

[Het alfabet van Ann] De Q van QUEESTE

Goeie middag. Het is te zeggen bij mij is het goeie middag, maar natuurlijk ook goeie ochtend, goeie avond of misschien zelfs goeie nacht, want geen idee wanneer dat jullie het liefste luisteren. Maar in elk geval welkom bij mijn podcast 'Het alfabet van Ann'. En we zijn aan een moeilijke letter deze week: de Q, maar gelukkig kreeg ik van een trouwe luisteraar/lezer van mijn nieuwsbrieven de beste suggestie die ge maar kon voorstellen, namelijk de **Q van queeste**. En omdat ondernemen zo lijkt op een queeste vond ik dat direct de beste optie voor de letter Q.

Dus voilà welkom. Ik ben Ann van Riet. Ik ben ondernemerscoach. Ik leer coaches, trainers, therapeuten en consultants hoe ze van hun expertise ook een goedlopend bedrijf kunnen maken. Want het is niet omdat ge goed zijt in uw vak dat de klanten automatisch in rijen van tien aan de deur staan aan te schuiven. Het is niet omdat ge goed zijt in uw vak dat het ondernemen ook al een deel is van uw vaardigheden. Dus dat is ook iets dat we echt te leren hebben en daar help ik mijn coaches, mijn trainers, mijn therapeuten en mijn consultants heel graag bij.

Voilà ik had al gezegd: de Q van queeste en ik heb er mijn goeie vriend Wikipedia bijgehaald. Ik ga ineens terug naar de website want ik had hem laten openstaan om eens op te zoeken 'wat is eigenlijk de definitie van een queeste'? Dus ik lees voor: "*Een queeste is een zoektocht. In het bijzonder een zoektocht die het karakter heeft van een levenstaak. In verhalen gaat het veelal om een avontuurlijke, lange reis met grote hindernissen die de hoofdpersoon moet zien te overwinnen, al dan niet met hulp. Obstakels zoals wilde rivieren of andere natuurfenomenen, vijanden en monsters zijn standaard ingrediënten.*"

En er staat nog iets interessant bij: "*In dergelijke verhalen kan de queeste vaak ook gezien worden als een metafoor voor de zoektocht naar wijsheid die door de zoekers wordt gevonden, juist door de ervaringen die ze tijdens de reis opdoen.*"

Ja, als ik dat zo las, dan dacht ik: ondernemen is niet meer, maar dan ook zeker niet minder, dan een queeste. En daar ga ik het dan vandaag verder over hebben. Ik las in de definitie: een queeste is een zoektocht en dat is wel een interessante om al eens bij stil te staan. Want als het een zoektocht is, als we op pad gaan in de hoop iets te vinden - een schat die we willen vinden, wat die schat dan ook moge wezen - dan is het wel interessant om eens te ontdekken waar naar zijn we eigenlijk op zoek?

Ik hoor heel veel mensen die starten als ondernemer zeggen dat vrijheid voor hun een heel belangrijk doel is en een heel belangrijke drijfveer om aan de ondernemersqueeste te beginnen. En dat kan dan vrijheid zijn op financieel vlak of op een heel ander vlak. De vrijheid om te werken wanneer dat ge wilt en niet te werken wanneer dat ge niet wilt. De vrijheid om te werken met wie dat ge wilt en daar ook gewoon echt uw eigen keuzes in te maken. Als ik zelf terugkijk naar toen ik als ondernemer gestart ben, veertien jaar en half geleden, en ook naar die veertien jaar, dan zijn er bij mij drie dingen waar ik naar op zoek was tijdens mijn queeste of bij de start van mijn queeste en die zeker nu nog altijd een belangrijke rol spelen. En bij mij zijn dat **autonomie, zinvolheid en eigenwaarde** (zelfwaarde heb ik hier ook geschreven). Dat waren en dat zijn nog altijd drie heel belangrijke dingen die mij drijven, maar niet gewoon die mij drijven, het zijn ook gewoon drie belangrijke dingen die belangrijk zijn op de weg tijdens mijn queeste.

