

# Malva therapie

Malva therapie bekijkt een klacht, ziekte of probleem vanuit een holistisch perspectief. Oftewel: er wordt verder gekeken naar achterliggende energetische, zielkundige oorzaken.

Er wordt behandeld middels de energiesystemen van het menselijk lichaam. Het is dus een natuurlijke geneeswijze waarbij energie wordt overgedragen aan de cliënt. Daarbij krijgt het stoffelijke lichaam ook de nodige aandacht door het geven van een massage. Het is alom bekend dat massages een heilzame werking hebben. Maar een Malva therapeut is geschoold in massages die veel verder doorwerken dan alleen het stoffelijke lichaam. Ze oefenen invloed uit op het lichaam, de geest en de ziel.

Het aangeboden omvat onder andere: chakra, aura en meridiaanbehandelingen, energetische, lichaamsgerichte en dieptemassages, magnetiserende en haptonomische behandelingen, licht en kleurentherapeutische behandelingen, Ankh en kosmische schijfbehandelingen, regressiemethodieken en reinigings- en zielkundige behandelingen.

Omdat de onder Malva therapie vallende therapievormen en behandelmethoden zowel curatief (genezend) als palliatief (pijnstillend/verzachtend) werkzaam zijn, maar ook een preventief effect hebben, wordt de doelgroep niet beperkt tot de mens met een ziekte of klacht. Ook voor begeleiding van ontwikkelingsprocessen (mentaal, spiritueel, lichamelijk) kan een beroep gedaan worden op een Malva therapeut.

De informatie in deze rubriek wordt u ter kennisgeving aangeboden en mag niet worden gezien als een oordeel over de werkzaamheid door de BMS.

# Doe mee aan een wedstrijd!

In een van de eerdere uitgaven van de Message, schreef ik een artikel over het nut van sport voor de eigen praktijk. Een element dat bij veel sporten een rol speelt, is het wedstrijdelement. Wanneer een sporter zichzelf wil ontwikkelen in de beoefening van de sport om steeds beter te worden, is het wedstrijdelement een goede stimulans. Ook in de beoefening van de sport 'ondernemen' kun je jezelf snel verder ontwikkelen door aan wedstrijden mee te doen. In dit artikel tref je een verslag aan van een ondernemerswedstrijd waar ik onlangs aan heb deelgenomen en van de leerpunten die het mij heeft opgeleverd.

## DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

### December 2010

De bedrijvenclub waarvan ik lid ben, kondigt aan een wedstrijd te organiseren voor jonge ondernemingen in de regio. Het soort bedrijf maakt niet uit, iedereen mag meedoen. Voorwaarde is dat het een regionaal bedrijf is, dat niet korter dan één jaar en niet langer dan vijf jaren ingeschreven staat bij de Kamer van Koophandel. Zelfverzekerd over mijn ondernemerscapaciteiten en impulsief als ik op dat moment nog ben, schrijf ik mijn bedrijf direct in.

De zes kandidaten die door de voorrondes heen naar de halve finale gaan, krijgen een mediatraining. De drie finalisten krijgen een scan van hun bedrijfsplan door financieel specialisten en een professionele bedrijfsfilm. De uiteindelijke winnaar ontvangt €2500,00. De te winnen prijzen lijken mij erg interessant en het kan veel publiciteit voor mijn onderneming en de massagetherapie opleveren. Een klein deel in mij wil natuurlijk gewoon de hele wedstrijd winnen. De hoofdprijs lijkt mij een goede investering in de publicatiekosten van het boek dat ik wil schrijven over de natuurlijke aanpak van ADHD, dus daar ga ik voor! Maar eerst nog even door de voorronde heen komen.

