'Vrij en blij zelfstandig ondernemen' wijst weg naar succes

Marja van der Ende: "Belangrijk om je niet te laten tegenhouden"

Door: Ria Teeuw

Hoe loopt jouw praktijk? Op rolletjes? Of zou je eigenlijk veel meer cliënten willen hebben en weet je niet goed hoe dat voor elkaar te krijgen? Heb je er weleens over nagedacht dat het mogelijk blokkades zijn die je weg naar succes saboteren? Dat zijn regelrechte struikelblokken die zich al dan niet in het onderbewuste afspelen, maar vaak krachtiger zijn dan je denkt. Marja van der Ende, natuurgeneeskundig therapeut, ondernemerscoach en -docent, schreef een boek dat je ondernemersvaardigheden effectief bijspijkert en handvatten geeft om voor eens en altijd met blokkades af te rekenen.

Zo is ze de bedenker van de principes MultiKracht® en Professioneel Hobbyen, begrippen die ze in haar boek uitvoerig omschrijft. Het eerste gaat over de toepassing van je rugzak vol kennis, vaardigheden, aangeleerd gedrag en opgedane contacten. Het tweede geeft aan dat je veel plezier aan je werk kunt beleven. Ze maakt inzichtelijk hoe blokkades een rol spelen als je er bijvoorbeeld niet in slaagt cliënten aan te trekken. Het MultiKracht-principe biedt daarbij een duidelijke structuur om blokkades te herkennen en te neutraliseren volgens een uniek stappenplan. Dat maakt het boek niet alleen een aanwinst voor de zelfstandig ondernemer in het algemeen, maar ook voor therapeuten die succesvol hun praktijk in de 'markt' willen zetten.

Blinde vlekken

Op de vraag hoe ze er zo bij is gekomen dit boek te schrijven, antwoordt ze: "Toen ik zelf begon als zelfstandig ondernemer, kreeg ik vooral te horen wat ik allemaal moest regelen, zoals een inschrijving bij de Kamer van Koophandel, de opzet van een financiële administratie en het openen van een zakelijke bankrekening. Er werd me echter niet verteld hoe ik kon omgaan met onzekerheid, faalangst of hoe ik goed kon klantenwerven. Niet dat ik met dat laatste veel moeite had, nee, tenslotte had ik zelf een marketingachtergrond, dus dat kon ik wel. Toch kreeg ook ik te maken met blokkades en had ik blinde vlekken die me onnodig veel energie kostten. Ik hoorde er niemand over dat je voor zoiets een ondernemerscoach kon inschakelen. Ik had destijds graag het boek gehad dat ik nu zelf heb geschreven."

Kun je een voorbeeld geven van een blokkade en een blinde vlek?

"Jazeker, toen ik met mijn praktijk begon, vond ik dat mijn huis er perfect uit moest zien voordat mijn eerste klant zich aandiende. Ik zat in een verbouwing en ik had mezelf de eis gesteld dat die helemaal achter de rug moest zijn. Het waren overtuigingen waarmee ik mezelf heel lang heb tegengehouden om te beginnen. Uiteindelijk werd ik er zelfs ziek van. In een gesprek hierover vroeg iemand me: "Marja, wat wil je nou eigenlijk?" Dat gesprek werd voor mij de aanleiding om een startdatum te bepalen. Toch was ik er nog lang niet. Allerlei belemmerende overtuigingen en weerstanden bleven me tegenhouden om voluit te gaan. Zo begon ik met een tarief dat te laag was, maar dat realiseerde ik me pas toen cliënten me fooi gingen geven. De stap om mijn prijs te verhogen, vond ik heel lastig. Stel je voor dat ik klanten zou verliezen? Door mijn blokkades onder ogen te zien en toch de stap te zetten, werd het me duidelijk dat mijn idee hierover niet klopte. Integendeel. Ik ging juist meer mensen aantrekken omdat het tarief beter paste bij het werk dat ik deed. En ik zag ook dat mijn klanten het er voor over hadden."