En natuurlijk is het belangrijk en wat dat ik ook las in de Wikipedia definitie: een queeste is een zoektocht die het karakter heeft van een levenstaak. Ik vind dat dat bij het ondernemen zeker het geval is. We denken dat we op zoek zijn naar de schat, maar ge weet hoe dat dat is in van die verhalen hé: dan zijn ze op zoek naar de schat, maar de schat blijkt dan toch niet het belangrijkste te zijn. Het belangrijkste is, het echte doel is wat dat we leren tijdens de reis. Want heel vaak in van die queestes, dan komen ze uiteindelijk terug aan hun beginpunt aan, maar zijn ze wel helemaal veranderd en getransformeerd.

En dat vind ik wel ene belangrijke bij het ondernemen. Pas op, ik vind dat er niks mis is met het streven naar financiële vrijheid, financiële zekerheid en comfort. Ik vind daar niks mis mee. Maar ik merk wel zelf als we daar te veel aan gaan vasthangen, dan kan dat iets krampachtig krijgen, waardoor dat we juist niet meer ontspannen staan in het ondernemen en waardoor het juist zo een vicieuze cirkel kan worden. Doordat we zo streven naar die financiële zekerheid bijvoorbeeld, naar het geld en naar meer klanten, geraken we wat verkrampt. Daardoor is het juist moeilijker om aan klanten te geraken. Daardoor wordt die financiële zekerheid nog belangrijker. Want ja, als we ze niet hebben, dan worden ze nog aantrekkelijker terwijl eigenlijk - en daar moet ik mezelf ook heel vaak terug aan herinneren - gaat het echt om de persoonlijke groei. En dat gaat bij iedereen om andere thema's.

Ik zeg altijd: voor mij is ondernemen iets dat we doen op twee niveaus. Op het zichtbare niveau gaat het echt om geld verdienen, uwe boterham verdienen door te doen wat dat ge graag doet en goed kunt. Daar vind ik ondernemen fantastisch in. Zien dat ge uw werk zo kunt vormgeven dat ge echt optimaal gebruikt maakt van uw talenten. Dat ge echt 's morgens kunt voelen van: er is eigenlijk niks dat beter kan.

En natuurlijk is er tegelijkertijd ook nog altijd: ik kan nog beter worden hé, maar zo echt het gevoel van: ik ben aan het doen waarvoor ik hier ben. En daar tegelijkertijd ook gewoon heel simpel, heel zichtbaar geld mee verdienen. Echt gewoon ook een middel om geld te verdienen. Dat was voor mij een zichtbare laag.

Maar voor mij zit er ook echt een onzichtbare laag onder. En ik leg het even aan jullie voor en kijk maar eens of dat je dat herkent of niet herkent. Voor mij is ondernemen ook, zoals ik het altijd zeg, de weg die je ziel kiest om bepaalde dingen te helen. Ik moet eerlijk zeggen: voor ik ondernemer werd, deed ik ook al veel aan persoonlijke groei. Tenminste, dat vond ik zelf. Ik denk dat ik sinds 2000 ergens met mijn eerste trainingen in dat thema ben begonnen. Bij mij was dat bijvoorbeeld NLP-trainingen, coaching opleidingen, systemisch coachen, dat allemaal ... En ik las ook al sinds ik van voor in de twintig was ook al heel veel van die zelfhulpboeken over alle mogelijke thema's. Dus persoonlijke groei was ook echt één van mijn belangrijkste drijfveren waar ik echt elke dag mee bezig was.

Maar, en ik hoor dat van veel klanten van mij ook, tijdens het ondernemen begon ik te merken van: wow, dit is pas persoonlijke groei! Ik dacht dat ik al veel geleerd had tevoren en eigenlijk was dat ook wel zo, maar het ondernemen versnelt dat op een ongelooflijke manier. En voor mij is de reden daarvan dat we met ondernemen geen omweg kunnen nemen. Met onderweg ondernemen kunt ge niet zeggen: ik ga mijn thema's uit de weg. Want als we onze thema's uit de weg gaan, dan lukt de zichtbare laag niet. En ik noem een paar thema's die bij mij van heel groot belang waren.

