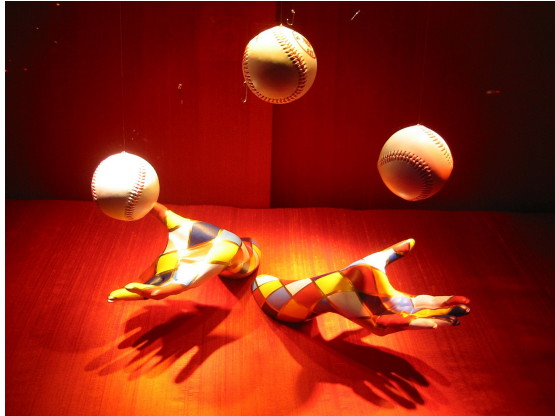


# Jongleren met de bal van kennis en ontwikkeling

door Ria Teeuw en Esther van Dam



Wie herkent dat niet? Dat onzekere gevoel toen je voor het eerst een cliënt ontving in je praktijk: ‘Stel dat ik niet gauw genoeg een antwoord weet.... Stel dat ik een fout maak..... Stel dat ik niet goed overkom.....’ De een zal er meer last van hebben gehad dan de ander, maar bijna niemand is eraan ontkomen. Het was een periode waar je doorheen moest, eigenlijk net als met alles dat je voor de eerste keer doet. Maar nu stond er wel veel op het spel! Tenslotte kwam je cliënt met een pakketje

**verwachtingen die je graag wilde waarmaken. Wat een verantwoordelijkheid! Daarnaast speelde ook je imago een rol. Zou je cliënt je straks van harte aanbevelen of misschien gaan afraden?**

Ook als je dit stadium allang en breed voorbij bent is het goed je ‘professionaliteit’ zo nu en dan weer eens onder de loep te nemen. De spanning die je voelde voordat de eerste cliënt bij je aanbelde is dan gelukkig verleden tijd, maar een alerte en vakkundige houding zijn nog altijd van belang. Die maken deel uit van je totale plaatje ‘professionaliteit’. Dat totale plaatje bestaat uit een heleboel aspecten: je praktijkvoering, je kennis/ontwikkeling, je middelen, jouw specifieke valkuilen en hoe je daarmee omgaat, de locatie waar je je praktijk uitoefent, je administratie, je doelen, je communicatie-uitingen en nog veel meer. Je kunt jezelf zien als een jongleur die al deze aspecten als ballen in de lucht moet houden. Wanneer je even niet oplet en je laat een bal vallen, dan heeft dat z’n weerslag op het geheel.

## Zelfverzekerd

We pikken er even een bal uit: die van kennis en ontwikkeling. Twee aspecten die bij elkaar horen, maar toch van elkaar verschillen. Kennis gaat over wat je hebt geleerd tijdens verschillende opleidingen en in zekere mate ook over je ervaringen. Ontwikkeling daarentegen gaat over de wijsheid die je bij dat alles hebt opgedaan en die heel persoonlijk is. Met dezelfde opleiding kan de één uiteindelijk een zelfverzekerde en deskundige therapeut worden terwijl de ander aan zichzelf blijft twijfelen en daardoor de indruk wekt dat ‘ie maar wat aanmoddert. Zo weet de eerste bijvoorbeeld zijn cliënt zonder enige moeite te overtuigen om z’n leefstijl aan te passen om weer gezond te worden en de ander praat als brugman maar lukt dat helemaal niet. Daarom horen de begrippen kennis en ontwikkeling bij elkaar; als je professioneel met je vak omgaat dan werk je continu aan beide aspecten. Net als dat je je cliënt helpt om bewust te worden van wat van invloed is op zijn of haar gezondheid, is het belangrijk dat je zelf niet comfortabel achterover leunt en denkt dat je alles al weet. Een professionele therapeut zal z’n eigen ontwikkeling nooit uit het oog verliezen en daaraan blijven werken.

