

Zelf- standige MÉT plezier

Bepaal zelf je succes en
ervaar meer ondernemersgeluk

Alexandra Smith

Zelfstandige mét plezier

‘Zie jij jezelf als de nieuwe Mark Zuckerberg, Elon Musk of Steve Jobs?’

Think again. Alexandra vertelt waarom het niet nodig is je te spiegelen aan onhaalbare doelen, (te) grote dromen of zoveel te werken dat je het niet meer aankunt.

Met persoonlijke verhalen en praktische tips word je gemotiveerd, doorsta je tegenslagen en beleef je langdurig plezier aan jouw ondernemersreis. Alexandra’s boek is een inspiratiebron voor iedere freelancer of zzp’er in Nederland. Een echte aanrader!’

Jeroen Sakkers,

zzp-expert en initiatiefnemer van de Dag van de zzp’er

‘Laat nooit een ander voor jou bepalen wat succes is.’

Zelf- standige MÉT plezier

Bepaal zelf je succes en
ervaar meer ondernemersgeluk

Alexandra Smith

Vakmedianet

Samensteller(s) en de uitgever zijn zich volledig bewust van hun taak een zo betrouwbaar mogelijke uitgave te verzorgen. Niettemin kunnen zij geen aansprakelijkheid aanvaarden voor onjuistheden die eventueel in deze uitgave voorkomen.

Omslag, binnenwerk en opmaak: Jeroen Reith, burogom.nl
Foto auteur: Kevin van der Brug

ISBN 978 94 6276 206 0
NUR 801

Eerste druk, eerste oplage 2017

© Vakmedianet, Deventer, www.managementimpact.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h t/m 16m Auteurswet jo Besluit van 27 november 2002, Stb. 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (Postbus 3060, 2130 KB).

All rights reserved. No part of this book may be reproduced, stored in a database or retrieval system, or published, in any form or in any way, electronically, mechanically, by print, photo print, microfilm or any other means without prior written permission from the publisher.

Inhoud

Voorwoord	7
1 Don't fake it untill you make it	11
Wie je bent, is bepalend voor je ondernemersgeluk	14
<i>Oefening: Definieer je waarden</i>	16
Waardenalfabet	17
2 Doen wat je leuk vindt, is niet genoeg	23
Volg je ware natuur	25
<i>Casus: Wanneer doelen minder plezierig uitpakken</i>	26
Onderzoek eerst of het wel jóuw doel is	28
Missie en visie zijn geen vieze woorden	30
<i>Oefening: Bepaal je identiteit (je huidige situatie)</i>	32
<i>Oefening: Bepaal je toekomstbeeld (waar je naartoe gaat)</i>	34
Doelen stellen: geef richting aan je passie	38
<i>Casus: Durf te kiezen</i>	39
<i>Tips voor ondernemers met kiespijn</i>	43
Zó maken doelen gelukkig	44
Zo blijven to-do's leuk	45
3 Echt waar: ook jij hebt discipline	49
Discipline: iedereen heeft het	51
Discipline ontwikkelen	52
Disciplinedagboek	53
<i>Basistips voor mediteren</i>	55
Tegenslag mag	56
Tegenslagen: Zo ga je ermee om	57
<i>Oefening: Maak een En-toch-bord</i>	58
Motivatie: de ideale voedingsbodem voor discipline	58
<i>Tips om gemotiveerd te blijven in je ondernemerschap</i>	59
<i>Oefening: Maak een Blij-lijst</i>	62
Creëer je eigen succesdefinitie	63
<i>Oefening: Wat is jouw persoonlijke succesdefinitie?</i>	64

4	Compassie levert meer op dan hard werken	67
	Zelfcompassie maakt ondernemen plezierig	69
	Ontzettend zelfkritisch zijn, maakt ontzettend ontevreden	72
	Perfectie verpest plezier	75
	<i>Oefening: Zelfkritiek transformeren</i>	78
5	Probeer niet de beste te zijn, maar de meest enthousiaste	81
	Houd niet de schijn, maar je hoofd op	83
	Sta fier als je pitcht	85
	<i>Oefening: Zo sta je recht</i>	86
	<i>Oefening: Enthousiast je ruimte innemen</i>	87
	De houding van de gelukkige ondernemer	89
	Wat maakt je enthousiast?	90
	<i>Oefening: Je enthousiasme voeden</i>	91
	<i>Zo zit je happy achter je pc</i>	92
	Draag kleding waar je je prettig in voelt	92
6	Stop met netwerken, start met verbinden	97
	De sleutel tot verbinden: vertel een verhaal	99
	Samen ben je sterker	101
	<i>Checklist voor een goede samenwerking</i>	103
	<i>Alternatieve plekken om de verbinding te zoeken</i>	104
	Blijf oprecht	105
	Introvert? Online verbind je net zo goed	106
	Weten je vrienden wat je doet?	108
	<i>Oefening: Sociaal kapitaal in kaart brengen</i>	108
7	Klein dromen is soms beter dan groot dromen	111
	<i>Oefening: Je intuïtie raadplegen</i>	113
	Kleine dromen brengen je ook verder	114
	<i>Flow: plezierig ondernemen</i>	116
	<i>Oefening: Beschrijf je ideale functie</i>	117
	De gelukkige ondernemer	118
	De kracht van dankbaarheid	121
8	Nawoord: Alles begint met een wens	125
	Noten	128
	Dankwoord	130
	Over de auteur	131