Bijvoorbeeld het thema afwijzing. Leren omgaan met afwijzing. Ja, als ge dat uit de weg gaat met een uitbouw van een bedrijf kunt ge gewoon geen klanten maken. Want om klanten te maken, moet ge telkens weer het risico lopen op afwijzing. Dus moet ge daar mee aan de slag. En als ge dat niet wilt, als ge dan een omweg errond neemt, als ge probeert dat te vermijden, dan kunt ge ook geen klanten krijgen. Dus bij ondernemen kunt ge geen omweg nemen want anders kan die zichtbare laag daar niet het geld verdienen. En dat is waarvoor dat we het doen. Ik bedoel, we moeten wel op één of andere manier geld verdienen en als we ervoor gekozen hebben om te gaan ondernemen, kunnen we geen omweg nemen. En dus zijn we wel gedwongen zou ik bijna zeggen om die persoonlijke groei aan te gaan.

En ik las ook in de definitie: het gaat altijd om een avontuurlijke lange reis met grote **hindernissen**. En die hindernissen kunnen natuurlijk als het gaat over ondernemen interne hindernissen zijn en het kunnen natuurlijk ook externe hindernissen zijn.

Maar, maar als we eerlijk zijn, zijn de interne hindernissen natuurlijk altijd de belangrijkste. Extern is bijna alles op te lossen. Extern kunnen we ook voor heel veel dingen hulp vragen. En externe hindernissen wijzen ons vaak juist op interne hindernissen of interne thema's zoals ik ze zal noemen.

En dus bij mij waren de drie belangrijkste thema's die ik tot nu toe zie: de eerste was leren **omgaan met afwijzing**. Om dus inderdaad daardoor echt aan die schat te komen van eigenwaarde en dan bedoel ik niet dat mijn eigenwaarde er nog niet was. Want onze eigenwaarde is er altijd. We zijn altijd zoveel waard. Maar ja, als ge het niet ziet, dan kunt ge er ook zo weinig mee. En dus echt het gaan zien van mijn eigenwaarde door echt dat thema afwijzing helemaal in de ogen te kijken.

Een ander iets dat echt bij mij heel hard kwam, was **leren van te blijven staan op mijn plek** en niet als er iemand anders kwam die bijna hetzelfde deed als ik, dan denken van 'oh die persoon zal dat wel beter doen' en figuurlijk of zelfs letterlijk achteruitgaan. Ik weet dat ik dat heel hard had vroeger als ik bijvoorbeeld op een netwerkevent was en er was iemand en die bleek ongeveer hetzelfde te doen als ik, dan had ik echt zó de neiging van: 'ik ga dan maar naar huis'. Want ja, we weten allemaal dat die persoon dat beter kan. Het heeft geen zin meer dat ik het doe. Dan moest ik mijzelf soms echt fysiek tegenhouden. Het was soms zelfs erger dan dat. Als iemand vertelde over iemand die ongeveer hetzelfde deed als ik, dan had ik al zoiets van: waarom doe ik dit eigenlijk? Het heeft totaal geen zin! Andere mensen doen het veel beter. Dus dat is voor mij ook echt één van de schatten geweest tot nu toe die ik heb ik heb opgegraven tijdens mijn queeste. Echt op mijn eigen plek blijven staan in plaats van altijd letterlijk of figuurlijk een stap achteruit te doen als er iemand anders langskwam.

De derde hindernis waar ik mee aan de slag ben gegaan en die ook een geweldige schat heeft opgeleverd, is niet meer vanuit aanpassen, niet meer vanuit wie zou ik moeten zijn volgens de maatschappij, volgens de gedachte van andere mensen die ik toch niet kan lezen. Dus niet **meer aanpassen, niet meer inhouden, maar echt volledig gaan staan voor hoe dat ik ben**. Voor wie dat ik ben met alles erop en eraan. Zo luid als ik ben, zo snel als ik ben, zo bizar als mijn brein werkt soms en daar gewoon voor te gaan staan. Daar mij niet meer voor te schamen, maar dat ook juist te zien echt als een kracht. En daarmee wil ik niet zo overdreven positief doen van 'oh, alles dat we hebben is een kracht'. Nee! Sommige dingen zijn gewoon ambetant die we hebben en van sommige dingen hebben we gewoon last. Maar ook die er gewoon laten zijn en daar niet te veel energie in stoppen in de zin van 'oh, ik moet dat verbergen voor iemand.

