

SOMS IS DE WERKELIJKHEID GEKKER DAN EEN SCENARIOSCHRIJVER ZOU KUNNEN VERZINNEN. DAT ONTDEKTE EEN NAGELSTYLISTE IN EEN GROTE STAD. EÉN VAN HAAR KLANTEN BLEEK EEN RELATIE TE HEBBEN MET EEN GEHUWDE MAN. ZE VERTELDE ER MET STRALENDE OGEN OVER, MET VEEL ROMANTISCHE DETAILS. BIJ SOMMIGE DETAILS GING ER EEN BELLETJE RINKELLEN. EN TOEN DE MINNAAR OP EEN MIDDAG ZIJN GELIEFDE AFHAALDE UIT DE NAGELSTUDIO, WIST DE STYLISTE HET ZEKER: DEZE GEHEIME LIEFDE WAS DE ECHTGENOOT VAN EEN ÁNDERE VASTE KLANT. HOE MOET JE NOU ALS NAGELSTYLIST OMGAAN MET ZO'N MOGELIJK EXPLOSIEVE DRIEHOEKSVERHOUDING? ZE VROEG HET ONS DESKUNDIGE PANEL EN DAT KWAM MET HEEL VERSCHILLENDE ANTWOORDEN, MET AANDACHT VOOR DE STYLISTE, DE (MISSCHIEN) ONWETENDE ECHTGENOTE EN DE VERLIEFDE MINNARES.

ver  
verhoud

# Driehoeksverhouding

## De deskundige

Leonie Linssen is relatiecoach bij ingewikkelde liefdesrelaties waarbij meerdere personen betrokken zijn. Zij zegt: "Het kan je een erg ongemakkelijk gevoel geven als je iets weet wat je klant niet lijkt te weten. Misschien ben je bang dat het uitkomt in jouw zaak, en voel je je daardoor verantwoordelijk of zelfs medeplichtig. Hoe je je voelt, hangt af van hoe je er zelf in staat. Wat doet deze wetenschap met jou? Staat het je professioneel handelen in de weg? In hoeverre heb je er last van dat je het weet? Hoe sta je zelf tegenover vreemdgaan? Vind je het afschuwelijk of vind je dat het moet kunnen? In principe ben je niet verantwoordelijk voor het privéleven van je klanten. De klant komt bij jou als klant voor haar nagels en wil daarbij haar verhaal graag kwijt. Ze komt niet naar een relatieadviesbureau. Je kunt je dus het beste op de vlakte houden en het verhaal van je klant aanhoren zonder er diep op in te gaan. Kom je echter als mens met jezelf in een enorm intern conflict, om welke reden dan ook, zoek dan uit wat je zo raakt. Als je er mee blijft zitten, kun je er voor kiezen om het bespreekbaar te maken. Bedenk vooraf wat je hoopt te bereiken met het opengooien. Het kan zijn dat je haar als klant kwijtraakt. Als je het zeker weet, kun je haar het beste buiten het werk om bellen voor een afspraak omdat je haar als privépersoon iets wil vertellen. Laat dan jezelf als mens zien en vertel haar wat je intentie is van je boodschap. Wat ze met de informatie doet, is dan aan haar. Wees echter voorzichtig, trek geen overhaaste conclusies en doe het alleen als je het zeker weet. Niets is altijd wat het lijkt. Het zou ook kunnen dat het stel een open relatie heeft en dat de man ruimte krijgt in zijn huwelijk voor een minnares. Een minnaar die bewust bedriegt, zal er voor zorgen zo min mogelijk risico te lopen en nooit naar de nagelstudio van zijn vriendin komen als hij weet dat zijn vrouw daar ook vaste klant is. De vraag is natuurlijk of hij altijd weet hoe zijn vrouw de dag doorbrengt."

Leonie Linssen, relatiecoach, [www.liefdedelen.nl](http://www.liefdedelen.nl)



# verhouding... driehoeksverhouding... verhouding... verhouding... driehoeksverhouding... verhouding... driehoeksverhouding...



## *De nagelstylist*

“Ook dit is iets wat kan voorkomen in je salon! Dus ook bij mij komt dit af en toe voor. En zo heb ik altijd de keuze gemaakt om er niets van te zeggen en me er niet mee te bemoeien. Het is natuurlijk heel vervelend. Aangezien je beide klanten wil behouden, zal je met bepaalde dingen heel goed moeten op letten, neem absoluut geen risico, en niet zomaar klakkeloos een afspraak maken! Boek klant A. bijvoorbeeld op een dinsdag en klant B op een woensdag. Willen ze echter allebei toch op dezelfde dag, hou er dan in ieder geval een paar uur tussen. En zo zie je maar weer hoe belangrijk het is dat je heel goed luistert naar klanten. Praat nooit over andere klanten, want zoals nu bij jou het belletje gaat rinkelen, gaat dit ook bij klanten en dan zou het wel eens een heel vervelende situatie kunnen worden. En klanten kwijt raken, dat wil toch niemand? Dus wat mij betreft: mondje dicht!”

Colinda Korbijn, **NAGELSTYLIST IN ROTTERDAM, COLINDA NAILS**



## *De marketeer*

“Je bent een professional in het nagelvak, maar ook in dit onderdeel van het ondernemerschap. Zwijgen is goud en spreken is zilver wordt wel eens gezegd. Hoe vervelend en/of komisch het verhaal ook is: zwijgen! Je spreekt nergens over, maar verbaast je er ook niet over. Dit zijn situaties waarin niet alleen jij dagelijks verstrikt raakt, maar die velen van ons kunnen overkomen. Probeer te vermijden dat je er tijdens en na de behandelingen in detail over praat. Het ‘geheim’ komt na verloop van tijd toch wel uit. Dan ben jij altijd neutraal gebleven en blijf je betrouwbaar als nagelstyliste. Nog een tip als marketeer voor de planning van de behandelingen: plan de klanten om wie het gaat op verschillende dagen. Dan lopen ze elkaar ook niet in de weg of voor de voeten. Het is een klein gebaar met een grote service. En denk eraan: overspel is de toepassing van de democratische gedachte op de liefde.”

F.J. Roelfsema, **WWW.FRITA.NL**



## *De docent*

“Als nagelstyliste ben je natuurlijk ook de praatpaal van je klanten. Daar komen privésituaties in voor. Maar het is belangrijk dat je niet de hoofdzak van je nagelstudio uit het oog verliest. Dat is je bedrijf zo goed mogelijk runnen, zodat er winst wordt gegeneerd. In het geval zoals beschreven, loop je de kans om minimaal twee klanten te verliezen. Namelijk de vrouw van de man in kwestie, maar ook zijn minnares. Als uitkomt dat beiden klant bij jou zijn, zullen zij jou aanspreken over de situatie. En ze gaan waarschijnlijk jou beschuldigen van partijdigheid. Ook al is dat niet terecht. De eerstvolgende keer dat de ‘minnares’ weer komt voor een behandeling en begint over haar geheime liefde, speel dan open kaart. Vertel dat de vrouw van haar minnaar ook klant is. Maak haar duidelijk dat je een bedrijf runt, waar je elke klant respecteert. En dat je op geen enkele manier betrokken wil worden in de affaire.”

Tilly Westerveld, **DOCENTE BIJ TCI, WWW.TCINAILS.NL**