Voorwoord

Weet je nog hoe het was toen je besloot om zelfstandig ondernemer te worden? Ongetwijfeld voelde je je erg trots toen je je inschreef bij de Kamer van Koophandel. Het avontuur lonkte. Ongekende vrijheid werd ingeluid met een afdruk van het handelsregister. Je zag het perfecte plaatje al voor je. Zelf je werktijden bepalen, zoveel opdrachten hebben dat je ‘nee’ moet verkopen en drie keer per jaar op vakantie kunnen. Geen zeurende baas boven je. En die vervelende klant? Ach, die werk je gewoon met een smoes de deur uit. Maar er is natuurlijk ook een minder aantrekkelijke kant aan ondernemerschap.

Zo gauw je eens een vakantie boekt, worden je uren bijvoorbeeld niet doorbetaald. Een grote opdracht waar je je op verheugde kan ineens tóch niet doorgaan. Soms werk je avonden door terwijl je liever met je lief uit eten gaat. Of je hebt een conflict met een klant en weet niet goed hoe je dit op moet lossen. Op zo’n moment is ondernemen even níet leuk. Hoe ga je er dan mee om en hoe *blijf* je gemotiveerd als dingen langere tijd tegenzitten?

Facebook en LinkedIn puilen uit van succesvolle ondernemers met wie het altijd goed lijkt te gaan. De verleiding is groot hen om advies te vragen, zeker als je zelf even het licht niet ziet. Maar of hun succesformule ook voor jou werkt, is nog maar de vraag. Er zijn zo’n 1,5 miljoen al dan niet parttime zelfstandig ondernemers in Nederland en die verkopen de meest uiteenlopende diensten en producten. Het is dus onmogelijk dat er één succesformule is die voor *iedereen* werkt – wat iemand je ook wijs moge maken. Voor je het weet raak je teleurgesteld en ben je nog minder gemotiveerd.

Dit boek biedt een ander perspectief. Gemotiveerd blijven en meer ondernemersgeluk ervaren omdat je gaat ondernemen op basis van je persoonlijke succesdefinitie. Ik geloof namelijk dat succes zo persoonlijk is dat alleen *jij* kunt bepalen wat dit voor je inhoudt en wat je ervoor moet doen. En jouw idee van succes of geluk kan afwijken van

wat gangbare succesgoeroes of mensen in je omgeving succesvol vinden, inclusief je partner of anderen die dicht bij je staan. Je kunt tenslotte nog zo rijk of succesvol zijn in de ogen van anderen, wat is het waard als je er zelf geen plezier aan beleeft?

De mate van jouw ondernemersgeluk is overigens een belangrijke indicatie voor succes. Hoe gelukkiger je bent met wat je doet, hoe meer je geneigd bent door te zetten en hoe meer resultaten je bereikt.

In dit boek help ik je daarom ontdekken hoe je blijvend plezier houdt in je ondernemerschap, waardoor je ondernemersgeluk toeneemt. Elk hoofdstuk biedt een alternatief voor veelgehoorde loze adviezen waar je als ondernemer mee wordt doodgegooid:

1. *Fake it untill you make it.*
2. Als je maar doet wat je leuk vindt.
3. Niet iedereen heeft discipline om het vol te houden.
4. Als je maar hard genoeg werkt, kom je er wel.
5. Zorg dat je de beste bent.
6. Je moet netwerken om aan opdrachten te komen.
7. Je moet groot dromen.

Met praktijkvoorbeelden, wetenschappelijke feiten, persoonlijke verhalen en praktische tips weet je na het lezen van dit boek wat je moet doen om jezelf gemotiveerd te houden, tegenslagen te doorstaan en succesgoeroes die niet bij jouw idee van succes passen buiten de deur te houden. Het resultaat? Ondernemen op basis van je eigen succesdefinitie en langdurig plezier in je ondernemerschap.