Oh, ze mogen dat niet weten dat ik dat niet goed kan'. Nee, ook daar gewoon voor gaan staan van 'ja ik weet dit is niet mijn sterkste kant'. En dat vind ik ook een belangrijke: gewoon keuzes in mogen maken: dit wil ik leren en dit wil ik eigenlijk niet leren. Ook onszelf niet dwingen van alles te moeten kunnen. Dat vind ik een belangrijke.

Dus dat was een stukje over de hindernissen bij de ondernemersqueeste.

Er zijn **drie motto's** die mij al van in begin van mijn bedrijf elke keer weer ondersteund hebben en dat zijn echt mijn basis motto's geworden voor mijn bedrijf en mijn klanten zullen die zeker herkennen, want ik zeg ze te pas en te onpas.

- De eerste '**Alles is een kladversie**'. O ja, ik heb die dus niet zelf bedacht die motto's. Ik heb die gehoord. Ik heb gevoeld: die heb ik nodig en ik heb die meegenomen. Dus de eerste is 'alles is een kladversie. Wat betekent dat? Dat er niks nooit af gaat zijn. Wij als mens gaan nooit af zijn. Wij als ondernemer gaan nooit af zijn. Maar ook andere heel concrete dingen. De website is nooit af. De folder is nooit af. Een traject dat ge aanbiedt is nooit af. De definitie van uw ideale klant is nooit volledig af. En dat we daar gewoon mee leven dat dat een kladversie is. Weet ge: de website is goed genoeg. We zetten die online en vanaf dan zullen we die wel verbeteren. Oh, hier staat eigenlijk een fout op. Hier staat eigenlijk iets dat niet zo goed verwoord is. En dat dat een continue verbetering is en dat we voelen, dat is normaal. Dat is hoe leren werkt. Dat is hoe ondernemen werkt en maar ook leren in alle andere gebieden van ons leven. Alles is een kladversie.

Ik moet zeggen dat ik daarnet ik efkes op mijn website naar een pagina aan het zien was en ik klikte op een link om te proberen en de link gaf een foutmelding. Ik denk: oah goed dat ik daarop klik. Dus ik heb ineens die link aangepast en da's weer zo'n voorbeeld. Ik zou dan tegen mezelf kunnen zeggen: 'ah Ann, nu heeft daar waarschijnlijk misschien wel twee jaar lang een foute link opgestaan. Hoeveel mensen zouden daar al op geklikt hebben? Hoeveel mensen zouden daardoor al afgehaakt zijn van de website, zo van oh, als de links nog niet eens kloppen'. En ik zeg dan: alles is een kladversie. Want alleen zo kunnen we leren en verbeteren.

Leren is altijd een samenspel tussen zelfreflectie, observeren, een concept bedenken en dat gaan uittesten in the real world. En als we alleen maar altijd in de fase blijven zitten van het reflecteren en de concepten bedenken, dan kunnen we nooit zeker zijn dat iets werkt.

Alles is een kladversie en daar gewoon mee leren omgaan en echt gaan ontdekken van wat is de goed genoeg in plaats van de perfect die toch niet te bereiken is. En nee, ik bedoel daarmee zeker niet dat we alles maar 'half ze gat' moeten doen zoals ze dat dan bij ons zeggen of broddelwerk afleveren. Dat bedoel ik zeker niet, maar er is zo'n groot verschil tussen broddelwerk afleveren aan de ene kant en gewoon het goed doen, maar u zelf niet heel de tijd op uwe kop geven voor allerlei fouten die ge maakt. Want weet dat dat wij mensen zijn en dat wij gewoon continu fouten maken. En dat fouten maken een aanwijzing is dat we aan het leren zijn. Ge kunt niet leren zonder fouten maken. Want als ge geen fouten maakt, zijt ge per definitie niet aan het leren. Dat is een hele belangrijke: als ge geen fouten maakt, zijt ge niet aan het leren. En da's ok. Maar sommige dingen kunnen wel en daar maken we geen fouten meer in. Maar dus als we aan het leren zijn, dan is dus niet de conclusie ... of als we fouten maken, dan is dus niet de conclusie: oh nee, ik ga dit nooit kunnen. Of wat gaan andere mensen van mij denken? Oh, ik zal er maar mee stoppen. Nee, dan is de conclusie gewoon: ik ben aan het leren, want ik maak fouten. Interessant! Mijn eerste motto: alles is een kladversie.