### 20 januari 2011

Op 20 januari verneem ik dat ik genomineerd ben voor de eerste voorronde. Binnen

slechts tien minuten dienen de kandidaten op 22 februari een bedrijfspresentatie te geven en te vertellen over hun visie, doelen, mee- en tegenvallers, cijfers en onderscheiden opzichte van de concurrentie. De uitdaging voor mij in deze fase is om mijn verhaal kort te houden. Ik ben gewend om trainingen van 6 uur achter elkaar te geven, maar nu heb ik maar tien minuten. Alle informatie over mijn complexe onderneming, dat uit drie verschillende bedrijven bestaat en toch 'gewoon' een eenmanszaak is, moet simpel verwoord worden. Ik kom op het idee om een foto van een oude rugzak te maken, die ik al sinds mijn dertiende met me meedraag. In mijn Powerpoint-presentatie verdwijnt beeldmateriaal van opleidingen, werkervaring en levenslessen in de rugzak en aan het einde is de rugzak groter en voller. Vanuit deze rugzak kan ik mijn huidige werkzaamheden uitvoeren en mijn bedrijf de continuïteit bieden voor de toekomst. Aan de presentatie voeg ik nog wat grafieken met cijfers en plannen voor die toekomst toe als alle factoren meewerken moet dat wel lukken in tien minuten.

### 22 februari 2011

De voorronde voor groep 1. Ik heb om een tafel gevraagd om mijn marketingmappen met daarin alle krantenknipsels en marketingmiddelen van mijn bedrijf, op te kunnen presenteren. Tevens is deze tafel bedoeld om



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).



mijn laptop op te kunnen zetten om te zien waar ik ben als ik door mijn presentatie heen wandel. Ik kom bij aankomst tot de ontdekking dat de tafel er niet is, de positie van scherm en laptop achter mijn rug is en de zaal zich niet leent voor aanpassing van deze



factoren. Improviseren dus! Door deze opzet blijkt tot mijn grote schrik de zender van mijn afstandbediening niet goed te reageren, waardoor ik zes van de tien minuten met mijn rugzak bezig ben en niet voldoende tijd meer heb om te vertellen over mijn ambities voor de toekomst. Met knikkende knieën en rode vlekken in mijn nek kom ik tot het besef dat ik mij toch niet zo goed voorbereid had om deze uitdagingen aan te kunnen. In

het vragenronde van de jury kan ik gelukkig een en ander compenseren door de gestelde vragen goed te beantwoorden en opmerkingen te pareren. Bij het zien en horen van de andere kandidaten stijgt mijn zelfvertrouwen nog meer en krijg ik het gevoel dat ik wel glansrijk door ga naar de volgende ronde.

Vlak voor de uitslag krijgt iedere kandidaat nog een aantal positieve opmerkingen en een aantal verbeterpunten te horen. Door de diversiteit van de bedrijven is het voor de jury echt appels met peren vergelijken. De vijfhoekige jury bestaat uit drie ondernemers, een mentor en de directeur van de K.v.K. Stuk voor stuk mensen die veel weten van ondernemen, maar niets van de branche voor gezondheid & welzijn. Van een van de juryleden krijg ik het compliment dat ik van zoiets 'zweverigs' iets zakelijks heb weten te maken. Ook vindt de jury dat ik voor mijn ambities toch echt met een goed financieel onderbouwd plan moet komen. Samen met een restaurant en een bedrijf dat pompen maakt, mag ik door naar de halve finale!

Meteen de ochtend na de voorronde kom ik op het idee voor mijn volgende presentatie. Ik heb een visie op gezond ondernemerschap en wil deze graag delen met het publiek en de jury. Ik onderneem direct actie om deze visie in een filmpje om te laten zetten, in een voor hen begrijpelijke vorm.

### Chinees

In de tussentijd word ik gebeld door de juryvoorzitter. Hij is tevens ondernemerscoach en biedt de halve finalisten een coachingsgesprek aan om te voorkomen dat er in de halve finale nogmaals tien minuten rugzak-



ken doorgewerkt moeten worden. De insteek van de volgende presentatie moet dus anders zijn. In dit gesprek blijkt dat ik maar met mijn hakken over de sloot door ben naar de halve finale. Er is zelfs een jurylid dat zich halverwege mijn presentatie openlijk heeft afgevraagd: 'Waar is haar bezem?'. Ik had totaal niet verwacht dat deze mensen mij zien als een heks op een bezem, omdat ik geregeld van anderen hoor dat ik juist de

vertaalslag tussen zakelijk en spiritueel weet te maken. Ik kom na verloop van tijd tot het besef dat ik blijkbaar Chinees sta te praten tot mensen die geen Chinees verstaan.