1

Don't fake it untill you make it

‘Elke vlinder was eerst een rups.’

Alexandra Smith

Een boek schrijven over ondernemersgeluk. Dan moet je wel van hele goede huize komen. Het tegendeel is in mijn geval waar.

Geen enkel leven gaat over rozen, dus ook het leven van een zelfstandig ondernemer niet. In het geval van zzp'erschap smelten de ondernemer en privépersoon samen. Ze beïnvloeden elkaar dan ook danig. Zo weet ik nog dat ik vijf jaar geleden het slechtste ondernemersjaar ooit doormaakte en tegelijkertijd net een lange relatie had beëindigd. Positief denken zou op dat moment niet helpen, want daar was ik op dat moment niet toe in staat. Uiteindelijk wist ik door te zetten en het tij te keren. Ik heb het niet in mijn eentje gedaan en het ging ook niet van de een op de andere dag. Doorzettingsvermogen is een waardevolle eigenschap. Ik weet niet of ik ermee geboren ben, maar als ondernemer leer je dit vermogen vanzelf ontwikkelen. Vrienden noemen mij ook wel de ‘eeuwige optimist’ en wellicht hebben optimisten van nature meer wilskracht. Of ik nu de begeerde *happy genes* bezit of niet: ik kan je verzekeren dat ik óók een minder gelukkige kant ken.

Ik groeide op in een klassiek multiprobleemgezin in een van de slechtste buurten in Amsterdam. De Bos en Lommerbuurt, in 2007 bestempeld tot ‘Vogelaarwijk’. Erg veel herinneringen aan vroeger heb ik niet, maar de Bos en Lommerbuurt kan ik me nog levendig voor de geest halen.

Buiten spelen betekende in die tijd altijd spanning opzoeken. Ik herinner me dat ik samen met kwajongens fruit ging jatten in de tuin van een buurman die ons vervolgens met een geweer achterna kwam. Mijn broer hing regelmatig met een buurjongen aan de achterkant van een tram. Logisch, het was de meest avontuurlijke vorm van zwartrijden. Soms gingen we uit verveling kikkers bestuderen op de dijk waar we helemaal niet mochten komen, omdat het gevaarlijk was en daar regelmatig een potloodventer werd gespot.

Op andere dagen klommen we een klein gebouwtje op om vanaf daar de zandbak in te springen. Telkens opnieuw, achter elkaar door, ons volstrekt niet bezighoudend met de vraag wat er zou gebeuren als we de zandbak niet haalden en dan op het trottoir zouden neerstorten. Het was Russische roulette voor negenjarigen. Dat is wat ik me zo snel kan herinneren van mijn jeugd in de Bos en Lommerbuurt: rijk aan lommer, arm aan bos.

Dat meisje van toen staat in schrill contrast met wie ik nu ben: een enthousiaste, jonge (nou ja – in ieder geval jong *ogende*) vrouw die communicatief vaardig is, zelfverzekerd op het podium staat, ondernemers en managers traint en volledig voor haar passies gaat.

Waar ik vroeger buitenshuis de spanning probeerde op te zoeken, probeerde ik die binnenshuis zo veel mogelijk te ontlopen. Ik moest gehoorzamen aan de wensen van mijn vader. En die waren nogal grillig. De ene dag mocht je iets meer dan de andere dag – afhankelijk van zijn humeur, dat zo veranderlijk was als het weer. Nog voor ik mezelf kon uitvinden, had mijn vader al een duidelijk toekomstbeeld voor mij. Als het aan hem lag, ging ik zo snel mogelijk trouwen, een baan als secretaresse vinden en kinderen krijgen. Als we niet naar hem luisterden en onze eigen plannen trokken, werd hij boos. Dat wilde niemand, dus hield ik mijn ideeën voor mezelf en trok ik me vaak te-

rug in mijn kamer. Met een boek, een kopje thee en een zak chips. Ik deed dan net alsof ik met huiswerk bezig was. Daar in mijn kamertje voelde ik me altijd beter zodra de deur achter me dichtviel en ik een pen of boek vast kon pakken.

‘Geen enkel leven gaat over rozen, dus ook dat van een zelfstandig ondernemer niet.’

En in mijn dromen vloog ik steeds vaker naar die stip op de horizon, tot de dag kwam dat ik die stip was geworden: iemand die vrij is om van zijn passies zijn werk te maken. Misschien stelt mijn stip voor anderen niet zoveel voor. Als je met een achterstand het leven begint, krijg je geen krediet of waardering voor dingen die jou heel veel moeite kosten als ze voor anderen vanzelfsprekend zijn. Ik ben niet wereldberoemd en lang niet voldoende vermogend voor een interview in de *Quote*, maar ik weet wat er voor nodig was om te komen waar ik nu ben.

