



# Angst om te communiceren

In mijn column probeer ik altijd aan te haken op het thema van het blad. En dat leek me voor 'angst' in eerste instantie lastig. Maar toen ik erover nadacht, realiseerde ik me dat reclame voor een groot deel over angst gaat. Of in elk geval inspeelt op de angst om iets te missen, er niet bij te horen, geen goede moeder te zijn of geen echte man... Ga ik het er dan nu over hebben hoe je met angstbeelden cliënten naar je praktijk kunt trekken? Nee. Maar ik wil het wel graag hebben over de manier waarop angst je weerhoudt om succesvol te zijn met je praktijk.

**W**ant er zijn genoeg angsten waar je als ondernemer mee te maken krijgt. Financiële onzekerheid, om mee te beginnen. Maar ook de angst om kansen te missen is bij veel ondernemers bekend. Net als het *imposter syndrome*, waarbij je twijfelt aan je bekwaamheid of het idee achter je praktijk. En ik loop zelf ook regelmatig tegen faalangst én angst voor afwijzing aan. Bijvoorbeeld toen ik moest pitchen voor een heel grote opdracht. Trouwens ook in mijn poging om een bedrijf op te zetten in circulaire relatiegeschenken.

De pitch ging super, het realiseren van het bedrijf gaat minder. Ik weet zelfs waar het verschil in zit: in het ene steek ik uit angst extra energie, het andere vermijd ik. Met andere woorden: onzekerheid en angst omzetten in actie bepaalt mede je succes als ondernemer. Maar hoe doe je dat? Nou, om te beginnen door die angst te erkennen en misschien wel te omarmen. Ik wil pertinent niet met een slecht verhaal bij een potentiële klant staan, dus steek ik er heel veel tijd en energie in. Aan de andere kant leiden de zorgen over de haalbaarheid van mijn bedrijfsidee tot vluchtgedrag. Ik vind steeds ander 'nuttige' dingen om te doen of blijf schaven aan een e-mail naar een potentiële klant. En die mail nabellen? Dat weet ik vervolgens twee weken uit te stellen.

Ik herken het ook bij anderen, zoals die therapeut die vroeger vaak opbelde als zijn agenda een beetje leegraakte, maar het altijd de druk had om zijn website beter vindbaar te maken of oude cliënten na te bellen. Of die importeur



'onzekerheid en angst omzetten in actie bepaalt mede je succes als ondernemer'

van een zorghulpmiddel, die klaagt dat hij niets verkoopt, maar toch geen productdemonstraties doet die verder dan veertig kilometer van zijn vestigingsplaats zijn. Hij zegt dat het hem te veel tijd kost, maar zit ondertussen op kantoor duimen te draaien.

Wat kunnen zij, jij en ik nou doen? Om te beginnen dat erkennen en omarmen waar ik het net over had. Waarom zit dit mij dwars? Waarom zit ik mijzelf dwars? Maar let op: zelfreflectie kan ook een uitstelmethode worden. Ook belangrijk: blijven leren. Wat bij angst

voor spinnen werkt, werkt ook bij faalangst. Ik kan bijvoorbeeld na dertig lessen nog steeds niet snowboarden, maar ik leer wel omgaan met het feit dat ik iets niet kan. En dan heb ik nog een slimme truc. Namelijk dat wat je wilt doen, zo breed mogelijk bekend maken. Want als je iets zegt of opschrijft, dan voel je je meer verplicht om je eraan te houden. Je wilt ten slotte wel geloofwaardig blijven. Dus vertel over je plannen aan collega's, vrienden en familie, zet het op je website, op Facebook, Instagram, enzovoort. Of in je column in een vakblad. ■