

EMMA HAFKAMP

SPIJT VRIJ ONDERNEMEN

Wat je pas leert
over succes als
het bijna te laat is



'Pagina na pagina herkenbaar.' – Humberto Tan

INHOUD

PROLOOG De prijs van succes	9
LES 1 Maak effectiever gebruik van je denkkraft	21
LES 2 Wees geen gevangene van je geschiedenis en bedrijf	41
LES 3 Breek door je eigen succesplafond heen	57
LES 4 Maximaliseer de rijkdom van deze fase	77
LES 5 Leer je succes aan de buitenkant ook vanbinnen te voelen	95
LES 6 Presteer grootser dan ooit zonder energieverlies	111
LES 7 Laat je bedrijf verder groeien terwijl jij meer leeft	131
BONUS Als jouw ambitie verder reikt dan spijtvrij	151
Epiloog	166
Dankwoord	168
Bronvermelding	170

Alle casus en personages in dit boek zijn geanonimiseerd en waar nodig samengevoegd of gewijzigd. Eventuele overeenkomsten met bestaande personen berusten op toeval. Hiermee wordt volledig voldaan aan de professionele richtlijnen en vertrouwelijkheidsvereisten binnen mijn BIG-registratie als GZ-psycholoog.



***‘Echte winst zit in het vermogen
trouw te blijven aan jezelf.’***

PROLOOG

DE PRIJS VAN SUCCESS

De stilte na de piek

Er komt een moment waarop de stilte harder klinkt dan het applaus. Dat moment waarop je op het hoogste punt staat, de cijfers kloppen, het team draait, de deals doorgaan, en jij ineens voelt dat je niet meer weet wat je eigenlijk aan het najagen bent.

Voor de buitenwereld ben je het toonbeeld van succes. Je bedrijf groeit en je naam doet ertoe. Maar vanbinnen is het stil. Niet de weldadige stilte van rust, maar die onverklaarbare leegte die zich aandient als alles lukt.

Veel ondernemers herkennen dat moment, maar praten er niet over. Het past niet bij het beeld van de sterke leider die weet waar hij naartoe gaat. Dus schuiven ze het weg. Ze vullen de stilte op met nieuwe doelen, projecten en investeringen. Ze noemen het ambitie. Maar vaak is het iets anders: angst voor het ontbreken van bestaansrecht.

De gesprekken die blijven hangen

In mijn werk als gezondheidszorgpsycholoog in een ziekenhuis heb ik talloze gesprekken gevoerd met mensen in hun laatste levensfase, die me nooit meer losgelaten hebben. Gesprekken met ondernemers, leiders en oprichters. Mensen die iets hebben opgebouwd wat groter was dan henzelf. Sommigen spraken me vanuit hun kantoor, anderen vanuit een ziekenhuisbed.

Ze vertelden me niet over hun successen, maar over hun spijt. Over hoe ze hun kinderen te weinig zagen. Over de vakanties die ze misten, de vriendschappen die verwaterden, de nachten vol gepieker. Ze zeiden dingen als:

'Ik dacht dat ik tijd zou kopen door hard te werken.'

'Ik heb alles opgebouwd, maar nooit genoten.'

'Als ik toen wist wat ik nu weet, had ik het anders gedaan.'

Deze gesprekken vormden het begin van dit boek. Niet uit sensatie, maar uit urgentie. Omdat ik zag hoe de slimste, krachtigste mensen vastlopen in dezelfde valkuil: hun bedrijf als bewijs zien van hun waarde.

Psychologie als strategie

Ik schrijf dit boek als specialist op het gebied van psychologie, mede-ondernemer en ervaringsdeskundige. Pas toen ik mijn eigen geschiedenis onder ogen kwam, kon ik losbreken uit oude patronen van aanpassing, bewijsdrang en leeg succes. Deze ervaring is het fundament geworden van mijn ondernemerschap. Ik heb mijn levensloop daarmee vertaald naar een verhaal dat mij dient in plaats van tegenhoudt.

Psychologie is geen tegenhanger van zakelijk succes. Het is de onderstroom die bepaalt op welke manier je succesvol bent. Wie zijn eigen patronen kent, hoeft ze niet meer onbewust te herhalen. Daarom verbind ik in dit boek de taal van winst en verlies met de taal van gevoelens en patronen. Want echte winst zit niet in de cijfers, maar in het vermogen om trouw te blijven aan jezelf, ook als niemand kijkt.