Dit is wat ik geloof: je achtergrond kun je niet kiezen. Wat het met je doet ook niet. Maar je kunt wel nadenken over hoe het je heeft gevormd en waar je naartoe wil. Maak die stip op jouw horizon zo groot of zo klein als je wilt en blijf ernaar reiken. Voor je het weet, kijk je achterom en ben je verder dan ooit.

We kunnen onze metaforische rugzak lichter maken, maar de ervaringen verdwijnen niet. Je neemt de lessen die je hieruit hebt geleerd en dat wat je gevormd heeft overal mee naartoe: of je nu naar je werk of je geliefde gaat. Ze blijven invloed hebben op je gedrag, je keuzes en je manier van denken over de wereld om je heen – inclusief de mensen die je ontmoet. Dit alleen al begrijpen, kan conflicten voorkomen en ertoe leiden dat je zowel privé als in je ondernemerschap betere keuzes maakt. Daarom kun je maar beter weten wie je bent en wat je heeft gevormd. Een goede ingang daarvoor is het onderzoeken waar je voor staat en waar dit vandaan komt: je normen en waarden.

Wie je bent, is bepalend voor je ondernemersgeluk

Wie denk jij dat je bent? Uit je gedrag en de woorden die je kiest, is al veel op te maken. Ben jij iemand die vooral problemen benoemt of communiceer je vooral in oplossingen? Focus je bij een tegenslag vooral op de negatieve aspecten of heb je ook oog voor welke lessen of kansen die biedt? Geef je snel op, of denk je eerder dat als het niet linksom kan, het dan maar rechtsom moet. Ook al ben je er niet bewust van: je normen en waarden draag je altijd met je mee. Ze hebben je gevormd en bepalen voor een groot deel wat je wel of niet prettig vindt, hoe je met mensen omgaat, wat voor jou belangrijk is, wat je drijfveren zijn en waar je wel of niet voor kiest. Als coach vraag ik mensen daarom steevast naar hun waarden. Die vraag maakt altijd iets los, want het gaat al snel over dat wat ze voor een deel gevormd heeft: waarden die ze door ervaring en/of van huis uit hebben meegemaakt. Vaak wordt de sfeer in een gesprek daarna al snel intiemer, de concentratie verdiept zich, mensen durven zich kwetsbaarder op te stellen en eventuele maskers vallen af.

Als je erachter komt dat dingen niet lukken omdat je niet trouw was aan jezelf, voelt dat als een dubbel verlies.

Vervolgens vraag ik ze te benoemen hoe hun waarden terugkomen in het werk dat ze doen of in het verhaal dat ze vertellen over hun onderneming. Als persoonlijke waarden hierin onvoldoende tot hun recht komen, verklaart dit meestal ook een innerlijk gevoel van onvrede bij het uitvoeren van werk of het presenteren van een verhaal. Maar als hun waarden wél voldoende terugkomen, zeker als het kernwaarden¹ zijn, bloeien mensen letterlijk op bij dit besef. Je ziet het in hun houding: ze ontspannen hun schouders, er breekt een lach door op hun gezicht en ze staan rechter.

Vredesambassadeur Sri Sri Ravi Shankar zei het eens treffend op een bijeenkomst² in Amsterdam: *'Our purpose in life is to be happy. Why should we choose to do anything that brings us misery? Like water flows down, life flows to happiness.'* Als je je waarden kent, open je het pad van persoonlijk geluk. Je kiest dan werk dat bij je past en je creëert diensten of producten die bij je passen. Waarom zou je werk doen dat geen voldoening geeft? Waarom zou je anderen een dienst of product willen verkopen waar je zelf niet gelukkig van wordt omdat het niet strookt met je diepste waarden? Je kunt allerlei ingewikkelde persoonlijkheidstests doen of uren besteden aan carriërecoaching, maar ik heb ontdekt dat je simpelweg bewust worden van je waarden een uitstekende manier is om vast te stellen wie je bent en wat bij je past.

