

De 10 principes van Werken in Netwerken

Een nieuwe weg naar inkomsten én werkplezier

Een persoonlijk verhaal door Irmgard Bomers



werken in netwerken

Voorwoord

In dit e-boek neem ik je mee op een ontdekkingsstocht naar een andere manier van werken. Een reis in de tijd die voor mij begon op 1-11-2011 met een idee (WIN) om iets te doen op het gebied van cultureel ondernemerschap. Een idee met de overtuiging dat idealisme en zakelijkheid te combineren is.

Het idee kwam voort uit het besef dat ik geen voldoening meer haalde uit mijn functie en de behoefte had om meer te doen met de werkervaring die ik in vijfendertig jaar heb opgebouwd. Het was het begin van een periode waarin ik ontdekte dat mijn idee voor veel mensen interessant was. Gaandeweg ontwikkelde WIN zich van cultureel ondernemerschap naar een ondernemende cultuur. Met vallen en opstaan en met veel hulp van de mensen om mij heen heb ik unieke ervaring opgedaan met een nieuwe, ondernemende manier van werken. Een ervaring waarover ik maandelijks blog. Deze blogs zijn gebundeld in dit e-boek en de leerervaring heb ik vertaald naar 10 principes.

Principes die niet door mij zijn bedacht, maar wel in samenhang met elkaar leiden tot een gedagsverandering die past in deze tijd. Elk principe wordt in verband gebracht met actuele economische of maatschappelijke ontwikkelingen. Ontwikkelingen die op mijn pad zijn gekomen door te netwerken. Ontwikkelingen die mij in contact hebben gebracht met mensen die de principes van werken in netwerken al in de praktijk brengen. De 10 principes zijn generiek toepasbaar, in elke sector, op elk niveau, door jong en oud, werkend en niet werkend. Te beginnen bij jezelf. Door deze principes in praktijk te brengen wordt je kans op inkomsten én werkplezier aanzienlijk vergroot. Nog niet wetenschappelijk bewezen, maar al wel in praktijk aangetoond. Werken in netwerken is een manier van werken waarbij je regisseur bent van je eigen loopbaan. Een manier van werken waarvan ik hoop dat die leidt tot een krachtige beweging van mensen -smaakmakers- die in de praktijk laten zien dat je idealisme en zakelijkheid kunt combineren.

Veel leesplezier!

Irmgard Bomers, Smaakmaker

Dit is een uitgave van WIN Recept
www.werkeninnetwerken.nl
contact@winrecept.nl

Tekst: Irmgard Bomers, WIN Recept

Illustraties: Anne de Graaf, Designed & Delivered

Ontwerp: Gertjan van de Griendt, StudioGM2

3^e publicatie: april 2014



Inhoudsopgave

De 10 principes van Werken in Netwerken

1

Maak het klein

Soms is het slim om iets doms te doen

2

Bouw aan vertrouwen

De (management)sleutel van de toekomst

3

Stel een doel

Over talentmanagement, idealen en Mart Smeets

4

Volg je hart

Minder geld maakt niet ongelukkig

5

Ontdek je kracht

Vanuit eigen kracht...een coupe soleil

6

Blijf leren

Druk druk druk én leuke dingen doen

7

Zoek de ruimte

Een zonnige kijk

8

Durf te vragen

Mijn haat/liefdeverhouding met sociale media

9

Vergroot je netwerk

Het ongemakkelijke gevoel

10

Geef belangeloos

Het kwartje is gevallen

Nawoord

Maak het klein

‘ Hoe minder je hebt, hoe verder je komt. ’