Wake-upcall

De mensen die ik sprak in hun laatste levensfase, hadden één ding gemeen: ze zagen hun eigen patronen pas toen het te laat was. Toen het lichaam stopte. Toen de partner vertrok. Toen de telefoon niet meer rinkelde. Het waren geen mislukkingen, het waren spiegels.

Ik geloof niet dat we zulke lessen pas hoeven te leren wanneer ze ons overkomen. We kunnen leren van de spijt van anderen. Als we eerlijk durven te kijken en te luisteren.

Spijtvrij ondernemen is mijn poging om die lessen op tijd door te geven. Niet als waarschuwing, maar als uitnodiging om succesvol te leven in plaats van te overleven.

Vormen van spijt

Bronnie Ware was palliatief verpleegkundige in Australië en beschrijft in haar boek *The Top Five Regrets of the Dying* welke spijtbetuigingen zij het meeste hoorde van de mensen die zij verzorgde.¹ Welke voorbeelden van spijt wil jij graag voorkomen?

1. 'Ik zou willen dat ik de moed had gehad om mijn eigen leven te leiden, niet het leven dat anderen van mij verwachtten.'
2. 'Ik zou willen dat ik niet zo hard had gewerkt.'
3. 'Ik zou willen dat ik de moed had gehad om mijn gevoelens te uiten.'
4. 'Ik zou willen dat ik contact had gehouden met mijn vrienden.'
5. 'Ik zou willen dat ik mezelf had toegestaan om gelukkiger te zijn.'

In dit boek ga je ontdekken waar jij onbewust je leven en bedrijf hebt gebouwd ter compensatie van oude pijn en niet op echte keuzevrijheid. Dankzij deze ontdekking leer je om effectiever gebruik te maken van je eigen denkkraft. Precies daar ligt een belangrijke sleutel om je eigen leven te gaan leiden.

Zelf ben ik helemaal niet tegen hard werken. Ik vind het prachtig als je je met hart en ziel inzet voor je bedrijf en missie. Als je hyperambitieuus bent. Als je topprestaties levert. Dat doe ik ook graag. Maar er gaat iets goed mis als het uitputtend is. Dan streef je je doel voorbij. Vaak is niet het werk zelf, maar de drijfveer erachter de oorzaak van de uitputting. Wees geen gevangene van je eigen geschiedenis en van je bedrijf.

De neiging van succesvolle ondernemers en leiders is om continu een sterk, daadkrachtig en zelfverzekerd masker op te zetten. Niet alleen omdat zij zelf denken dat dit nodig is in hun positie, maar ook omdat de maatschappij dit van hen verwacht. Emoties onderdrukken uit angst voor verlies van controle, gezag of waardigheid is geen succesformule. Daarmee bots je keer op keer tegen een eigen gecreëerd plafond. In dit boek leer je door je eigen succesplafond heen te breken en de rijkdom van jouw levensfase te maximaliseren.

Als je moet kiezen tussen een belangrijke werkafspraken, deadline of het behalen van een target, gaat dit voor op een etentje met vrienden. Of op een mooie avond met je partner. Of op nog een verhaaltje voorlezen aan je kinderen. Met deze keuzes doe je niet alleen jezelf tekort, maar ook je vrienden, je partner en je kinderen. Juist jouw kinderen die de toekomst zijn van onze maatschappij.

Ondernemers kunnen vaak alleen kortstondig genieten, omdat hun succes nooit genoeg is. Je gevoel van geluk is hiermee heel voorwaardelijk. Jezelf actief toestaan om vaker en intenser onvoorwaardelijk geluk te mogen ervaren is enorm waardevol. Goed voor je mentale en fysieke gezondheid. Goed voor inspiratie, creatiekracht en veerkracht. Goed om anderen mee te raken. Goed voor zakelijk succes. Zo leer je om het succes dat aan de buitenkant te zien is en gewaardeerd wordt door de maatschappij, nu ook vanbinnen te voelen, waardoor je grootser kunt presteren dan ooit. Met behoud van je energie. En zo kan je bedrijf verder groeien, terwijl jij meer leeft.

Waarom dit boek bestaat

De wereld heeft ondernemers nodig die durven voelen. Niet omdat echtheid winst oplevert, maar omdat leiderschap begint bij zelfkennis. Te veel mensen denken dat persoonlijke ontwikkeling iets is voor in het weekend of tussen afspraken door. Maar als jouw bedrijf een verleng-

stuk is van jou, dan stroomt alles wat jij niet verwerkt door in je organisatie. Dat geldt voor je onzekerheid, je bewijsdrang en je oude pijn. Het sijpelt door in je beslissingen, in je team en in de cultuur die je creëert.