Ommezwaai

"Een ander voorbeeld is de angst die ik had om mezelf te presenteren voor een grote groep. Voordat ik voor mezelf begon, heb ik onder andere bij een IT-bedrijf gewerkt en daar was het toch wel handig als ik die vaardigheid onder de knie had. Een voormalig werkgever had kritiek op mijn stem. Toen ik later een cursus 'zakelijk presenteren' volgde, kreeg ik vervolgens te horen dat ik mensen niet langer dan tien minuten zou kunnen boeien. Beide overtuigingen hadden als gevolg dat ik mezelf tien jaar lang heb tegengehouden om voor groepen te spreken. De ommezwaai maakte ik ongeveer anderhalf jaar nadat ik met mijn praktijk was gestart. Ik volgde in die tijd een beroepsopleiding. Sommige studiegenoten vroegen me hoe ik het voor elkaar had gekregen dat mijn praktijkagenda altijd zo snel volliep. Dat bracht me op het idee dat ondernemersvaardigheden eigenlijk in het lesprogramma van beroepsopleidingen hoorden en dat vertelde ik ook aan de leiding van het instituut. Die kaatsten mijn vraag meteen terug. "Goed idee, en dan willen we dat jij het gaat doen." Tja, wie a zegt moet ook b zeggen, dus ik ben de training op papier gaan zetten. Toen ik die gaf, had ik een koltruitje aangetrokken dat tot bovenaan mijn nek reikte om de rode vlekken van de zenuwen daar te verbergen. Een studiegenoot gaf mij feedback op de les. Ze vond het heel erg goed gaan, wat me motiveerde om het lesgeven voort te zetten. Er viel een enorme last van me af toen ik merkte dat anderen het ook erg leuk hadden gevonden en ook echt wat aan mijn lessen hadden. Die eerdere kritiek op mijn stem heb ik nooit meer gehoord." ▷

IT-bedrijf gewerkt en daar was het toch wel handig als ik die vaardigheid onder de knie had. Een voormalig werkgever had kritiek op mijn stem. Toen ik later een cursus 'zakelijk presenteren' volgde, kreeg ik vervolgens te horen dat ik mensen niet langer dan tien minuten zou kunnen boeien. Beide overtuigingen hadden als gevolg dat ik mezelf tien jaar lang heb tegengehouden om voor groepen te spreken. De ommezwaai maakte ik ongeveer anderhalf jaar nadat ik met mijn praktijk was gestart. Ik volgde in die tijd een beroepsopleiding. Sommige studiegenoten vroegen me hoe ik het voor elkaar had gekregen dat mijn praktijkagenda altijd zo snel volliep. Dat bracht me op het idee dat ondernemersvaardigheden eigenlijk in het lesprogramma van beroepsopleidingen hoorden en dat vertelde ik ook aan de leiding van het instituut. Die kaatsten mijn vraag meteen terug. "Goed idee, en dan willen we

dat jij het gaat doen." Tja, wie a zegt moet ook b zeggen, dus ik ben de training op papier gaan zetten. Toen ik die gaf, had ik een koltruitje aangetrokken dat tot bovenaan mijn nek reikte om de rode vlekken van de zenuwen daar te verbergen. Een studiegenoot gaf mij feedback op de les. Ze vond het heel erg goed gaan, wat me motiveerde om het lesgeven voort te zetten. Er viel een enorme last van me af toen ik merkte dat anderen het ook erg leuk hadden gevonden en ook echt wat aan mijn lessen hadden. Die eerdere kritiek op mijn stem heb ik nooit meer gehoord."

Prikkel

anaf dat moment kreeg Marja vooral energie van dit werk. Maar daarmee hield de ontwikkeling op dit gebied niet op. Want ze kwam erachter dat sommige mensen die een training bij haar hadden gevolgd, nog steeds niet waren begonnen met hun praktijk. En dat, terwijl ze het hen wel heel gemakkelijk had gemaakt. Zo had ze uit de grote berg aan informatie van de Kamer van Koophandel alles gefilterd wat voor hen belangrijk was, dus ze gingen met een pasklaar verhaal naar huis. Toch bleven ze geblokkeerd. Dat werd voor Marja de prikkel om coaching te gaan geven. Het vormde ook de aanleiding voor het boek.

Voor wie heb jij het geschreven?