Gesterkt door de uitdaging om in de halve finale juist mijn zakelijke kant te laten zien, ga ik verder met de voorbereiding van mijn presentatie. Op 29 maart bezoek ik de voorronde van groep 2. Deze levert ook drie halve finalisten op: een softwarebedrijf, een schoonheidsspecialiste en een bedrijf dat jams en likeuren op ambachtelijke wijze maakt. Echt appels met peren en de jury is ontzettend kritisch. Ik heb geen idee hoeveel kans ik op dat moment nog maak om de wedstrijd te winnen.

### 31 maart 2011

Ik ontvang een email van de organisator waarin de kandidaten worden opgeroepen om binnen twee weken een bedrijfsplan van maximaal vier A4-tjes in te leveren. Help! Dit bedrijfsplan zou eigenlijk pas tussen de halve finale en de finale ingediend moeten worden. Ik schiet in de paniek omdat mijn plannen zich al die jaren steeds in mijn hoofd bevinden en wel uitgevoerd worden, maar ik dit nooit echt goed op papier heb uitgewerkt. Het onvermijdelijke komt nu wel heel dichtbij.

### 6 april 2011

Op 6 april vindt de mediatraining plaats. De analyse van onze eerste presentaties door de trainer leidt tot een grote eyeopener voor mij: ik gebruik Powerpoint teveel als spiekbriefje en dat zet mij vast in een structuur waardoor ik niet meer kan improviseren. De opdracht is om het aantal pagina's in de presentatie terug te brengen naar een minimum en 'gewoon' mijn verhaal te vertellen. En de drie voornaamste tips: voorbereiden, voorbereiden en voorbereiden!

Ik ben in de tussentijd als een speer aan de slag gegaan met het bedrijfsplan. 'Toevallig' zit ik dan net in een coachingstraject van de K.v.K., waarin gekeken wordt naar de groeimogelijkheden van mijn bedrijf. Samen met de coach, die zeer kritisch kijkt naar alles wat ik schrijf, gooi ik de grote bulk informatie in een trechter en lukt het me om uiteindelijk een bedrijfsplan van vijf kantjes in te leveren precies op de afgesproken tijd op 14 april. Wel een bedrijfsplan met nog een aantal vraagtekens, maar het lukt.

De ochtend ná het indienen van het bedrijfsplan word ik wakker en krijg ik plots een soort 'brainwave'. Ineens zie ik helder wat de bedoeling is van alles wat ik ooit gedaan heb en alles wat ik nu doe. Ineens zie ik een verbinding ontstaan tussen de drie bedrijven die ik heb, een verbinding naar één

onderneming. In een paar seconden heb ik de structuur, de missie, de visie, de strategie en de overkoepelende naam duidelijk in beeld! De dagen in de voorbereiding naar de halve finale besteed ik daarom met het vormgeven van de presentatie van deze helderheid.

### 20 april 2011

De halve finale. Ik ben nog nooit zo zenuwachtig geweest voor het geven van een presentatie, zelfs niet voor mijn eerste training ooit. Het voelt alsof ik ieder moment door mijn knieën kan zakken. Ik heb me ontzettend goed voorbereid op mijn presentatie, de tijd met een stopwatch gecheckt en de techniek van presentatie en filmpje wel honderd keer gecontroleerd. Het verloopt allemaal perfect, ondanks mijn zenuwen (of misschien wel dankzij?). In de vragenronde van de jury weet ik alle vragen te onderbouwen, beter dan welke andere kandidaat dan ook.

Vlak voor de uitslag, op een moment waarop er geen verdediging of toelichting meer mogelijk is, krijgt elke kandidaat weer opmerkingen en verbeterpunten te horen. Ik kan de woorden van de juryvoorzitter nog letterlijk reproduceren. Samengevat heeft de jury sterke twijfels bij de kwaliteit van mijn werk op basis van het ingeleverde bedrijfs- en marketingplan. Volgens de financieel adviseurs kloppen mijn cijfers niet en de jury vindt dat ik toch echt een keer een keuze moet maken tussen de drie activiteiten. Ik krijg te horen dat ik niet doorga naar de finale. Op basis van de presentaties van de andere kandidaten kan ik me op dat moment wel vinden in de keuze van de jury. Drie productgerichte bedrijven gaan door, de dienstverleners en horeca vallen af. Ik kan me echter absoluut niet verenigen met hun commentaar.

