

Stap in de Nieuwe Economie

Steeds meer mensen voelen zich niet meer op hun plek binnen de muren van een bedrijf. Velen besluiten hun plan waar te maken en nemen de stap naar buiten. Vele anderen zijn serieus aan het overwegen om de sprong te wagen. Hoe kun je te werk gaan? In dit artikel spreek ik met vier mensen die voor zichzelf zijn begonnen over de stappen die zij doorliepen.

"Terwijl ik gewend was aan hard werken en presteren, kon ik door een plotse burnout ineens helemaal niets meer". Dit signaal was het beginpunt voor Arjan ter Linden om de nieuwe economie in te stappen. Nu vijf jaar later heeft hij het goed lopende trainingsbureau The Human Effect. Dat het niet altijd zo radicaal hoeft te gaan, toont het verhaal van Sanne Roemen. Zij realiseerde zich dat ze veel tijd stak in het regelen van haar werk, het begrijpen van haar salarisstroom, en in het schrijven van voorstellen. Teveel tijd, waardoor ze te weinig toekwam aan het creatieve werk waar ze wel voor had gekozen. Ze besloot voor zichzelf te beginnen, richtte Oomph op, en creëert nu waardevolle oplossingen in communicatievraagstukken.

bij kan helpen. "Ga deze mensen eens vragen wat ze van je vinden, wat zij denken dat jij goed kunt en wat ze waardevol aan je vinden". Vraag ook of ze jou tien andere personen kunnen aanraden om mee te gaan praten. Sanne voegt toe dat je wel je neus buiten je vertrouwde cirkel moet steken. "In elke situatie ga ik ervan uit dat iedereen het beste met me voor heeft". Door zo je licht op te steken vergroot je het risico iets te horen wat je anders nooit zou hebben gehoord. Daar komen de inspirerende en vernieuwende ideeën vandaan. Ga bijvoorbeeld helpen in een gaarkeuken voor daklozen of bezoek de bedrijfskantine van een groot bedrijf. "Zelf heb ik altijd heel diverse groepen opgezocht, wat me enorm heeft verrijkt", zegt Sanne. Kortom *thinking out of the box, meeting out of the box*. Arjan deed het weer anders. Hij trok zes maanden uit om voor zichzelf op een rijtje te zetten wie hij was en wat hij wilde. Alleen al het besluit hiermee aan de slag te gaan, gaf hem het nodige inzicht. Halverwege het proces liet hij de zelfreflectie voor wat het was, klaar om op pad te gaan. Zijn verhaal begon hij aan anderen te vertellen. Hoewel de ene groep hem uitlachte, was de andere zeer bereid hem te helpen.

Anticipeer op het beste dat kan gebeuren

Welke aanpak je ook kiest, het zal moeten leiden tot het antwoord op een essentiële vraag: Hoe kan ik van waarde zijn voor anderen? Dit antwoord vervult een behoefte aan zingeving die diep in iedereen zit verankerd. "Niet voor niets gaan alle zingevingsvraagstukken erover hoe je er kunt zijn voor de ander", aldus Martijn. Help de ander en help daarmee tegelijk jezelf. Wat kun jij toevoegen aan het leven van iemand anders om het beter of leuker te maken?

Het kan enorm helpen om een voorbeeld te hebben. Arjan spiegelt zich aan mensen in zijn omgeving die moeiteloos door het leven gaan, lekker in hun vel zitten en met een glimlach op hun gezicht resultaten boeken. Een dergelijk voorbeeld maakt de kwaliteiten in jou wakker die er toch al zitten. Je

Hoe kan ik van waarde zijn voor anderen

Steeds meer mensen kiezen ervoor om het vertrouwde systeem te verlaten en het onzekere pad van zelfgestuurd ondernemen in te slaan. In het eerdere artikel *De Economische Storm* werd gesproken over de zogenaamde Economie 2.0. Een typisch kenmerk van deze economie is het fenomeen zwermen waar een groep mensen tijdelijk samenkomt om vanuit gedeelde inspiratie een project uit te werken om daarna weer uit elkaar te gaan. Alhoewel velen de stap wellicht zouden willen nemen, blijft de vraag hoe je te werk kunt gaan. Om hier inzicht in te krijgen, sprak ik met vier verschillende mensen die duidelijk hun eigen richting hebben gevonden.

