



Marja van der Ende runt een succesvolle praktijk en is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut. Marja is ervaringsdeskundige in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar ooit belemmerden een eigen praktijk te starten of een grote groep mensen toe te spreken. In haar rubriek deelt ze haar ervaring(en).

De praktijk **Kinderen die vragen**

Een paar maanden geleden stond ik bij de slager te wachten. Voor mij werd een man geholpen, die een meisje van een jaar of drie bij zich had. Het meisje gedroeg zich druk en levendig en wilde om een stukje worst vragen. Opeens keek de man naar het meisje, wees naar haar met een waarschuwend vinger en zei: "Je weet het! Kinderen die vragen...".

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Het meisje dook ineen en alle levendigheid verdween uit haar lijfje. De slager keek ernaar en haastte zich om het meisje een stukje worst te geven. Blijkbaar vond hij het (net als ik) zo zielig, dat hij haar wilde opfleuren. Ze leefde inderdaad weer op toen ze het stukje worst ontving en opat.

Deze gebeurtenis heeft mij in de maanden erna nog behoorlijk bezig gehouden van binnen. Het raakte me omdat ik zelf ook opgevoed ben met de overtuiging: "Kinderen die vragen, worden overgeslagen!".

Het raakte me ook omdat ik inmiddels heb ontdekt hoe niet-functioneel en demotiverend deze overtuiging kan zijn. Bijvoorbeeld wanneer je zelfstandig ondernemer wordt of bent. Wanneer je jouw eigen praktijk gaat opzetten, is het juist heel handig en nuttig als je de vragen stelt waarmee je rondloopt.

Valkuilen

Een van de valkuilen van zelfstandig ondernemerschap, waar ik zelf regelmatig ingestapt ben is denken dat ik alles alleen



moet doen, zelf moet kunnen en zelf moet weten. Deze gedachte blokkeert het stellen van vragen. Het geeft mij vaak het idee dat ik dan dom of onzeker overkom.

Omdat veel mensen zijn opgevoed met deze overtuiging en velen er inmiddels wel achter zijn gekomen dat dit vaak geen handige houding is, is de beweging 'Durf Te Vragen' een aantal jaren geleden opgericht. Er worden workshops georganiseerd, er is een twitterprofiel (@durftevragen) en een hashtag (#durftevragen en #dtv) waar je jouw vragen kunt stellen en er is een boek verschenen 'Durftevragen en de kracht van Sociale Overwaarde'. Waar men vanuit gaat in deze beweging, is het gegeven dat iedereen over een grote hoeveelheid zelf vergaarde informatie beschikt en deze informatie gedeeld kan worden om samen tot een completer geheel te komen.

Vragenkaartjes

Sinds de gebeurtenis bij de slager, ben ik me gaan afvragen hoeveel mensen eigenlijk rondlopen met onbeantwoorde vragen. En vooral: hoeveel van hen deze vragen niet

durven te stellen omdat ze denken dat ze dan bijvoorbeeld teveel aan het woord zijn, of hun vraag 'dom' is of ze gestraft worden omdat dat vroeger thuis ook gebeurde als ze ergens om vroegen. Om antwoord op deze vraag te krijgen, ben ik gestart met een andere manier van trainingen en lezingen geven. Bij grote groepen mensen deel ik kaartjes uit waarop de deelnemers hun vraag over praktijkvoering, marketing, P.R. of Social Media, al dan niet anoniem, mogen invullen en inleveren. Bij kleine groepen vraag ik persoonlijk welke vragen de deelnemers minimaal beantwoord willen krijgen. De vragen van de cursisten zijn dan het uitgangspunt van de dag. De hele dag door mogen vragen gesteld worden. Wanneer deze vragen beantwoord zijn aan het einde van de dag, is er rust. En zelfs na afloop van de dag kunnen mensen hun vragen nog sturen naar mijn e-mailadres en krijgen ze antwoord. Een duidelijke vraag stellen is dan een manier om deze onderliggende behoefte in te vullen. Elke deelnemer heeft zelf de verantwoordelijkheid om de vragen die jij of zij heeft, te stellen. Echter, ik realiseer me ook dat veel mensen nog blijven hangen in de blokkade die te maken heeft met 'vragen durven stellen'.