Dit boek is voor wie dat wil begrijpen. Voor wie voelt dat succes niet het eindstation is, maar het begin van een ander soort werk, namelijk het innerlijk werk. Wie dit innerlijke werk uitstelt, betaalt daar altijd een prijs voor: in je bedrijf, in je relaties, in je gezondheid en soms pas aan het einde van het leven.

Tijdens een sessie zei een cliënt van mij treffend: 'Ik dacht altijd dat ik moest laten zien hoe sterk ik was. Maar misschien is mezelf laten zien pas echt krachtig.' Hij stierf niet als de man die alles onder controle had, maar als de man die eindelijk zichzelf was.

Eigenaarschap over je leven

Hoe je bent als mens, welke keuzes je maakt en hoe je je gedraagt, wordt bepaald door een mix aan factoren. Je genen bepalen een aanzienlijk deel, maar leggen jou absoluut niet vast. 'Zo ben ik nu eenmaal' is dus een uitspraak die als excuus kan worden gebruikt, maar niet op waarheid is gebaseerd. Een ander deel wordt namelijk beïnvloed door allerlei omgevingsfactoren, zoals de sociale en fysieke omgeving, economische omstandigheden, opvoeding, scholing, cultuur en levensbeschouwelijke invloeden.

Zicht krijgen op deze factoren geeft je regie. Het stelt je in staat om niet langer automatisch te handelen vanuit het verleden, maar bewust koers te bepalen voor de toekomst van je leven en je bedrijf.

Je wordt eigenaar over je leven in plaats van volger. Je wordt de autoriteit over en auteur van jouw verhaal. Daarmee geef je voeding aan je gezondheid, identiteit, motivatie, daadkracht en veerkracht. Elementen waarmee je een sterke innerlijke fundering bouwt, waarop jij zowel je persoonlijke als zakelijke succes verder kunt laten groeien.²

De echte prestatie

De meeste ondernemers die ik begeleid, hebben een groot talent dat doorzettingsvermogen heet. Maar wat ze vaak niet zien, is dat doorzetten niet altijd vooruitgang betekent. Soms is het een manier om niet te hoeven voelen.

De echte prestatie is leren vertragen zonder te vallen. Leren loslaten zonder de controle te verliezen. Leren aanwezig te zijn in plaats van alleen maar vooruit te rennen.

Dat vraagt moed. Niet de moed van risico's nemen, maar van eerlijk kijken naar jezelf. Wie dat doet, gaat anders leiden. Niet alleen zijn bedrijf, maar ook zijn leven.

Achter de schermen van succes

Met dit boek nodig ik jou uit om de achterkant van je succes niet langer te vermijden, maar onder ogen te zien. De delen van jou die je liever niet ziet. De oude pijn, de overlevingsstrategieën die je ooit nodig had, de leegte die soms onder je prestaties schuilt. Het gebied dat je vakkundig onzichtbaar maakt met hard werken, controle en altijd maar doorgaan.

Precies daar ligt het goud. Daar vind je de bron om voluit te leven en te ondernemen. Daar ligt informatie besloten die je helpt om in het heden en de toekomst de voor jou juiste keuzes te maken.

Zoals Edith Eva Eger stelt in haar indrukwekkende boek *De Keuze*: je eigen geest is de grootste gevangenis. Daar kun je uit breken. Oude pijn is niet alleen een beschadiging, maar ook een ingang naar kracht en betekenis. Je wilt je geschiedenis dus niet ontkennen of vermijden, maar je wilt ermee werken en haar gebruiken.³

Jouw littekens als richting voor leiderschap

Dit wil niet zeggen dat je zomaar delen van wat je hebt meegemaakt, weg kunt maken of kunt negeren. Wonden uit het verleden blijven altijd wonden. De littekens kunnen zeker lelijk zijn in het begin. Maar zodra je kunt zien hoe jouw wonden je ook kunnen dienen, kun je jouw littekens veranderen.

Ze worden kunst. Jouw kunst. Jouw goud. En daarmee het goud voor anderen, voor je bedrijf en voor de maatschappij. Het omzetten van oude pijn in innerlijk leiderschap en impactvol ondernemen is cruciaal voor een gezonde toekomst van de wereld.