Thinking out of the box. Meeting out of the box

De eerste stap is om goed naar de signalen te luisteren. Als je in je lijf een knagend gevoel krijgt. Of als je inhoudelijk in je werk telkens vastloopt. Weten dat je iets anders wilt, brengt je bij de vraag wat dat dan is. Het advies van Martijn Aslander is om met tien leuke mensen in je directe omgeving te gaan praten. Hij praat uit ervaring want hij heeft er zijn werk van gemaakt om nieuwe mensen te leren kennen, te inventariseren wat ze leuk vinden en goed kunnen, waar hun behoefte ligt en hoe hij ze daar

waarde kennen, eventueel geïnspireerd door een voorbeeld, is het beginpunt van waaruit je in beweging komt.

De stap die volgt, zo hoor ik van iedereen, is simpel: doen, doen, doen! Niets meer en niets minder. Mensen hebben de neiging om te blijven hangen in het aanschouwen en onderzoeken, maar alleen doen levert resultaten. Zo kom je erachter wanneer en waar je jouw talent in moet zetten. Om succes te hebben in de nieuwe economie zijn dit noodzakelijke inzichten. Maak het jezelf om te beginnen gemakkelijk. Als je een vaste baan hebt, ga dan eerst één dag minder werken. Veelal blijkt ook dat je met minder geld toch uit kunt komen. Ga daarom na wat je werkelijk nodig hebt. Vanuit deze basis kun je dan rustig je nieuwe bestaan uitwerken.

Trek daarna de stoute schoenen aan en volg je nieuwsgierigheid. Ontmoet zoveel mogelijk mensen, want het is belangrijk om te weten dat het je niet alleen lukt. Je hebt altijd anderen nodig. Verbind je met hen en je zult zien dat jouw plan in gang komt.

Arjan verzamelde een aantal trainers om zich heen, ontwikkelde een pakket met diensten en ging op bezoek bij bedrijven. Het verbaasde hem zelf hoe snel de opdrachten volgden.

Caroline Dekker, oprichtster van Feel Goodies, vaart volledig op haar vertrouwen dat ze goed bezig is. Dit vertrouwen blijkt telkens weer de oplossing te brengen die ze nodig heeft. In de vorm van een waardevol gesprek, een belangrijk boek of een zinnige opmerking van een voorbijganger. Door telkens heel bewust te bepalen of ze nog steeds haar eigen koers vaart, vormt zich een groep van gelijkgestemden om haar.

Het is duidelijk dat in ieders verhaal het belang van netwerken naar voren komt. De natuurlijke drang om je verbonden te voelen met de ander. Op een gegeven moment gaat het netwerk jouw verhaal kennen en weten ze waar ze jou mogelijk voor in kunnen schakelen. Jezelf verkopen hoeft niet, dat doet een ander veel beter voor jou. Deze fundamentele functies van het netwerk noemt Martijn *personal branding en power of recommendation*.

Lol en inspiratie

Het klinkt prachtig om je te bedenken hoe je van waarde kunt zijn voor de ander. Maar levert het ook de broodnodige centen op? Het directe antwoord hierop van allemaal is 'ja'. Sanne en Martijn vragen in eerste instantie geen geld voor hun dien-

"Als je denkt dat het om geld gaat, moet je zeker niet op deze manier gaan werken" (Sanne Roemen)



Sanne Roemen
Foto: Anjoescha Odufré | Studio-20 Haarlem

sten. Hun motieven om een project te beginnen zijn het opdoen van waardevolle ervaring, het leren van iets nieuws en het kunnen werken met bijzondere mensen. En helemaal bovenaan hun lijstje staat dat het vooral leuk werk moet zijn. Dat is dynamiek waar alles op draait. Wel wordt met de opdrachtgever afgesproken dat deze zelf de waarde van het project bepaalt en een aanverwant bedrag doneert. Dit vergt het nodige vertrouwen over en weer maar Sanne en Martijn hebben hier tot nu toe alleen goede ervaringen mee.