- M'n tweede motto. En dat heb ik ook zo vaak nodig. Mijn tweede motto - en ge zult mij dat al dikwijls hebben horen zeggen denk ik of gelezen van mij - is: **Action Cures Fear**. Actie geneest angst. Elke keer als ik weer zo tegen iets op zie, of zo na het weekend of na de vakantie, als ik er weer efkes moet inkomen en als dan heel mijn lijf zegt van: Kunnen we nog wel? Gaat het nog wel gaan? Zijn er nog wel klanten? Dan werkt het allerbeste van gewoon te gaan doen. En ik doe dat dan met van die heel kleine acties die heel gemakkelijk zijn, waar dat ge niet over moet nadenken, echt van die routinedingen. En elke keer opnieuw merk ik: dat is wat we nodig hebben. Dat is wat we nodig hebben! Het gewoon gaan doen en het gaan doen in de aller aller aller aller kleinste ministapjes. En dan verdwijnt ook de angst. Ik sta er elke keer weer versted van hoe snel de angst dan verdwijnt. Want op het moment dat we het nog niet aan het doen zijn, dan is de angst het allergrootste. En van het moment dat ge het begint te doen, is de angst bijna direct al aan het afnemen. En dat is iets dat we onszelf moeten aanleren. Dat is iets waar dat we vertrouwen moeten in krijgen door dat te doen. Zodat op den duur ons lijf weet: ah ja, nu gaat het nog heel efkes erger worden en dan gaat het minder worden. Dus ja, we gaan hierin mee. Dan wordt dat een ervaring in uw lijf en dan wordt dat elke keer gemakkelijker om die drempel te nemen. Action cures fear.

- En het derde motto horen mijn klanten mij ook continu zeggen: **zo eenvoudig mogelijk.**

Ik ben echt zo van de simplicity en ik bedoel daarmee niet, ik bedoel daarmee zeker niet overdreven simplifiëren. Ik bedoel daarmee niet doen alsof onze klanten een beetje achterlijk zijn en alles overdreven simpel gaan uitleggen. Dat bedoel ik totaal niet. Ik bedoel ook niet heel korte zinnen en heel korte teksten, want dat weet ge van mij: ik schrijf altijd heel lange zinnen. Dus dat bedoel ik niet. Maar ik bedoel wel: maak alles in uw bedrijf zo eenvoudig mogelijk. Vanmorgen vroeg nog iemand aan mij, een klant, 'Ann, ik heb zo een agendamodule op mijn website, maar dat werkt toch niet goed? Heeft er iemand misschien een idee voor een andere plug-in voor een agendamodule?' En ik zei: 'ge kunt ook gewoon een tekstpagina maken en gewoon schrijven maart, de tweede, start van dit programma en de link naar uw pagina, april, de vijfde, workshop en een link naar de workshop'. Ik vind dat een geweldig goeie strategie zo eenvoudig mogelijk. Ook omdat dat ons natuurlijk in de actie houdt. Want stel dat ik zou zeggen: 'Ja, ik vind het toch wel belangrijk dat ge echt een heel goeie agendamodule hebt. En we kunnen wel niet voort zonder die agenda module'. Ja, dan kunnen we ons verliezen in uitstelgedrag en perfectionisme. Want dan moeten we de beste agendamodule vinden? Terwijl ja, weet ge, we maken een tekstpagina. En komen we ooit eens een goeie agenda module tegen die helemaal doet wat wij willen - en niet meer, maar ook niet minder - dan kunnen we die nog altijd integreren. Maar laten we het vooral nu gewoon doen. Zo eenvoudig mogelijk.

