indianen. “Dat sprak me aan, maar ik heb daar toen niets mee gedaan. Na mijn afscheid van de raad van bestuur besloot ik een oude studiegenoot te bellen, die reizen voor topmanagers naar deze stam organiseert. Ik kwam hem in Londen toevallig tegen in de trein. Hij vertelde me *au fond* een heel zakelijk verhaal, maar zakelijkheid en spiritualiteit lopen voor mij door elkaar. Ik was meteen enthousiast toen bleek dat er nog een plekje vrij was voor de reis van september 2007.”

Van den Akker reist, samen met de indianen en tien andere zakenmensen – onder wie topmensen van Microsoft en een museumdirecteur – naar het Upper Peninsula, waar Lake Michigan en Lake Superior elkaar vlakbij de grens met Canada kruisen. “Het is vrijwel ongeschonden natuurgebied. We kampeerden in tipi’s en gewone tenten op een eilandje in Lake Superior.”

De Ojibwa-indianen zijn moderne Amerikanen, inclusief honkbalpet, maar beheersen nog steeds de aloude tradities. “In deze natuurlijke omgeving ontstaat een vanzelfsprekende rust, die uitnodigt tot het nemen van afstand van alledaagse beslommeringen. Een combinatie van zakelijke gesprekken, wandelingen, rituelen en met beide voeten op de grond de natuur ervaren. In de *sweat lodge* zocht iedereen twee grote stenen uit – volgens de indianen zochten de stenen ons uit – die we vervolgens verwarmden in het vuur en meenamen naar de lodge die daardoor verhit werd. Tijdens dat reinigingsritueel gebeurden er in de groep heel bijzondere dingen. Al deze nuchtere topmanagers ervoeren de openheid,

de natuur en de eeuwenoude tradities niet alleen als een openbaring, maar vooral als een positieve verrassing. Het feit dat er mensen om ons heen waren die dichtbij de natuur staan, gaf extra kracht.”

Is hij de eerste week niet met enige scepsis ingegaan? “Natuurlijk was ik benieuwd wat voor mensen er zouden zijn, maar verder niet. Ik weiger wantrouwend te zijn. Ik vertrouw mensen altijd totdat het tegendeel is bewezen. Van die houding is weleens misbruik gemaakt, maar in negen van de tien gevallen krijg je er ongelooflijk veel voor terug.”

### RUST IN HET HOOFD

In januari 2008 gaat Van den Akker opnieuw naar Michigan. “De eerste keer ging ik om tot rust te komen, met de gedachte dat ik bij terugkomst een aardige ervaring rijker zou zijn, meer niet. In plaats daarvan realiseerde ik me dat mijn reis pas begonnen was. Ik zag de tweede trip als een logisch vervolg en wilde voorkomen dat mijn eerdere ervaringen zouden vervagen. Deze keer was het met -34° Celsius extreem koud. Op een nacht werd ik rillend wakker, ondanks de thermische slaapzak die zo strak om mijn lichaam zat dat het leek alsof ik was gemummificeerd. Ik was bang dat ik onderkoeld raakte, claustrofobisch, want ik kon er niet zomaar uit. Een van de indianen liet me wat eten en maakte me duidelijk dat er niets fysieks aan de hand was, maar dat het puur mijn geest was die het moeilijk had. Het moest rustig blijven in mijn hoofd en dat lukte daarna goed.”

“Het was een goede les”, zegt Van den Akker, die vindt dat de extreme omstandigheden de reis een extra dimensie hebben gegeven. “In zulke situaties word je helemaal op jezelf teruggeworpen, een krachtige ervaring die ik herkende vanuit mijn zakelijke verleden.”

### ECHTE LIEFDE EN COMPASSIE

“Net voor de zomer van 2008 had ik toch weer uitzaaiingen en ben ik geopereerd. Toen de dokter vertelde dat het niet goed was, besloot ik direct mijn ervaringen te delen met mijn gezin door gezamenlijk naar Amerika te reizen. Het is een heel persoonlijke reis geworden. Mijn zonen – die toen 6, 8 en 10 waren – waren mijn beste leermeesters. Het klinkt misschien wat melodramatisch, maar we voelden echte liefde en compassie. De ervaring die we daar als gezin hadden is onbeschrijflijk. Mijn vrouw was ontzettend blij dat we met z’n allen zijn gegaan. Er zijn daar hele mooie dingen gebeurd, waarbij we onszelf en elkaar verbaasden. We zijn heel voldaan teruggekomen.”

Tijdens deze reis waren er geen anderen bij. “Toch waren we niet de hele tijd alleen. Op een gegeven moment zaten we rond het vuur voor een ceremonie. Ineens kwamen er veertig, wat moeilijk opvoedbare kinderen uit Michigan binnen. Met zo’n vijftig mensen hebben we in die grote tent allerlei ceremonieën meegemaakt. Dat was heel bijzonder.” Even later zegt Van den Akker: “De insteek van deze reis was niet hetzelfde, maar uiteindelijk was deze reis niet anders dan de andere twee.”

### DUN SCHILLETJE

Inmiddels is Van den Akker nog een aantal keren geopereerd. Verder is hij twee keer behandeld door een Indiaanse sjamaan in Midden-India, die de uitzaaiingen tot staan heeft weten te brengen. “In Nederland heb ik bij de haptonoom Ted Troost, net als in de Verenigde Staten en India, de kracht ervaren van een intensief contact met je eigen lichaam. Dat is helend en versterkend!”

## // Wanneer je je echt openstelt ontvang je veel meer en geef je blijkbaar ook veel meer //

Op dit moment neemt hij deel aan een experimentele medische studie aan de Universiteit van Essen, waarbij de insteek is de tumoren te verkleinen en de ziekte chronisch te houden. De indianen hebben eraan bijgedragen dat hij nu zijn gevoel voelt en volgt. “De kern is dat ik beter heb leren luisteren naar mezelf en daarnaar handel, in plaats van te doen wat ik denk dat mensen van mij verwachten. Wanneer je je echt openstelt ontvang je veel meer en geef je blijkbaar ook veel meer. Strak en zakelijk managen met een menselijk gezicht is eigenlijk heel natuurlijk. Ook mensen die heel gesloten, hard of sceptisch zijn merken tijdens een bezoek aan de indianen dat hun houding en gedrag vaak maar een dun schilletje is dat ze afhoudt van hun werkelijke wensen. In mijn zakelijke praktijk heb ik dagelijks heel veel profijt van datgene dat mijn ziekte me gebracht heeft. De indianen zijn zo gewoon en *down to earth* dat wat zij overbrengen heel toegankelijk wordt. Het delen van hun oeroude wijsheden werkt verfrissend. Zij zijn en doen niet alsof. *Walk your talk*, dat is de kracht.” ■