Blokkade

Hoe kunnen we deze blokkade doorbreken? Misschien helpt het jou wanneer ik de volgende zin met je deel: "... en kinderen die zwijgen, zullen nooit iets krijgen!" In een van de workshops die ik de afgelopen tijd heb gegeven, kwam een deelnemer met deze aanvulling. Zo was zij opgevoed en zij voelde zich in die workshop geheel vrij om alle vragen die ze had, aan mij te stellen. Ik vind hem zo waardevol, dat ik hem met de hele wereld wil delen. Help je mee om een ommekeer te krijgen? Een nieuw mentaal principe is waarschijnlijk niet voldoende om de vragenstellende ondernemer in jou in beweging te krijgen. Ook onderliggende emoties en fysieke spanning dienen aandacht te krijgen om daadwerkelijk te kunnen ervaren uit welke elementen je blokkade bestaat en wat de functie ervan was. Inmiddels heb ik de andere kant mogen ontdekken: vrijheid om vragen te stellen wanneer ik niet voldoende informatie heb. Meestal gaat daar even innerlijke spanning aan vooraf. Een vraag in mijn hoofd die nog niet beantwoord is, doet energie in mij opborrelen waarmee mijn lichaam zich kan voorbereiden op het uitvoeren van de actie. Mijn keel voelt gespannen, mijn schouders spannen zich aan om mijn armen de gebaren te laten maken om mijn vraag voor de ontvanger nog duidelijker te maken en om mijn vinger op te steken om duidelijk te maken dat ik een vraag heb. Wanneer ik deze signalen zou onderdrukken omdat er

een stemmetje in mijn hoofd klinkt die het tegenhoudt, blijft de lichamelijke spanning achter en dat voelt niet prettig. Dit neem ik dan mee naar huis en dit gaat vaak in de weken of zelfs maanden daarna zijn eigen leven leiden. Wanneer ik er wel meteen gehoor aan geef, ontlaadt de spanning zich en ga ik met een gerust hart naar huis als de vraag voldoende beantwoord is.

Vragen beantwoorden is leuk!

De andere kant van 'Vragen stellen' is de kant van de ontvanger. De meeste mensen vinden het leuk om een ander te helpen. Hoe voelt het voor jou, als je iemand verder geholpen hebt door een vraag die deze stelt, beantwoord te hebben? Vind je dat zelf prettig? Motiveert het jou ook om dat vaker te doen? Wanneer je als potentiële vragensteller je vraag niet stelt, ontnem je de ander dus eigenlijk het plezier van het beantwoorden van jouw vraag. Zo had je het misschien nog nooit bekeken. Wellicht helpt dit je om de oude overtuiging waarmee je bent opgevoed, helemaal door te kunnen strepen. Het ondernemerschap bestaat bijna uitsluitend uit vragen stellen. Dat begint al in de onderzoeksfase, bijvoorbeeld bij de start van je praktijk. Het doel van vragen stellen is meestal informatie vergaren om duidelijkheid te krijgen. Ook wanneer je al jaren ondernemer bent, ben je nog steeds vragen aan het stellen. Onderzoek of jouw aanbod nog steeds past bij de cliënt die in je praktijk komt. Je doet marktonderzoek wanneer je een nieuw idee wilt omzetten tot een product of dienst. Onderzoek welke veranderende belastingregels van invloed zijn op jouw praktijkvoering. Voor elke vraag, voor elk onderzoek, kun je personen vinden die jou het antwoord kunnen geven. Jouw verantwoordelijkheid ligt in het daadwerkelijk stellen van de vraag.

Wanneer het antwoord 'nee' is

Wat als je er (eindelijk) toe gekomen bent om je vragen te stellen en je krijgt 'nee' als antwoord? Heb je dan een domme of de verkeerde vraag gesteld? Dit zou je kunnen denken, maar niets is minder waar. Je hebt gewoon de juiste vraag aan iemand gesteld die het antwoord niet heeft. Stel dezelfde vraag eens aan anderen en ontdek dat je dan wel antwoord krijgt. Bij mij kun je terecht met ondernemersvragen en vragen over gezondheid, gedrag, ADHD en stress. Ik kijk ernaar uit om ze te beantwoorden!

Reageren?

• info@bms-belangenvereniging.nl