Ik ga een ander voorbeeld geven: een online leeromgeving. Pas op, ik kan echt zot zijn van online leeromgevingen en ik volg zelf ook regelmatig programma's bij andere coaches en heel vaak zit daar ook een online leeromgeving bij. En als het goed uitzielt en dat is handig, weet ge, ik vind dat zo fijn. Ik heb zelf geen online leeromgeving. Ik heb wel video's. Ik heb wel werkboeken, maar die krijgen mensen toegestuurd via e-mail. Dan krijgen ze altijd een mail voor de nieuwe module. En dan klikken ze op een link. En dan downloaden ze die video en dat werkboek. En ge kunt natuurlijk zeggen, en ik ben het daar maar eens 'Dat is wel minder professioneel Ann'. En dat is waar, maar het werkt nog altijd! En ik draai een hele goeie omzet en ik heb geen online leeromgeving. E zal er ooit een moment komen dat ik denk van nu is t moment, nu wil ik echt die online leeromgeving? Dat zou best kunnen, want dat zal zeker ook z'n voordelen hebben. Maar het kan ook vaak zo veel eenvoudiger als dat we denken.

En dat motto helpt ons om in de actie te blijven. En het is wel door in de actie te blijven dat we uiteindelijk ons bedrijf gaan uitbouwen.

Want we kunnen jaren aan onze website werken 'been there, done that, want ik heb het hele eerste jaar van mijn onderneming aan mijn website gewerkt tussen aanhalingstekens. Ik heb voor de rest niks gedaan. Alleen achter de schermen een heel jaar aan mijn website gewerkt. Jawel, ik heb nog wel iets gedaan, mijn logo laten ontwerpen. Maar dus daar vindt ge geen klanten mee. En ge kunt u zelf wel voor de gek houden hè. Ja wel, ik heb mijn agendamodule in orde gemaakt. Ja wel, ik heb aan mijn website teksten geschreven. Maar het is pas als we naar buiten komen dan, dat we écht op weg gaan in de queeste.

Dus alles is een kladversie, action cures fear en zo eenvoudig mogelijk.

Ik ga nu eens zien hoeveel tijd dat ik al gebabbeld heb, want er is wel een stuk ... Ja, ik ga het er misschien toch nog efkes aan toevoegen. Er waren nog **vijf belangrijke leerstrategieën** die ik jullie wou meegeven. Want uiteindelijk gaat een queeste over leren. Over levenslang leren. Een queeste is een levenstaak en ondernemen is ook echt levenslang leren op alle niveaus. Echt puur de ondernemersvaardigheden, hoe schrijf je een nieuwsbrief, hoe geef je een webinar, ... Maar natuurlijk ook - en nog veel belangrijker zou ik zeggen - die persoonlijke groeivaardigheden.

En er zijn vijf leerstrategieën die ik efkes met jullie wou delen omdat ik die heel vaak gebruik. En kijk maar of dat misschien voor u ook waardevol kan zijn.

- **De eerste vaardigheid, de eerste leerstrategie die ik heel vaak gebruikt is kopiëren.** En dat deed ik al lang voordat ik ondernemer was. Ik herinner mij nog zo goed. Ik ben in 2003 van job veranderd. Ik werkte bij een IT-bedrijf en ik ben dan bij een farmaceutisch bedrijf gaan werken en kwam in een heel andere sector. Ik kwam terecht in het klinisch onderzoek, dus het geneesmiddelenonderzoek. En wat doe ik dan als ik zo'n hele nieuwe job moet leren? Ik kopieer gewoon wat andere mensen doen. En dan natuurlijk wel mensen die er goed in zijn. Ik schrijf op wat dat ze doen. Ik doe exact wat zij doen en daardoor kan ik dan ontdekken: oh, dit werkt goed. O, dit kan ik misschien een beetje aanpassen, want ik zit net iets anders in mekaar. Maar de basis is altijd kopiëren en dan pas me eigen maken. Ik vind dat een geweldige leerstrategie. Waarom zou je niet gaan kijken hoe iemand iets doet in plaats van altijd zelf warm water te terug uit te vinden?

Stel, ik ben nu af en toe eens naar de naar de Olympische Winterspelen aan het kijken (want op het moment dat ik dit opneem zijn het de Olympische Winterspelen).