Behalve dat ik zelfstandig ondernemers coach, geef ik workshops waarbij ondernemers uitgenodigd worden om hun verhaal te presenteren. Tijdens een van die workshops luisterde ik eens naar een speech die een cursist gaf over het ontstaan van haar praktijk natuurgeneeskunde. Even daarvoor had ze net als de andere cursisten stilgestaan bij haar persoonlijke waarden. De natuurgeneeskundig therapeute koos haar woorden heel zorgvuldig en liet vaak pauzes vallen, alsof ze toetste bij zichzelf of wat ze zei werkelijk klopte. Toen ik aan andere cursisten vroeg wat hun opviel, zeiden ze zonder uitzondering dat ze geraakt waren door haar verhaal en dat ze heel authentiek overkwam. Deze natuurgeneeskundig therapeute had als waarden onder meer 'puur zijn' en 'zuiver zijn'. Ze beaamde mijn observatie: tijdens de speech had ze inderdaad herhaaldelijk haar woorden bij zichzelf getoetst. Iets zeggen wat niet klopte, voelde namelijk voor haar als onzuiver. Dus wilde ze nooit iets zeggen wat niet klopte en zeker niet voor het oog van publiek. De toehoorders voelden dat ze weloverwogen sprak en het effect was dat ze respect afdwong. Ze nam zichzelf en waar ze voor stond serieus en dat had een positief effect op haar geloofwaardigheid en betrouwbaarheid.

Een van de diensten die ze (nog steeds) biedt, zijn detoxweekenden en een andere dienst is mensen coachen bij het loslaten van wat niet bij hen past. De natuurgeneeskundig therapeute is een mooi voorbeeld van wat er gebeurt als je leeft naar je waarden: je komt dan heel

De houding van de gelukkige ondernemer

Een goede vriendin van mij, Daphne Schaffers, is pilatesdocente bij Miesko. Volgens haar kun je snel aan iemands houding zien hoe die in het dagelijks leven staat. Soms heeft ze mensen in de les die hun borstkas ervaren als een harnas: ze lijken niet hun borstkas te kunnen ontspannen. *Stuck in the inhale*, noemt Daphne het. Vaak zijn het mensen met een verantwoordelijke baan, juristen bijvoorbeeld, die echt body nodig hebben om zich staande te houden. Ze geven aan dat diep inademen niet makkelijk gaat, alsof ze nauwelijks uitademen. Deze mensen hebben baat bij bewuster leren ademen en leren ontspannen.

**‘Stel je open voor je publiek en
durf ruimte in te nemen.’**

Soms ziet ze mensen die van nature wat slap zijn en juist lijken te blijven hangen in de uitademing. Deze mensen zijn vaak moe en doen wel de oefening, maar hebben moeite de spieren te gebruiken. Hoewel dit misschien te wijten is aan slap bindweefsel en genetisch bepaald kan zijn, kunnen deze mensen baat hebben bij wat meer focussen op het voelen van de spieren en wat die doen.

En dan heb je de mensen die bij het doen van oefeningen wel van beton lijken te worden. Hun spieren verkrampen, omdat ze het allemaal zo goed willen doen en het daardoor te sterk willen maken. Deze mensen zouden baat hebben bij balans zoeken tussen een ontspannen houding en het trainen van spieren zonder hierin door te schieten.

Volgens Daphne is het mooiste wat je kunt bereiken dat je je lekker en krachtig in je vel voelt, zonder pijn. Ooit had ze een leerling die zich in elke les rampzalig voelde. Hij leek geen coördinatie te hebben – laat staan een goede houding. Maar in drie jaar tijd ontwikkelde hij zich tot iemand die een veel betere houding kreeg en lekker in zijn vel zat. Tegenwoordig traint hij mee met de docenten. Je houding heeft veel invloed op wat je uitstraalt en hoe je je voelt, onderkent ook Daph-

ne. ‘Als je in elkaar gezakt op een stoel in een trein zit, voel je je heel anders dan wanneer je rechtop zit. Als je rechtop zit, ben je echt een deelnemer aan het leven. Als je in elkaar zit, gaat je energie ook naar binnen. Hetzelfde geldt voor een gebogen houding versus een kaarsrechte houding. Het draagt allemaal bij aan hoe je je voelt.’

Terug naar je ondernemerschap: welke houding past het beste bij de ondernemer? Als je het mij vraagt: eentje die energie, kracht en plezier uitstraalt. Ga voor jezelf na wat je kunt doen om je eigen houding te verbeteren en gun jezelf ook op dit gebied een kans op het ervaren van meer ondernemersgeluk.

Wat maakt je enthousiast?

De meeste ondernemers zijn enthousiast als ze beginnen aan iets nieuws. Een nieuw bedrijf, een nieuw project, een nieuw idee dat ze willen ontwikkelen. Vervolgens gaan ze ermee aan de slag. De kunst is om enthousiast te *blijven* en dat is niet zo eenvoudig. Wat in ieder geval helpt, is dat je je bewust wordt van de dingen die *niet* helpen om dat vuurtje brandend te houden. Zoals een werkplek met mensen die een totaal andere achtergrond hebben dan jij en met wie je geen connectie voelt. In dat geval loont het om een werkplek te zoeken met mensen die je inspireren of met wie je kunt samenwerken. Als je merkt dat je weinig energie krijgt van bepaalde type klanten of opdrachten, is het ook goed om hier je les uit te trekken. Investeer liever in opdrachten en klanten die meer aansluiten op datgene waaraan jij als ondernemer plezier beleeft.

