

## Gezinswetenschappen slaat brug tussen 'koele' zakenwereld en 'zachte' sector



***Voor Katia moeten de zaken vooruitgaan. Pas 40 geworden combineert ze haar baan als druk bezet account manager bij een bekende gsm-operator met een training in omgaan met rouw bij kinderen én met de laatste loodjes van de opleiding gezinswetenschappen. Ze heeft net haar eindwerk ingediend. Onderwerp: wat een midlifecrisis met je (gezin) doet... Ze kan ervan meespreken!***

Het was altijd haar droom om kinderpsychologe te worden.

Gezondheidsproblemen staken daar een stokje voor en haar ouders, gewone werkmensen, duwden haar zachtjes richting arbeidsmarkt. Een korte studie marketing betekende de start van een commerciële carrière. En hoewel de gemiste droom bleef hangen, versterkte het succes in haar werk haar zelfvertrouwen.

Toen ze 35 was, zag ze op televisie een interview met een vrouw die op haar 40<sup>ste</sup> nog een studie geneeskunde was begonnen. Dat zette haar aan het denken over haar eigen keuzes. Wat ze deed, klopte dat nog wel met haar kern? Ze wilde werken met mensen, met kinderen vooral, maar haar job was vooral mensen aanzetten tot kopen... Altijd meer, altijd sneller... Tijd voor een nieuwe richting!?

Gezinswetenschappen studeren was precies wat ze zocht, hoewel ze als alleenstaande zonder kinderen niet meteen beantwoordde aan het profiel van de doorsnee HIG-student. Het deed haar niet, want ze leerde heel veel. Vooral over zichzelf, haar waarden, haar houding in relaties, de invloed van haar eigen opvoeding... 'Dit is de ideale cursus voor managers,' dacht Katia vaak, 'want hoe zit het met hun 'kern'-motivatie, zij die elke dag beslissen over zoveel mensen en middelen?'

'De koele zakenwereld heeft dringend een warme en menselijke invalshoek nodig', vindt ze. 'Managers denken teveel in cijfers. Nochtans gaat achter elke werknemer niet alleen een mens, maar meestal een heel gezin schuil. Meer flexibiliteit eisen, heeft een directe invloed op een hele groep mensen. Dat vergeet een bedrijfsleider al eens.' Ook de 'zachte' sector kan wat meer 'commerciële' kwaliteiten gebruiken: een betere organisatie, structuur en vooral klantgerichtheid.

Ze ondervond zelf hoe vruchtbaar een wisselwerking tussen beide werelden kan zijn. Gezinswetenschappen studeren, verbeterde haar inzicht in mensen en haar contactvaardigheid. Meer empathie en beter luisteren, dat levert niet alleen een menselijker contact op met klanten maar ook een beter zakencijfer. Haar baas wil haar niet meer kwijt. Nu heeft ze haar doel bijgesteld: in plaats van de harde sector voor de zachte te ruilen, wil ze een brug slaan tussen de beide.

De oude droom krijgt een nieuwe vorm. Naast gezinswetenschappen volgt Katia een training 'Omgaan met rouw en emotionele pijn bij kinderen'. Katia wil dit thema ook aankaarten in bedrijven, via opleidingen en workshops... want hoewel in elk bedrijf medewerkers onvermijdelijk te kampen krijgen met ernstig verlies, hebben veel

bedrijfsleiders geen flauw idee wat ze hiermee aanmoeten. 'Maar gezinswetenschappen heeft me de basis en het kader gegeven: zonder die fundering zou zo'n training in het ijle hangen. De kennis, het inzicht én het zelfvertrouwen die ik na drie jaar HIG heb verworven, zijn niet in cijfers te vatten maar in elk geval onbetaalbaar.'

#### **Vakantiemoeder**

Katia is niet echt helemaal kinderloos. Op een dag vroeg een klant haar om een afspraak te verzetten omdat hij zijn pleegkind voorrang gaf. Gecharmeerd vroeg ze meer uitleg. Zijn vrouw bleek de voorzitter van Huroki (Hulp aan Roemeense kinderen), een organisatie die elk jaar een 50-tal Roemeense kleuters drie maanden onderbrengt in Belgische gezinnen. Zo werd Katia 'mammie Katia' voor David, die van zijn 3<sup>de</sup> tot zijn 7<sup>de</sup> elk jaar van januari tot april bij haar kwam wonen. Drie maanden waarin David voorrang kreeg en ze kon proeven van de combinatieperikelen waarmee alle ouders te kampen hebben: 'Leerrijk, intens, vermoeiend... maar ongelooflijk boeiend!' besluit ze. Meer weten: [www.huroki.be](http://www.huroki.be)