Vanmorgen was het schaatsen of vanmiddag was dat. Het was de vijftienhonderd meter met Bart Swings o.a. Weet ge, die techniek die vinden dat niet zelf uit. Die gaan echt kijken van hoe doen hele goeie schaatsers dat? En die gaan dat kopiëren en natuurlijk gaat ge dan in de loop van het proces waarschijnlijk van alle kleine dingen tweakken die net iets beter bij u passen omdat ge net iets andere verhoudingen hebt in de lengte van uw benen, omdat uw pezen net iets anders in mekaar zitten, omdat uw evenwicht net iets anders is. Maar ge begint met kopiëren. Als ge altijd terug het warm water zou moeten uitvinden, dan duurt dat wel heel lang om te leren. Dus eerst kopiëren.

- **De tweede is** - en ik vind dat altijd zo een grappige - **mezelf voor de gek houden**. Ik ga een voorbeeld geven als ik iets moet doen en 'moet' doen betekent bij mij altijd 'wil' doen. Als ik zeg ik iets moet doen, dan is dat de combi tussen 'Ik wil dat eigenlijk doen, maar ik heb ook schrik'. Ik zie daar ook tegenop. En als ik zoiets moet doen, dan ga ik mezelf voor de gek houden. Door een taak op te splitsen in heel kleine stapjes en te doen alsof ik alleen maar het eerste kleine stapje ga doen.

Ik herinner mij bijvoorbeeld een aantal maanden geleden ging ik voor de eerste keer naar de dansles. Ik kende daar ook niemand. Ik wist ook niet wat dat was. En dan hou ik mezelf dus voor de gek, want dan zeg ik 'Weet ge, ik doe gewoon maar mijne jas aan. Voor de rest gaat er niks gebeuren hoor'. Ik doe gewoon mijn jas aan. En als ik mijn jas aan heb, dan zeg ik: 'Weet ge, ik wandel tot aan de auto'. We wandelen tot aan de auto. Is helemaal niks angstaanjagend. En dan stap ik in de auto en zet ik 'Ik ga een tourke maken'. En dat tourke leidt me nu toevallig langs de locatie waar de dansles is. En dan denk ik: 'Weet ge, ik ga hier al eens zien waar dat ge moet parkeren'. Dan weet ik dat ook weer al. Want ja, parkeren kan ik ook wel. En dan is het volgende stapke: 'ik stap uit de auto'. We weten nog helemaal niet of we gaan binnengaan. We stappen gewoon uit een auto. Dat is ook wel makkelijk om te doen. En dus zo deel ik dat op in een stapkes en hou ik mezelf echt voor de gek. Want ik weet natuurlijk wel ergens dat ik heel die sequens ga doen, maar door mijzelf zo voor de gek te houden, doe ik al die afzonderlijke stapkes en ben ik er voordat ik weet dat ik er ben. En ben ik de drempel over, letterlijk en figuurlijk. Voordat ik het besef en dus echt zo mezelf voor de gek houden.

- **De derde strategie is** (en ik heb dat pas misschien anderhalf jaar of twee jaar geleden ontdekt of zo dat dat echt een strategie is bij mij) **me bewust kwetsbaar opstellen**. En hoe heb ik ontdekt dat dat een strategie was?

Mensen kwamen regelmatig naar mij die zeiden: ja, gij durft u zo kwetsbaar opstellen. Ik vind dat echt wel knap van u. En dan dacht ik: doe ik dat eigenlijk? Dan dacht ik zo terug. Dat was bijvoorbeeld een keer na een bepaalde presentatie. En dan dacht ik: wat heb ik nu precies allemaal gezegd? En dan kon ik wel zien wat ze bedoelden. Dat ik inderdaad wel veel dingen van mezelf prijsgeef. Dat ik durf te vertellen over wat er bij mij allemaal niet goed gaat. Wat ik nog allemaal fout doe. Maar toen ben ik ook langzaam beginnen beseffen dat dat eigenlijk - ja, toen nog onbewust - echt wel een strategie was die mij heel veel opleverde. Want door mij bewust kwetsbaar op te stellen, neem ik al heel veel munitie weg. Als ik zeg van hier ben ik ook nog niet perfect in, ja hoppa, dat kunnen dus mensen al niet naar mij komen en zeggen van: ja daar ben je nog niet helemaal perfect in. Euh ja duh! Ik had het zelf al gezegd!