"Vooral voor de kleine zelfstandige ondernemer die gezien wordt door de buitenwereld als hobbyist, maar die heel veel in zijn mars én rugzak heeft aan vaardigheden en talenten. Vaak is iemand zich er totaal niet bewust van de waarde van die rugzak, wat die voor een ander kan betekenen en welke bijdrage die kan leveren. Het is belangrijk om je niet te laten tegenhouden door een wereld die een afbrekende mening over je capaciteiten heeft. Die vindt dat je vooral bezig bent met hobbyen terwijl je ondertussen best een professionele onderneming op kan zetten. En daarmee dus ook echt een ander kan helpen."

Wat kunnen mensen die al langere tijd een praktijk hebben die niet zo goed loopt, met jouw boek?

"Zij kunnen leren herkennen waar hun blokkade vandaan komt. Alleen al met het lezen van de voorbeeldverhalen over mensen die heel lang hun doelstellingen niet konden halen. Aan de hand van mijn visie volgens het principe MultiKracht®, kun je inzicht krijgen in de waarde van wat je in je rugzak hebt en hoe je tot een optimale afstemming kunt komen van jezelf met de markt, dus met de klant. Dit noem je een Product-Marktcombinatie. Het andere principe dat ik heb uitgewerkt, het Professioneel Hobbyen, gaat over jezelf ontworstelen aan het zelfbeeld van hobbyist en jezelf gaan zien als professioneel ondernemer. Daarbij voelt het ondernemen wel als hobby, je vindt het leuk en je geniet ervan. Op die manier kun je gemakkelijk vijftig, zestig uur in de week werken zonder dat je er last van hebt. Ik kan niet voor iedereen zeggen welke van de twee principes het beste voor iemand werkt, maar ik adviseer wel om op onderzoek uit te gaan. Het is een werkmethode waarmee je dingen inzichtelijk kan krijgen en blokkades doorbreekt. En ik geef aan dat je niet op één paard hoeft te wedden, ga vooral combinaties maken met wat je in je rugzak hebt en zoek daar een doelgroep bij. Dat is jouw MultiKracht! En als er dan een product-marktcombinatie wegvalt, ben je financieel nog steeds in staat om jezelf inkomen te geven." ▷

Heel veel ondernemers gaan door de economische crisis bij de pakken neerzitten. Welke raad zou jij hen geven?

"Het woord crisis betekent keerpunt. En of het nou een economische of persoonlijke crisis is, dat maakt even niet uit, Mensen halen hun doelstellingen niet en zijn niet in staat hun eigen behoeftes in te vullen. Dat is een goed leermoment om te kijken hoe je je doelstellingen wel haalt. Als je de economische crisis ziet als de oorzaak van je terugval, zeg ik direct 'stop', want je denkpatroon klopt dan niet helemaal. Voor bepaalde groepen is het crisis, maar andere groepen hebben wel degelijk een inkomen. Misschien zijn er die juist wel meer geld verdienen omdat ze zich op iets nieuws zijn gaan richten. Er is gewoon geld, we leven in een wereld van overvloed. Hoe harder er wordt geroepen dat het crisis is, hoe meer mensen hun hand op de knip houden. Maar dat heeft te maken met beeldvorming. Stel dat de zorgverzekeraars de geldkraan dichtdraaien, dan blijven er nog altijd mensen over die bereid zijn om behandelingen uit eigen zak te betalen. En heb je te maken met mensen die weinig te besteden hebben, deel met hen dan je visie over gezondheid in de vorm van lezingen, waar ze bijvoorbeeld een tientje voor moeten betalen. Als je dan grotere groepen aantrekt, heb je toch inkomen. Dus het gaat erom creatief te worden. Crisis is chaos en leidt altijd tot creativiteit op het moment dat je je overgeeft aan die chaos. Maar als je ervoor wegloopt, word je niet creatief. Ga vanbinnen voelen hoe het is om in die crisis te zitten, doorvoel die, vergroot de spanning en breek erdoorheen met je creativiteit. Doe dat met behulp van de MultiKracht-opdrachten in mijn boek. Daarmee kun je ook je eigen product-marktcombinaties gaan bedenken en samenstellen." □

Marja's boek 'Vrij en blij zelfstandig ondernemen, blokkades doorbreken door middel van MultiKracht® 'wordt uitgegeven door uitgeverij Gopher, ISBN 9789051797886 en is te bestellen bij alle Nederlandse en Vlaamse boekhandels en via www.gopher.nl/shop.
Marja geeft regelmatig trainingen, o.a. bij de Peirsman Cranio Sacraal Academie (PCSA).