En natuurlijk helpt het ook om te kijken naar waar je wél enthousiast van wordt. Omring jezelf daar zo veel mogelijk mee. Elke dag zijn er in ieder geval drie vragen die je kunt beantwoorden om je enthousiasme te blijven voeden. Hang deze vragen desnoods op in de wc-ruimte, zodat je er een gewoonte van maakt om ze iedere keer opnieuw aan jezelf te stellen.

| Oefening

Je enthousiasme voeden

Beantwoord elke dag de volgende vragen:

- 1 Op welke plek moet ik vandaag zijn als ik me enthousiast wil voelen tijdens het werken? Is dit thuis, op kantoor of misschien wel op het strand?
- 2 Met welke mensen kan ik vandaag contact zoeken als ik geïnspireerd wil worden of mijn enthousiasme met iemand wil delen?
- 3 Welke bijdrage kan ik vandaag met mijn werk leveren zodat ik enthousiast word van het eindresultaat?

Als je ergens elke dag werkt, is het des te belangrijker dat die plek vrij is van alles wat je enthousiasme kan ondermijnen. Alleen al in de fysieke ruimte kun je veel zelf doen om de juiste sfeer te scheppen. Denk bijvoorbeeld aan een lekkere zithoek waar je kunt nadenken, een koffiezetapparaat waaruit goddelijke koffie komt, een muziekinstallatie of andere dingen die je werk veraangenamen. Maar ook helpt het ophangen van inspirerende quotes of je kernwaarden, een visionboard of een En-toch-bord, fotolijstjes of posters van rolmodellen of andere mensen die je inspireren. Dit draagt allemaal bij aan een positieve sfeer. En over mensen gesproken... in de ruimte waar je elke dag werkt, wil je dus het liefst mensen tegenkomen waar je blij van wordt. Voor wie veel achter de computer zit, is aandacht geven aan een goede bureaustoel en de juiste werkhouding ook geen overbodige luxe. Niets is zo ondermijnend voor je ondernemersgeluk als het ervaren van fysieke klachten die je belemmeren in je productiviteit. Zeker als het klachten zijn die voorkomen hadden kunnen worden.

De sleutel tot verbinden: vertel een verhaal

Als netwerken voor jouw gevoel inhoudt dat je zo veel mogelijk mensen een visitekaartje in de handen duwt, waarbij je kunstmatig glimlacht en een voorgekauwd riedeltje uitspuugt, snap ik waarom dit weerstand oproept. In dat geval heb je er misschien net als ik meer aan om het woord ‘netwerken’ te vervangen door het woord ‘verbinden’. Het heeft een positievere connotatie en ontslaat je van de plicht om *zo veel mogelijk* mensen te spreken. Het bevrijdt je ook van de noodzaak om naar tenenkrommende, strak georganiseerde netwerk-events te gaan, want het mooie eraan is dat je dit overal kunt doen. Verbinden betekent namelijk niets meer of minder dan ‘verhalen uitwisselen van mens tot mens’. Als verhaalcoach weet ik als geen ander hoe de verbinding tot stand komt dankzij verhalen. Mensen zoeken onbewust in verhalen naar vier dingen.

- 1 **Herkenningspunten:** hij of zij vertelt iets wat ik ook heb meegeemaakt of we delen dezelfde passies.
- 2 **Waarden:** hij of zij vindt qua werk of levenshouding (deels) dezelfde dingen belangrijk als ik.
- 3 **Lessen:** hij of zij vertelt iets waar ik van kan leren, waardoor ik wil blijven luisteren.
- 4 **Gevoel:** hij of zij raakt me of vermaakt me.

Het is een voordeel om een (groot) netwerk te hebben als zelfstandig ondernemer. Ik zal de laatste zijn om dat te ontkennen. Sterker nog, als je je netwerk goed weet in te zetten, kan het je daadwerkelijk verder brengen. De gunfactor krijg je echter door bewust te verbinden en dat heeft te maken met de diepgang opzoeken door je open te stellen voor je gesprekspartner en nieuwsgierig te zijn naar wat die beweegt. Zo bezien gaat het niet om de beste pitch, maar om de beste klik. Mensen die erg goed zijn in netwerken, zijn waarschijnlijk erg goed in zich openstellen voor anderen en in het verbinden met anderen op basis van de eerdergenoemde vier punten.

