



Waar ligt de focus?

De therapeut als ondernemer

Mij is vaak verteld dat ik een echte ondernemer ben en zo voel ik me ook. Ik aarzel bijvoorbeeld niet om risico's te nemen. Aan de andere kant heb ik eindeloos vaak adviezen gekregen hoe ik het nog beter kon doen: vooral mezelf nog meer 'neerzetten' en mijn prijs verhogen. Een hogere prijs zou staan voor meer kwaliteit. Deze welgemeende adviezen heb ik meestal beleefd aangehoord en vervolgens naast me neergelegd.

Het is één van de dilemma's van de therapeut als ondernemer: op welke manier profileer je jezelf? Waar ligt de grens van waar je jezelf en je cliënten nog recht doet? En waar ga je over deze grens heen omdat je probeert te voldoen aan de min of meer opgeschroefde verwachtingen van jezelf of anderen? In de openingsronde van een van mijn trainingen stelden twee deelnemers eens dat ze kwamen kijken of ik wel zo goed was als ze gehoord hadden. Die 'aap' heb ik meteen terug in het midden gelegd. Hij had ook zomaar op mijn schouder kunnen gaan zitten.

In mijn jarenlange ervaring als zelfstandige en als directeur van een opleidingsinstituut heb ik gezien dat er zeer uiteenlopende manieren zijn waarop therapeuten het ondernemerschap voor zichzelf invullen, vaak na een lange worsteling. En er zijn ook therapeuten die nooit uit deze worsteling komen. Vooral het idee dat er een 'recept' bestaat hoe je het ondernemerschap invult, lijkt hierbij een grote belemmering te zijn. Hierdoor word je al snel op het verkeerde been gezet.

Op internet vind je een groot aantal checklists en trainingen rond ondernemerschap, vaak speciaal gericht op de 'zachte' beroepen. Ze zijn grotendeels gebaseerd op randvoorwaarden als kennis van de markt, financieel inzicht, netwerkvaardigheden, enzovoort. Op een onlinetest van de Kamer van Koophandel^[1] scoor ik daarvoor benedengemiddeld. Dit zou me onmid-



dellijk kunnen demotiveren. Voor mij geeft het echter aan dat ik niet voldeed aan een beeld dat gebaseerd is op een commercieel succesmodel. Een model dat in de huidige tijd overigens ook binnen de commerciële sector zelf flink ter discussie staat. Het is te veel gericht op output, product en opbrengst, en te weinig op toegevoegde waarde, de bijdrage aan de samenleving.

Wat ontbreekt in dit model is dan ook vaak het 'waarom'. Waarom ben ik therapeut geworden? Waarom dit vak? Simon Sinek^[2,3] heeft hiervoor, wat hij noemt, de Gouden Cirkel ontwikkeld, waarin juist dit 'Waarom' centraal staat, de diepere motivatie van waaruit je werkt. Daarna komt het 'Hoe', zoals een principe van duurzaamheid of wijze van samenwerken, en uiteindelijk pas het 'Wat', het product. In ons neoliberale denken wordt de mate van succes juist gemeten aan wat je doet en wat het opbrengt.

Dit zet de worsteling van veel therapeuten, hoe het ondernemerschap in te vullen, in een heel ander daglicht. Kun je als therapeut blijven vertrekken vanuit je oorspronkelijke verlangen om dit vak uit te gaan oefenen? Of word je op een gegeven moment overspoeld door de randvoorwaarden die het ondernemerschap met zich meebrengt? Ikzelf houd me daarbij altijd voor op de eerste plaats mijn hart te volgen en daarbij tegelijkertijd mijn verstand te gebruiken. Dan ben ik misschien niet altijd de 'slimste' ondernemer en zeker niet de meest succesvolle, maar wel een heel tevreden en redelijk ontspannen ondernemer en mens. Zo kunnen mijn cliënten centraal blijven staan in mijn werk. ■

BRONVERMELDING:

1. Kamer van Koophandel. *Test jouw ondernemersvaardigheden*. <https://www.kvk.nl/krachtmeting/>
2. Simon Sinek. *Hoe grote leiders tot actie inspireren*. Ted Talk sept. 2009. https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=nl
3. Simon Sinek. *Vind je waarom – Een praktische gids voor het ontdekken van je hogere doel*. 2018. Amsterdam: Business Contact

'waarom ben ik therapeut geworden?'