Adriaan Kodde

Het afgelopen jaar ben ik meer dan ooit tevoren bewust geworden dat de economie in een overgangsfase zit. Een overgang naar een nieuwe fase in de economie waarin *People, Planet, Profit*¹ de grote verbindende woorden zijn. Het inzicht dat geld (*Profit*) als doel op zich tot veel ellende leidt, dringt tot steeds meer mensen door. Het belang van een gezonde leefwereld (*Planet*) is evident. De mogelijkheden om zelf (*People*) bijdragen te leveren zijn groter dan ooit. *Klein is het nieuwe groot*² is een van de trends die MVO Nederland signaleert; het is de nieuwe reclame slogan van de Triodos Bank; individuele mensen zoals Adriaan Kodde hebben die ervaring en WIN anticipeert er op. In de context van WIN biedt klein volop mogelijkheden. Klein in verschillende betekenissen: maatschappelijk (lokaal belang/dicht bij huis), organisatorisch (vanwege snelheid/wendbaarheid), economisch (overzichtelijk/beperkt risico) en in tijd (korte periode/doorlooptijd). Het is vooral prettig om klein te werken, omdat de eigen toegevoegde waarde duidelijk en zichtbaar is. Iemand die dit al een paar jaar in praktijk brengt is Ronald van den Hoff. Een toegankelijke man met een visie. Hij zag zijn omzet teruglopen en ging aan de slag. Over zijn visie schrijft hij boeken, spreekt hij overal in het land en vertelt hij op zijn website (www.ronaldvandenhoff.nl). Met concepten zoals Seats2Meet laat hij zien dat er ruimte is voor nieuwe verdienmodellen. Een manier van werken die past in de visie van WIN.

Inspiratie: Ronald van den Hoff, *Society 3.0*³

- 1 Fisk, P., (2010). *People Planet Profit: how to embrace sustainability for innovation and business growth*. Groot-Brittannië: Kogan Page Limited
- 2 Lageweg, W., Vlaming, L., Klomp, M., Reinhoudt, J., Teuns, A. (2013). *Trends voor 2013: 10 MVO-trends in het Nederlandse bedrijfsleven*. MVO-Nederland – Trendrapport 2013. s.l.: Drukkerij Pascal
- 3 Hoff, R. van den. (2011). *Society 3.0: A smart, simple, sustainable & sharing society*. s.l.: Stichting Society 3.0



1 Blog

Soms is het slim om iets doms te doen

De titel van mijn afscheidsspeech bij de Koninklijke Bibliotheek (KB) ruim een half jaar geleden. Een vijftigplusser die in tijden van crisis vrijwillig een prima vaste baan inruilt voor het onzekere bestaan van ondernemer. Dom of slim? Tijd om conclusies te trekken...

In je eentje een nieuw concept bedenken en in de markt zetten is absoluut veel lastiger dan ik van tevoren had gedacht. Niet zozeer het bedenken van iets nieuws, maar je begint echt met nul en heb je geen basis om op terug te vallen. Behalve de basis van het thuisfront natuurlijk, dat de ontwikkelingen met belangstelling volgt en mijn fantastische Raad van Advies. Gelukkig doe je snel steeds meer contacten op en vormt zich gaandeweg een kring fijne mensen, waar je veel aan hebt. Ook het werken vanuit een bedrijfsverzamelgebouw -in mijn geval de Caballero Fabriek in Den Haag- draagt daar aan bij.

Wat vooral tegenvalt -hoe ironisch- is het van buiten naar binnen kijken. Ik, die jarenlang in de non-profit heb geroepen dat de behoefte van de klant voorop staat, betrap mezelf er steeds weer op dat ik de neiging heb om te zenden in plaats van te luisteren.

Veel hulp

Netwerken is echt geweldig leuk en inspirerend. Niet verbazingwekkend, want het is de kern in het concept van WIN. Je begint met de eigen bekende contacten, maar al heel snel ben je in gesprek met mensen die jou vinden of op je pad komen. Stuk voor stuk mensen voor wie het glas half vol is en die geloven in wat ze doen. Mensen ook die iets voor de maatschappij willen betekenen. Die leuk en betekenisvol willen leven, maar geld minder belangrijk vinden. Toeval bestaat niet, is de kreet die de afgelopen tijd veel is gebruikt.