## Herkenningspunten

Dat is het begin, de basis. Maar dan! Wanneer je de “bal kennis en ontwikkeling” in de lucht houdt, moet dat vervolgens ook zichtbaar zijn voor de buitenwereld. Want als je vak verstaat is het zaak

dat niet alleen jij dat weet, maar ook de potentiële cliënt, anders blijft je praktijk leeg. Eén van de belangrijkste middelen die je tot je beschikking hebt is je imago, die moet goed zijn en in overeenstemming met je identiteit. Anders gezegd: je buitenwereld moet helemaal kloppen met je binnenwereld. Je buitenwereld gaat over hoe de cliënt je ziet en je binnenwereld gaat over wie je in werkelijkheid bent. Wanneer een cliënt voor de eerste keer bij je komt, zal hij aan de hand van herkenningspunten bepalen hoeveel vertrouwen hij in je stelt. Zoiets gebeurt in een oogwenk en vaak onbewust. Uiteraard kan hij zijn mening later nog bijstellen, maar er bestaat niet voor niets het gevleugelde gezegde dat je maar één kans krijgt om een goede eerste indruk te maken.

### **Gebakken lucht**

Door jezelf duidelijk en professioneel op te stellen weet de cliënt dat jij degene bent op wie hij een beroep kan doen. Bijvoorbeeld: een cliënt verwacht veel meer van een therapeut die hem ontvangt in een verzorgde, nette praktijkruimte dan van diens collega die hem in een armoedig onderkomen ontvangt. Hij weet tenslotte van tevoren niet hoe vaardig en deskundig je bent, dat wil hij zien. Daarom moeten je herkenningspunten, zoals een nette praktijkruimte, tiptop in orde zijn. Alleen zullen ze wel ergens op gebaseerd moeten zijn, dus kloppen met wat je te bieden hebt. Is dat niet het geval, dan zal de cliënt dat snel doorhebben en vervolgens niet meer terugkomen. Gebakken lucht werkt niet. Je kunt het dus niet faken!

### **Eigen weg**

Waarschijnlijk kun je je goed voorstellen dat dit allemaal ook geldt voor de manier waarop je je cliënt benadert, hoe je een anamnese afneemt, hoe je een nota opstelt, maar het gaat ook over je uiterlijk en je presentatie. Want je bent niet alleen therapeut, maar ook ondernemer: je moet jezelf 'neerzetten' en dat vraagt van je dat je zelfverzekerd bent. En dan écht zelfverzekerd, dus geen ferme houding van 'dat doe ik wel even', nee, het gaat om weten dat wat je te bieden hebt écht waardevol is. Dat betekent dus dat je heel vaardig de bal van kennis en ontwikkeling in de lucht hebt. Je weet waar je staat en waar je naartoe wilt. Het kan soms behoorlijk hard werken zijn om dat voor jezelf duidelijk te krijgen. Maar als je daar voldoende inzicht in hebt, dan is het van onschatbare waarde. Dan ben je in staat om als therapeut je eigen weg te volgen.

### **Gelijkwaardige partner**

Nog maar enkele decennia geleden was 'zakelijkheid' voor veel complementair werkende therapeuten maar een vies woord. Tenslotte ging het in ons werk om idealisme en er hing ook nog eens een sfeertje omheen dat je voor idealisme niet betaald mocht worden. Maar ons vak is volwassen geworden en neemt steeds meer zijn rechtmatige plaats in naast de reguliere geneeskunde. Niet als een op zichzelf staande wereld, maar als een gelijkwaardige partner met wie het goed samenwerken is. Het is een beroep dat waarde heeft en die mag er ook aan toegekend worden. Dus ook op financieel gebied. Zakelijkheid en duidelijkheid horen daarbij, zowel voor jezelf als voor je cliënt.

In kader:

Ria Teeuw is orthomoleculair en cranio-sacraaltherapeut. Maar ze is ook tekstschrijver, maakt deel uit van de redactieraad van dit Vakblad en heeft een boek geschreven over praktijkvoering. Esther van Dam is homeopaat en docent Homeopathie en Praktijkvoering bij de School voor

Homeopathie in Amersfoort. Daarnaast verzorgt zij de nascholing 'Succesvol opstarten van de praktijk'.

*[www.evandam.nl](http://www.evandam.nl)*