De verbinding zoeken door middel van verhalen, heeft de mens van oudsher helpen overleven. Tijdens de trainingen storytelling die ik aan bedrijven geef, noem ik dat de primaire functie van verhalen: ze worden ingezet om onszelf te verenigen in waarden en doelen. In een groep sta je sterker dan alleen. Onderdeel van een groep zijn, is bevorderend voor onze overlevingskansen en samenwerken is bevorderend voor ons welzijn en veiligheid. Als groep kunnen we bruggen slaan en huizen bouwen, wetten doorvoeren en gezamenlijke vijanden bestrijden.

Je niet verbinden of niet kunnen verbinden, levert dan ook een diep gevoel van ongemak op. Je bent geen lid van de groep, geniet niet over dezelfde voordelen en bent bovendien kwetsbaar: iedereen kan je aanvallen. In de oertijd leidde verstoten zijn van de groep onherroepelijk tot de dood. Misschien dat we ons daarom zo kwetsbaar voelen als we (ogenschijnlijk) geen onderdeel zijn van de groep.

**‘Verbinden is niets meer of minder
dan verhalen uitwisselen
van mens tot mens.’**

Netwerken op plekken waar je niemand kent, voelt dan al gauw als bedreigend. Bedenk dat je gevoel vaak niet overeenkomt met de werkelijkheid. In de werkelijkheid ben je enkel in een hutje op de hei écht alleen, en dan ook alleen als je in dat hutje geen internet- of telefoonverbinding hebt. De waarheid is dat we omgeven zijn met mensen en we allemaal wel iets voor elkaar kunnen betekenen. Je moet het alleen toelaten en zo nodig durven de eerste stap te zetten. Wat ik zelf heb ontdekt: muurbloempjes zijn vaak mensen met interessante observaties en verhalen. Ze zijn ook het meest dankbaar als je een gesprek met ze begint. Eindelijk iemand die hen onderdeel maakt van de groep waarbinnen ze zich buitengesloten voelden! Tijdens mijn

tienerjaren viel het me op dat er in de pauze op school altijd een meisje alleen rondliep. Ik begreep dat niet, ze leek me een leuke meid. Ze keek wat onwennig rond en koos meestal een plekje in de aula uit waar ze het minst op zou vallen. Na een paar dagen liep ik op haar af. ‘Ik zie je altijd alleen rondlopen, ga je mee een patatje halen?’ Het was het begin van een vriendschap voor het leven. We gingen samen op dansles en zij werd professioneel danseres/choreografe. We gingen samen op zangles en ik had een korte carrière als zangeres. We gingen samen fotoshoots doen en ik werd professioneel model. We gingen samen theater maken en werkten goed samen aan mooie voorstellingen. We deelden lief en leed, beiden hadden we geen makkelijke jeugd. We legden ruzies bij. Tijdens de vriendschap leerden we elkaars vriendjes – nu exen – kennen. We zijn uitgegroeid tot zelfstandige, zelfverzekerde vrouwen. Zij is docent geworden en ik trainer. We bewonderen elkaar om wat we bereikt hebben. Tot op de dag van vandaag is dat meisje nog steeds een van mijn beste vriendinnen. We denken nog vaak lachend terug aan het moment dat we elkaar ontmoeten. Ik herhaal het graag: achter muurbloempjes schuilen de meest interessante en de meest waardevolle mensen. Het is mijn overtuiging dat zij heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van mijn creativiteit en ik ben erg dankbaar dat ze nog steeds in mijn leven is. Nieuwe ontmoetingen zijn er altijd, maar nooit zal er iemand zijn die zoveel van mijn leven weet als zij, simpelweg omdat ze er al zo lang is. Met andere woorden: durf mensen aan te spreken, want je weet nooit wat voor impact een ontmoeting kan hebben.

Samen ben je sterker

Regelmatig kom ik mensen tegen die beweren dat ze iets ‘helemaal zelf’ gedaan hebben. Hoewel je natuurlijk best trots mag zijn op resultaten die je met veel inspanning hebt bereikt, bestaat er volgens mij helemaal niets op deze wereld wat niet zonder hulp van anderen tot stand komt. En als het om je successen in je onderneming gaat, zijn er

altijd anderen om je heen geweest die je hebben geïnspireerd. Er zijn altijd mensen geweest die je iets hebben gegund of jou hebben voorgesteld aan anderen die iets voor je konden betekenen. Het is belangrijk om dit in te zien, zodat je er dankbaarheid voor kunt voelen en het door kunt geven. Het is krachtig als je publiekelijk credits geeft aan mensen die je geholpen hebben om bepaalde doelen te bereiken. Te vaak wordt dit vergeten. Volgens mij wil je niet dat jouw succes wordt overschaduwd door mensen die zich ondergewaardeerd voelen, of in de steek gelaten. Mensen publiekelijk bedanken voor hun bijdrage is een kleine moeite die grote gevolgen kan hebben: het is een goede kweekvijver voor ambassadeurs. Het voorkomt ook nog eens dat mensen achter je rug om smalend over je succes praten als iets wat je over de rug van anderen hebt bereikt. En het mooie is dat de ander de volgende keer weer met je wil samenwerken. Samen kun je dan weer andere successen bewerkstelligen.

