

Naam : Jeannet Boender

Beroep : Trainer/coach/docent

Rijdt : MX-5 NB

Serie

MX-5 RIJDEN HEBBEN WE ALS GEZAMENLIJKE LIFHEBBERIJ, MAAR WAT HOUDT ONS VERDER BEZIG? DE SERIE 'IN HET WERK' GEEFT ZICHT OP HET DAGELIJKS WERK VAN CLUBLEDEN. SUGGESTIES? MAIL ZE NAAR REDACTIE@MX5CLUB.NL



‘Wanneer mag bij jou het dak eraf?’

Jeannet Boender besloot om van haar Mazda MX-5, omdat open rijden zo goed beviel, haar werkplek te maken. Nu geniet ze dagelijks van de buitenlucht, terwijl ze door heel Nederland haar klanten opzoekt.

Wanneer besloot je een MX-5 te kopen?

Eigenlijk houd ik helemaal niet van autorijden. Door mijn werk als trainer/coach/docent op verschillende locaties in het hele land kwam ik steeds meer in de auto te zitten. Dit heb ik een paar jaar gedaan tot voor kort. Op vakantie met een vriendin in het buitenland ontdekte ik de cabrio. Wat een sensatie, wat een ervaring. Ik vond dit de oplossing voor mijn veel in de auto zitten. Met een cabrio had ik het gevoel gewoon buiten te zijn. Eenmaal terug in Nederland zette ik mijn verlangens om in daden door op het net een zoektocht te starten naar een cabrio. In mijn fantasie kon ik het hele jaar wel open rijden. De Mazda MX-5 sprong er voor mij uit. Stoer & stevig model, dat ook iets grappigs heeft met vriendelijke blik. Het werd een zwarte uit 2000. Ik haalde hem op, terwijl de wintermaanden verzachtten. Open rijden, goed aankleden en genieten. Het dak eraf ... behalve wanneer het hard regent.

Hoe dacht je MX-5 in te kunnen gaan zetten in je werk?

Het omdopen van mijn MX-5 tot werkplek bood nieuwe mogelijkheden. Ik wilde onderzoeken wat mijn klanten ervan zouden vinden om zich te laten coachen in een cabrio? Ik werk graag met metaforen en die bleken er, zo rijdend in mijn cabrio, volop te zijn. Wat ligt er voor je? Achter je? Welke spiegel gebruik je het meest? Wat voor landschap spreekt je aan? En wanneer mag bij jou het dak eraf?

Wat doe je wanneer klanten niet in je cabrio gecoacht willen worden?

De term ‘dak eraf’ staat voor mij voor iets minder denken, minder beredeneren en ervaren wat het is wanneer het hoofd (dak) wat minder aanwezig is. De klant ervaart net als ik, als cabriorijder, echt de frisse wind. Dat geeft een gevoel van lucht, plezier en dat werkt door op het thema wat centraal staat binnen de coaching. Maar goed ... niet iedereen wil met de haren in de wind. Sommigen zijn daar te ‘keurig’ voor, die geven de voorkeur aan een stuk lopen in plaats van te rijden met dak open. Kan ook. Het voordeel blijft dat ik nog steeds naar buiten kan en kan werken met de dingen die we onderweg tegenkomen.

Wat was je leukste ervaring/reactie tot nu toe?

Leuk voorbeeld is de jonge vrouw die overwoog of zij voor zichzelf zou gaan beginnen. Aangekomen bij een splitsing verkenden we beide wegen letterlijk. De ene weg stond voor blijven bij haar huidige werkgever en de andere weg stond voor het starten van een eigen onderneming. De eerste weg beviel haar beter en zij kon ook aangeven waardoor. Ik geloof dat het open rijden, waardoor je veel meer contact hebt met wat er om je heen is, hier een bijdrage aan geleverd heeft. Zelf gaf ze aan dat het allemaal letterlijk wat luchtiger is. De keuze waar zij voorstond kan zij nu makkelijker maken. Vervolgens twitterde zij: “Coachen in een cabrio, dat is pas verhelderend”. ◀