



Nee zeggen is gezond

Als zelfstandig therapeut ben je eigen baas, en stel je je eigen grenzen. In theorie, in elk geval. Want in de praktijk wil je ook graag dat mensen bij je komen en terugkomen. En dan lijken grenzen soms in de weg te zitten. Toch is het belangrijk om ze te stellen en te bewaken. Dat is namelijk beter voor jou, je bedrijf én je cliënten.

Laat ik eerst de hand in eigen boezem steken: ik ben een pleaser. En ik kan niet plannen. Daardoor zei ik als zzp'er tegen veel te veel dingen 'ja' en deed ik veel te veel voor mijn klanten zonder er geld voor te vragen. Ook als ik er geen tijd voor had, geen zin in had of er eigenlijk gewoon niet goed in was. Dat betekende uiteindelijk dat ik mijn klanten niet altijd de superkwaliteit en volledige aandacht kon bieden die ze verdienden; en nog veel vaker dat ik zelf ver over mijn eigen fysieke grenzen moest gaan om dat wel te doen.

Ik weet nu dat continu over je grenzen gaan en continu extra werk leveren geen goed businessmodel is. Een duidelijk en afgebakend aanbod naar klanten – of in jouw geval cliënten – maakt je effectiever en efficiënter. Zo houd je tijd en energie over voor de dingen die goed zijn voor jou en je praktijk. En het maakt het veel makkelijker om nee te zeggen tegen cliënten en behandelingen die niet bij je passen.

Heb jij het idee dat je focus mist, dat je teveel dingen doet die je geen energie geven of merk je dat cliënten niet goed weten waar jouw kracht ligt? Vraag je dan eerst eens af wie je als cliënten wilt. Inderdaad: wie *jij* als cliënten wilt. Dus niet wie jou als behandelaar wil of nodig heeft. En ook niet waar kansen of problemen liggen die opgepakt moeten worden. De last van de wereld kun je later op je schouders hijsen, nu eerst jij. Wat wil jij als zorgprofessional? Waar ben jij het beste in, waar krijg jij energie van? En wat voor soort cliënten horen daarbij?

En dan vraag twee: wat wil je voor deze cliënten doen? Wil je echt 24 uur per dag bereikbaar zijn? En hoeveel cliënten wil je eigenlijk aannemen?



'neem tijd voor jezelf en wees eerlijk als je voelt dat je grenzen worden overschreden'

Zoveel mogelijk mensen willen helpen kan er ook toe leiden dat je uiteindelijk niemand goed kunt helpen. Alles zelf willen doen is ook zo'n valkuil. Is het echt nodig of is het een strategie die je je hebt aangeleerd om grensconflicten te voorkomen?

Heb je dat helder? Communiceer het dan open, eerlijk en duidelijk. In je marketingmiddelen én in je praktijk. Overleg voor je een behandeling aangaat wat de verwachtingen zijn en hoever jij daaraan tegemoet gaat komen. Zet de

afspraken duidelijk op papier of op je website. Maar het belangrijkste: neem tijd voor jezelf en wees eerlijk als je voelt dat je grenzen worden overschreden. Ontstaat er tijdens de behandeling een situatie die niet binnen de afspraken valt? Kost iets je te veel tijd of energie? Benoem dat dan, en zoek een oplossing. En onthoud: nee zeggen mag. Al wil je dat misschien beter formuleren als 'Jammer, dat gaat niet' of 'Mijn talenten liggen ergens anders.' ■