Arjan is gericht op projecten die voor zijn gevoel 'kloppen'. Hij merkt dit als mensen enthousiast worden en er veel 'ja en' energie is, in plaats van 'ja maar' gedoe. Hierdoor draait het project en worden resultaten gemakkelijk behaald. Deze intuïtieve, efficiënte aanpak wordt door opdrachtgevers zeer gewaardeerd en heeft hem geen windeieren gelegd. En toch blijft het een paradox. "Als je denkt dat het om geld gaat, moet je zeker niet op deze manier gaan werken", aldus Sanne. Waar het wel om draait, is dat je hart er sneller van gaat kloppen. Je hart blijkt een waardevolle plek voor inspiratie. Basaal gezien gaat het over liefde, de ultieme waarde. Als je liefdevol bent naar jezelf en liefdevol naar de ander, dan doe je goed. Het is dus niet zo verrassend dat beslissingen, genomen vanuit het hart, je uiteindelijk ten goede zullen komen. Ook in de vorm van geld. Arjan heeft veelvuldig spontane afspraken die hem in een normale baan een reprimande zouden opleveren. Als iets hem in de ander boeit, gaat hij het gesprek aan. Tot directe resultaten leidt het vaak niet. Maar op de lange termijn levert het altijd iets op. Voor Caroline is het duidelijk. Haar enige tip aan starters is dat ze hun hart volgen en daarin blijven vertrouwen. Als je dat doet, komt er altijd hulp in welke vorm dan ook.

Zuiver zijn

In dit systeem is jouw talent en toegevoegde waarde je belangrijkste ruilmiddel. Om dit op waarde te houden is het belangrijk om integer te zijn, vooral waar het aankomt op je eigen gedrag en motieven. Zit je er zelf zuiver in, dan zal de ander dat beseffen. Martijn: "Ik doe alleen dingen waar ik echt in geloof en helemaal achter sta". Voor Arjan betekent zuiverheid dat hij trouw is aan zichzelf. Anders gebeurt het dat hij in een project of rol terecht komt, waar hij niet in past. Met als effect dat hij er krampachtig van wordt of halverwege op de

rem gaat staan. Door trouw aan zichzelf te zijn, is hij ook trouw aan de wereld.

Iedereen maakt fouten, daar gaat het niet om. Het gaat erom of je integer bezig bent. Doe je dat niet, dan wordt het vroeg of laat opgepikt en keert het zich tegen je. Met het risico dat je uit de waarde-cirkel wordt gezet. Het vergt eerlijkheid om te zien dat je overal verantwoordelijk voor bent. En het vergt lef om daar open voor uit te komen.

Voedende mentaliteit

Wat een belangrijke waarde in de nieuwe economie gaat worden, is het besef wie je geholpen heeft naar waar je nu bent. Dat is je namelijk alleen gelukt met hulp van anderen. Door je dit te realiseren en ervoor te zorgen dat je hen op een persoonlijke manier bedankt, maak je de cirkel rond. Zo blijft de energie stromen. Geven en ontvangen, kenmerkend voor het functioneren van de economie, is dan in balans. Hoewel dit als onhaalbaar idealisme kan overkomen, werkt de natuur als geheel wel zo. En de bedreigende wereldsituatie waarin wij onszelf gemanoeuvreed hebben, biedt ons meer dan ooit het momentum over te stappen op deze voedende mentaliteit. De groeiende belangstelling voor vrouwen en vrouwelijke kwaliteiten in het bedrijfsleven zijn een hoopgevende indicatie.

Volg je hart

Eigenlijk is het niet goed om over de nieuwe economie te spreken. Dit labeltje zou ervoor kunnen zorgen dat mensen zonder nadenken de nieuwe regeltjes gaan volgen. Wat juist belangrijk is dat ze gaan luisteren naar hun eigen hart en passie. Van daaruit ontstaat automatisch de economie waar nu behoefte aan is. Welk effect kan dat hebben? Caroline ziet het zonnig in. "De keuze om met Feel Goodies te beginnen maakt me elke dag weer blij. Als iedereen zou doen waar hij of zij blij van wordt, zal onze maatschappij er anders uit gaan zien. Blijve mensen willen met elkaar samenwerken in plaats van concurreren. Waar zelfverrijking in onze huidige economie nu nog leidt tot schade aan mens en natuur, zie ik dat we langzaam in een opgaande lijn komen." ◀

Arjan ter Linden - www.thehumaneffect.nl
 Caroline Dekker - www.feelgoodies.nl
 Martijn Aslander - www.martijnaslander.nl
 Sanne Roemen - www.oomph.nl



Arjan ter Linden



Martijn Aslander



Caroline Dekker



Jorrit Timmermans
www.theprojectnetwork.nl