De doelgroep van WIN (de cultuursector) is behoudend en dat maakt het extra lastig om een nieuw concept aan de man te brengen. Het heeft zeker ook te maken met onzekerheid aan mijn kant.



1 Blog

Hoe ver ga je, bang om nee te horen of lastig gevonden te worden. Ook hierin zal de tijd verbetering brengen is mijn verwachting. Vast staat dat de behoefte aan ondernemerschap groot is en dat dit de komende tijd alleen maar zal toenemen. Met de vorm 'werken in netwerken' is WIN voorloper.

Leren van fouten

Door schade en schande word je wijs. Ongelooflijk hoe je blik verruimt als je niet meer in een vast systeem zit; ook al heb ik mijn vaste functies nooit zo ervaren. Je wereld wordt letterlijk veel groter en interessanter. De keerzijde is dat je alles zelf moet uitvinden en dus veel fouten maakt –wat erg leerzaam is. Vandaar dat ik samenwerkingsmogelijkheden aan het verkennen ben.

Het uitbouwen van WIN en het verhogen van de vraag naar diensten is de ambitie voor de komende maanden. Conclusie na zes maanden WIN: Leuk, Leerzaam, Lastig!

Juni 2012

Bouw aan vertrouwen

“Zoals de waard is, vertrouwt hij zijn gasten.”

In de huidige maatschappij is wantrouwen het uitgangspunt. Daarom zijn er regels, is er hiërarchie en worden pakken papier geproduceerd om verantwoording af te leggen. Hoe groter de organisatie, hoe meer regels er zijn, hoe onduidelijker het wordt wie waarvoor verantwoordelijk is. Dat is mijn ervaring. Het resultaat is dat er steeds minder mensen zijn die verantwoording durven nemen en zich steeds vaker verschuilen achter de regels. “Regels zijn er om te overtreden, principes zijn er om je aan te houden”, schrijft Roy Mierop van Capgemini in zijn proefschrift over een wendbare overheid⁴. Een uitspraak waar ik mij in kan vinden en die aan de basis ligt aan de titel van dit e-boek. Bij werken in netwerken is vertrouwen het uitgangspunt. Een mooi voorbeeld waar dit toe kan leiden laat Jos de Blok zien met Buurtzorg Nederland. In 2012 is hij voor de tweede achtereenvolgende keer *Werkgever van het Jaar* geworden. Jos de Blok brengt met Buurtzorg alle principes van werken in netwerken in praktijk. Als de gehele thuiszorgmarkt in Nederland op deze manier zou werken dan levert dat een jaarlijkse besparing op van twee miljard Euro!



Inspiratie: Jos de Blok, Buurtzorg Nederland (www.youtube.com/watch?v=otR4keykLA4)



⁴ Mierop, R.G. (2011). *Organisatorische condities voor een wendbare overheid. Het ruimtelijk beleid als context*. Proefschrift Technische Universiteit Delft: Delft

2 Blog

De (management)sleutel van de toekomst

Hierarchische organisaties gaan in de toekomst verdwijnen, daar is zo onderhand iedereen het wel over eens. Het wordt steeds zichtbaarder dat veel organisaties slachtoffer worden van een steeds uitdijende managementlaag. Medewerkers zijn meer tijd kwijt aan het administreren en verantwoorden van hun activiteiten dan met het eigenlijke werk. Formele posities moeten plaatsmaken voor vertrouwen zeggen de geleerden. Daar hoort een ander type leider bij, eentje die in staat is om -leiderschap- te delen, aldus de schrijvers van het managementboek van het jaar 'Gedeeld leiderschap'⁵. Een boek over nieuwe vormen van leiderschap. Daarmee bevestigen ze de conclusie waar de wereldleiders begin dit jaar op het World Economic Forum het ook al over eens waren⁶.