Dus dat is inderdaad echt wel een strategie die ik eerst onbewust ben gaan doen, maar het is echt wel een strategie en hij levert mij enorm veel op. Want ik ben daardoor veel minder bang dat er dingen gaan ontdekt worden, dat mensen gaan ontdekken dat ik eigenlijk niet zo goed ben. Dat ik eigenlijk ook nog fouten maken. Ja, daar ben ik dan eigenlijk niet zo bang voor, want ik had het zelf allemaal al gezegd. Plus, en dat is natuurlijk ook een hele belangrijke in mijn vak als coach: ik geef daardoor aan mijn klanten ook de toestemming om fouten te maken. Ook de toestemming om het niet perfect te doen. Ook de toestemming om echt te gaan leven volgens 'alles is een kladversie'. Het is een hele goeie strategie voor mezelf, maar het werkt ook nog goed voor mijn klanten.

- **De vierde strategie is hulpvragen**. Dat vind ik echt ook een hele belangrijke. Niet blijven zitten met alles, maar echt durven hulpvragen en daardoor merken dat andere mensen echt wel graag helpen. Andere mensen delen ook graag de kennis vanuit hun vakgebied. En ook merken dat de schaamte die zit rond hulpvragen, dat eens dat ge dat dan gevraagd hebt, dat ge merkt van 'ah ja iedereen kan bepaalde dingen niet'. En we gaan juist veel sneller als we dus durven hulp vragen. Dus dat vind ik ook een hele belangrijke.

- En dan de laatste en ik heb echt gewacht om die op het laatst te vertellen omdat dat dus voor mij ook een belangrijke strategie is, maar ik wil niet dat die verkeerd begrepen wordt, dus ik hoop dat ik hem goed kan uitleggen. **De laatste strategie is voor mij forceren.**

En ik wil dus niet dat ge denkt dat ik mij zelf van 's morgens tot 's avonds echt dwing tot van alles, maar er zijn ook dingen - en ik kom zo terug op die dingen - aan de ene kant goesting hebben om iets te doen, maar aan de andere kant zo van: ho, ik durf dit niet. En als ik die combi voel en iemand stelt mij dan zo'n vraag: Ann, kunt gij dit voor ons doen? Kunt ge daar een training over geven? Of kunt gij een bepaalde activiteit? en ik voel zo de mix tussen goesting en ook heel veel schrik. Dan zeg ik al gauw ja en dan denk ik: nu kan ik toch niet meer terug. Nu kan ik niet meer terug en dan moet ik het wel doen. En dan blijkt ook altijd dat het zo enorm meevalt. Dat vind ik altijd wel zo geweldig. Dus soms forceer ik mij ook gewoon echt op dingen.

Ik heb het forceren genoemd, maar ik weet niet of dat dat wel helemaal de goeie naam is. Want ik bedoel daarmee helemaal niet dingen doen waarvan dat ge echt van binnen voelt van dit is niet ok. En ik bedoel daarmee ook niet dingen doen waarmee dat ge echt van binnen voelt van dit is een stap te ver. Er zijn voor mij ook echt dingen die een stap te ver zijn en waarvan ik echt voel: nope! Maar als ik zo die combi voel van goesting en schrik dan weet ik: ik moet gewoon ja zeggen. Ik moet gewoon ja zeggen en dan kan ik niet meer terug. En dan heb ik vlak voordat ik het moet doen zo van 'Aaargh, waarom heb ik dit toegezegd? En dan doe ik dat. En dan ben ik weer een drempel over en dan ben ik weer blij.

Dus kopiëren, mezelf voor de gek houden, bewust kwetsbaar opstellen, hulp vragen en forceren (tussen aanhalingstekens zet ik het effe, want misschien is er nog wel een betere naam voor te bedenken).

Voilà, dat was de Q van queeste. Wat is de volgende letter? Volgende keer is dat dan de R? Ik heb nog geen thema, dus alle suggesties voor het ondernemersalfabet van Ann voor de letter R zijn zeker welkom. Alleszins tot de volgende keer.