### Kater

De ochtend na de halve finale word ik wakker met een kater en die is niet van de drank. Ik voel me aangevallen op mijn kwaliteiten, zelfs beledigd. En ik voel me onbegrepen, een gevoel dat mij niet vreemd is. Ik word met mijn neus op de feiten gedrukt. Het feit dat er mensen zijn die niet openstaan voor het vak dat ik uitoefen, die het niet begrijpen en zelfs niet de moeite doen om het te begrijpen. Mensen die leven in de overtuiging dat een mens maar één ding goed kan en jij daarom toch maar vooral een keuze moet maken.

Ik realiseer me ook dat ik drie Marja's heb laten zien: een 'zweverige' Marja in de eerste presentatie, een 'zakelijke' Marja in het bedrijfsplan. En bovenal: een Marja die in een zeer korte tijd, in een soort stroomversnelling, tot inzichten is gekomen en deze

getracht heeft te verwoorden in haar derde presentatie. Dit blijkt te verwarrend te zijn geweest voor de juryleden. Uit een afrondend gesprek met de juryvoorzitter bleek dat ik nog steeds Chinees heb staan praten. Hoe goed ik ook mijn best doe om me verstaanbaar te maken. Hoezeer ik ook denk dat het de bedoeling van een dergelijke wedstrijd is: je als ondernemer ontwikkelen door de opdrachten met beide handen aan te pakken. Ik heb er deze wedstrijd nog niet door kunnen winnen.

### Conclusie

Door deelname aan een wedstrijd kun je jouw ontwikkeling in een stroomversnelling zetten. Je dwingt jezelf om daadwerkelijk voor de opdrachten te gaan zitten (al dan niet gestimuleerd door de deadlines) en goed na te denken over je toekomstplannen. Als iemand een jaar geleden aan mij had gevraagd waar ik over vijf jaar wil staan met mijn bedrijf, had ik geen antwoord kunnen geven. Nu kan ik dat wel. Mijn toekomstplannen hebben een richting gekregen die volledig in lijn is met de ontwikkelingen die zich momenteel afspeelen in onze branche.

Door de informatie in die trechter te gooien, kan ik nu in een paar woorden zeggen wat mijn bedrijf doet, ook al bestaat het uit een aantal ogenschijnlijk verschillende activiteiten. Het lijkt niet altijd noodzakelijk om een bedrijfsplan te schrijven wanneer je net van start gaat, maar ik raad je ten zeerste aan om het wel te doen. En ook om het elk jaar opnieuw te doen, gebaseerd op de stand van zaken van dat moment. Door het op papier te zetten en er energie in te steken, lijkt het verhaal achter je bedrijf in jouw hele wezen een stevige basisplek te krijgen. Een plek van waaruit je in elke setting, in elk contact met wie dan ook, de juiste taal kunt spreken.

Het bewijs hiervan kreeg ik een paar weken later geleverd, toen ik mocht deelnemen aan een rondetafelgesprek over ADHD in de Tweede Kamer. Ik heb hier in voor de aanwezigen begrijpelijke taal een pleidooi voor de natuurgeneeskunde en het inzetten van massagetherapie bij ADHD kunnen houden. Als dat uiteindelijk de bedoeling is geweest van mijn impulsieve handeling tot inschrijving, dan kan ik er totaal geen spijt van hebben.

Mijn advies: Volg de impuls om deel te nemen, wanneer je een wedstrijd tegenkomt die je denkt te kunnen winnen. Het heeft mij een stroomversnelling in mijn ontwikkeling opgeleverd. Ik voel me in deze wedstrijd de winnaar van de grootste trofee: inzicht!

### Reageren?

• [info@bms-belangenvereniging.nl](mailto:info@bms-belangenvereniging.nl)