Spiegels in plaats van lijstjes

Je zult in dit boek geen lijstjes vinden met vijf stappen naar geluk of succes. Wel vind je spiegels. Verhalen, inzichten en oefeningen die je uitnodigen om jezelf te zien zoals je werkelijk bent.

Sommige stukken zullen confronterend zijn. Andere zullen geruïststellen. Maar elk hoofdstuk is geschreven met een helder doel: dat jij niet alleen succesvol, maar ook spijtvrij onderneemt en leeft.

Oefening

Dit is de start van jouw reis naar spijtvrij ondernemen en leven. Om het maximale uit dit boek te halen, raad ik je aan om verder te lezen met een specifieke vraag. Dit maakt je scherp, houdt je alert en zorgt ervoor dat je met een concreet resultaat eindigt.

Welk vraagstuk is voor jou actueel?

Stappenplan:

1. Formuleer jouw vraag in één zin en schrijf of sla deze op. Een aantal voorbeeldvragen ter inspiratie:
 - Waar ben ik in mijn leven en ondernemerschap vooral aan het volhouden in plaats van bewust aan het kiezen?
 - Wat probeer ik te bewijzen met hoe ik onderneem?
 - Waar lekt mijn energie structureel weg, ondanks het feit dat het 'succesvol' lijkt?
 - Wie ben ik geworden om dit succes mogelijk te maken en wie/wat ben ik onderweg kwijtgeraakt?
 - Wat wil ik over tien jaar hebben opgebouwd, los van cijfers, titels en status?

Kies een vraag die resoneert. Niet de meest verstandige, maar de meest eerlijke. Die vraag is je kompas tijdens het lezen van dit boek.

2. Verzamel je inzichten uit het boek.
3. Keer na het lezen van het gehele boek terug naar je vraag: heb je een volledig antwoord gevonden?
4. Zo ja: fantastisch! Zo nee: wat heb je nodig om alsnog je antwoord te krijgen?

Spijtvrij worden

Hoe voorkom je dat jij eindigt met spijt? Ik pleit ervoor om met belangrijke levensvragen en zelfonderzoek niet te wachten tot je laatste levensfase, maar dit periodiek toe te passen vanaf het moment dat je dit boek leest. Ondanks alle drukte, alle dingen die je nog moet doen, alle haast en onrust die je hebt. Ga nu het leven leiden dat er echt toe doet.

Elk hoofdstuk vormt een les die erop gericht is om jou aanknopingspunten tot transformatie te geven. De in totaal 7 lessen vertaal ik naar een praktische toepassing voor in jouw leven en ondernemerschap.

Voordat je je leven en ondernemerschap anders kunt vormgeven, moet je eerst leren zien hoe jouw denken je nu stuurt. Daarover gaat de eerste les.

Samenvatting

- ✧ Succes zonder zelfkennis leidt vroeg of laat tot leegte.
- ✧ Controle biedt veiligheid, maar kan ook een gevangenis worden.
- ✧ Psychologie en ondernemerschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.
- ✧ Spijt (en het voorkomen ervan) is een kompas, geen eindstation.
- ✧ Dit boek is een uitnodiging om te kiezen voor bewust leiderschap: trouw aan jezelf, terwijl je groots presteert.

Narratieve theorie

De narratieve theorie stelt dat het belangrijk is om naar jouw eigen unieke levensverhaal te kijken en te onderzoeken op welke manier jij het beste jouw verhaal kunt vormgeven en eventueel herschrijven, zodat het jou het meeste dient en kracht geeft. Zodat jij niet gedefinieerd hoeft te worden door de problemen die je ervaart.⁴

Het postmodernisme

De narratieve theorie past in de stroming van het postmodernisme, waarin de nadruk wordt gelegd op het belang van de subjectieve waarheid. Dit betekent dat de waarheid onderhevig is aan hoe je kijkt en beïnvloed wordt door taal en omgeving.⁴

Narratieve therapie

Hieruit is de narratieve therapie ontstaan, waarbij de focus wordt gelegd op het opnieuw bekijken van je levensverhaal om problemen op te lossen en krachtiger te groeien.⁵

Existentiële vragen

Dit zijn vragen die gaan over het leven en je bestaan, zoals 'Waarom leef ik?', 'Wat betekent mijn leven?' of 'Hoe geef ik mijn leven zin?'. Nadenken over deze vragen helpt je om bewuster richting te geven aan je leven, je keuzes en je ondernemerschap.⁶