Het echte netwerken gaat misschien wel om begrijpen dat je allemaal onderdeel bent van het grote geheel en dat we op de wereld zijn om elkaar zo veel mogelijk te helpen. Wat heb je aan succes, als je het niet kunt delen? Samen ben je niet alleen sterker, maar kun je elkaar ook positief beïnvloeden en inspireren. Een zelfstandig ondernemer blijft een sociaal dier en alleen is toch maar alleen.

Als netwerkevents niets voor jou zijn (zie verderop het lijstje met alternatieve plekken om te verbinden), kun je ook nadenken of er misschien dingen zijn die je samen met anderen kunt organiseren. Ook hier is het zaak dat je op zoek gaat naar de verbinding. Natuurlijk is het fijn als zakenpartners elkaar ‘aanvullen’ maar als het betekent dat je continu conflicten met elkaar hebt, is het niet plezierig samenwerken. Mijn advies zou dus zijn: als je met iemand gaat samenwerken, zorg dan in ieder geval dat jullie dezelfde waarden en doelen voor ogen hebben. Idealiter denk je hetzelfde als het gaat om gedragscodes in het zakendoen en over hoe je met mensen omgaat. Als het op dit vlak namelijk niet klikt, zul je je constant ergeren aan iemands gedrag en dat is op termijn onhoudbaar.

Over de auteur

Alexandra Smith (1975) groeide op in het getto van Amsterdam. Na de mavo haalde ze haar middenstandsdiploma en belandde ze uiteindelijk bij Radio 10 Gold. Hier bloeide haar passie voor communicatie op. Vanaf haar 26e ging ze zowel Nederlands als theaterwetenschap studeren. Beide studies voltooide ze, waarvan de laatste cum laude.

Na haar studies richtte ze haar bedrijf Fabel op van waaruit ze de afgelopen tien jaar veel zzp'ers coachte met hun ondernemerschap. Als verhaalcoach en trainer storytelling helpt ze dagelijks grote, internationale organisaties (incl. het Europees Parlement) met verhalen, pitches en presentaties.

Haar eerdere boek *100 dagen dankbaarheid, dagboek van een zzp'er in crisistijd* kreeg een vervolgserie columns in NRC.next en won de harten van veel zzp'ers. Het maakte haar een veelgevraagd spreker op zzp- en mkb-events. Eind 2015 gaf ze een TEDx-talk.

In 2015 behaalde Alexandra het certificaat van de cursus *The science of happiness* (University of Berkeley). Nadat ze deze gelukslessen ging toepassen in haar werk als ondernemerscoach en verhaalcoach, kreeg ze het idee voor *Zelfstandige mét plezier*.

Meer over Alexandra lees je op haar websites:
www.fabelaars.nl en www.alexandrasmith.nl.

Zelfstandige mét plezier

Hoe zou je leven als ondernemer eruitzien als je elke dag precies weet waar je mee bezig bent en waarom je hier gelukkig van wordt?

Ooit was ze de 'koningin van de tegenslagen'. Totdat ze in 2013 het roer definitief omgooide. In dit boek vertelt ondernemers- en verhaalcoach Alexandra Smith hoe je tegenslagen omarmt, dagelijks gemotiveerd blijft, discipline ontwikkelt én al je doelen haalt.

Zelfstandige mét plezier biedt zzp'ers de kans om hun ondernemerschap naar een hoger plan te tillen en zelf te bepalen hoe hun persoonlijk succes eruitziet.

Het resultaat? Blijvend meer plezier in jouw ondernemerschap!



Alexandra Smith (42) is al tien jaar zelfstandig ondernemer. Haar eerdere boek *100 dagen dankbaarheid, dagboek van een zzp'er in crisistijd* kreeg een vervolgsérie in NRC.next en won de harten van veel zzp'ers. Het maakte haar een veelgevraagd spreker op zzp- en mkb-events. Eind 2015 gaf ze een TEDx-talk over de verbindende kracht van verhalen in ondernemerschap.

'Een echte aanrader: Alexandra's boek is een inspiratiebron voor iedere freelancer of zzp'er in Nederland!'

Jeroen Sakkers, zzp-expert en initiatiefnemer Dag van de zzp'er