Angst

Waarom is vertrouwen geven zo lastig? Waarom blijven we tegen beter weten in onze energie stoppen in controleren en verantwoorden van onze activiteiten? Angst! Angst om fouten te maken, los te laten, spelbreker te zijn, je nek uit te steken, jezelf overbodig te maken, enzovoort. In *Managementscope* schrijft Ronald Meijers een geweldige analyse hierover en schuwt hij niet om ook de hand in eigen (consultants)boezem te steken⁷.



5 Dijkstra, J.H., Feld, P.P. (2012). *Gedeeld Leiderschap: veerkracht doornieuwe vormen van samenwerken, organiseren, leren en leiderschap*. s.l.: Koninklijke Van Gorcum

6 World Economic Forum (2012). *Global Risks 2012 Seventh Edition*. <http://reports.weforum.org/global-risks-2012/>

7 Meijer, R. (2012). *Best practice is boerenbedrog*. <http://managementscope.nl/opinie/ronald-meijers-best-practice-boerenbedrog>

2 Blog

Practice what you preach

Als manager heb ik jarenlang deel uit gemaakt van organisatiestructuren, zowel in de private als publieke sector. En hield ik mijzelf voor de gek. Ik was immers uit het goede hout gesneden, wist goede resultaten te behalen en stond open voor veranderingen. Kortom, ik deugde en 'zij' niet. Pas nadat ik het besluit had genomen een nieuwe weg in te slaan, vielen de schellen van mijn ogen. Op papier klopte de organisatie die ik zelf had ingericht als een bus, maar had ik werkelijk elf managers voor honderdtwintig mensen nodig om het reilen en zeilen in een bibliotheek in goede banen te leiden?

Deze weken is er veel commotie in de cultuursector. De bezuinigingsplannen liegen er niet om. Natuurlijk is het uitermate vervelend als je kritiek krijgt op je plannen en zeker als dat leidt tot minder of zelfs geen geld. Maar in veel gevallen is er ook sprake van boter op het hoofd. Als je niets met signalen doet (Luxor Theater), weigert samen te werken (Limburgs Symfonie Orkest) of denkt de slag met rechtszaken te winnen (KIT), dan vind ik het terecht dat subsidiegeld wordt ingezet als middel om veranderingen af te dwingen. Jammer dat het veelal onnodig ten koste gaat van ontslag van personeel. 80% van alle kosten in de cultuursector betreft personeel. In dat licht bezien is het vreemd dat in de plannen zo weinig aandacht wordt besteed aan het vergroten van rendement door juist te investeren in personeel. Als er al iets over wordt gezegd dan gaat het om dreigend ontslag. Volgens mij zegt dit iets over de kwaliteit van het management en de bestuurders. Er is veel winst te halen door als manager ondernemerschap te tonen en zelf het goede voorbeeld te geven.

Juli 2012

3

Stel een doel

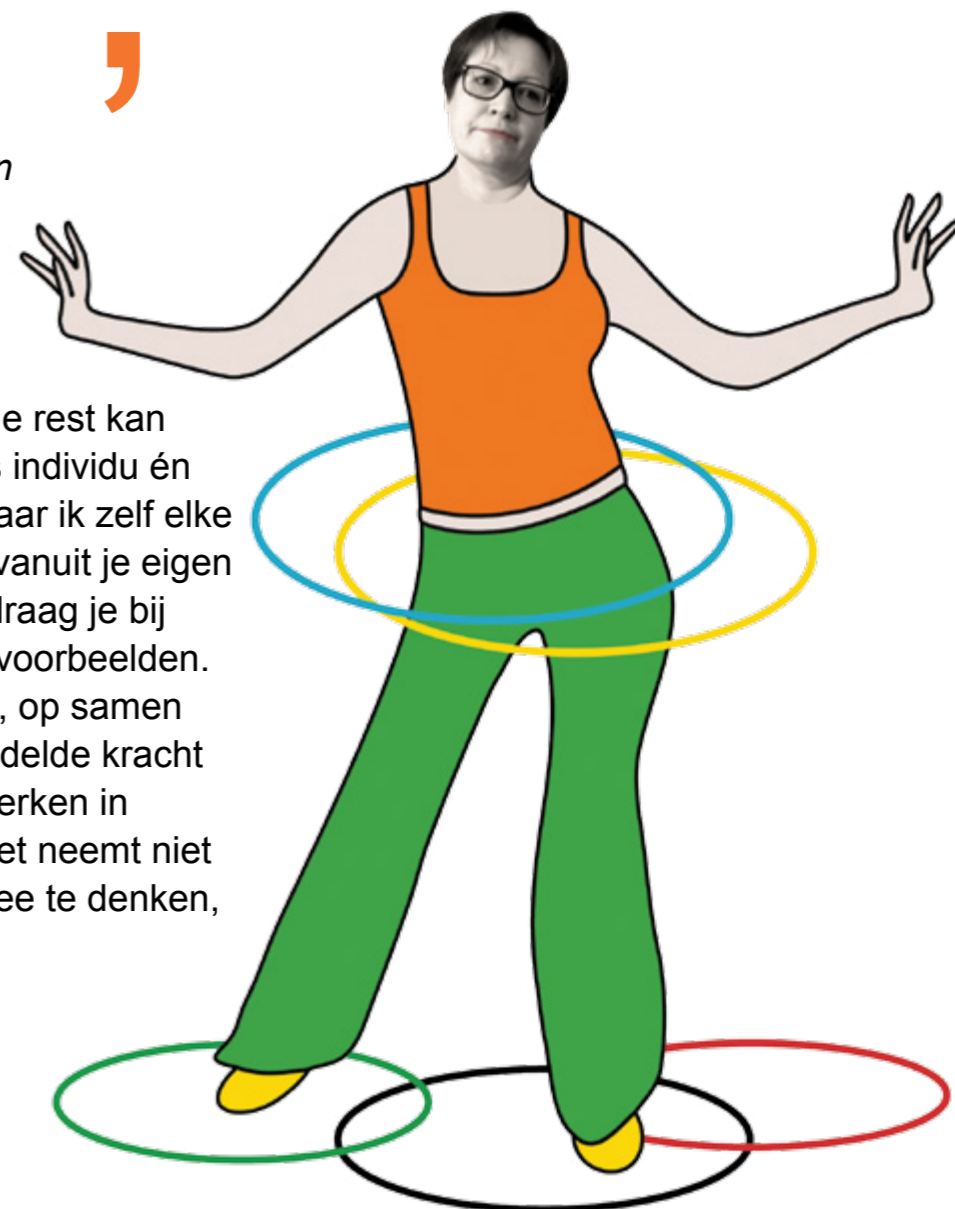


De kracht van een netwerk zit niet in wie jij kent, maar in wie zij kennen.



Jan Vermeiren

Het belang van IK in de netwerkeconomie is groot. Niet in de zin van “ikke ikke en de rest kan stikken”, maar leven en werken vanuit je eigen identiteit, waarden en behoeften. Als individu én als organisatie. Met een doel voor ogen wordt het makkelijker en concreter. Dat ervaar ik zelf elke dag. Doelen bereik je nooit alleen. In de netwerkeconomie zoek je steeds opnieuw vanuit je eigen doel verbinding met een groter belang. Op die manier realiseer je je eigen doel én draag je bij aan de totstandkoming van de *WEconomy*⁸. De titel van een boek vol inspirerende voorbeelden. Het boek laat zien dat steeds meer initiatieven al zijn gericht op de menselijke maat, op samen waarde creëren en gemeenschappelijkheid. Ook de *Trendrede*⁹ spreekt over gebundelde kracht in plaats van individuele macht. Om maximaal te profiteren van de voordelen van werken in netwerken is het van belang om duidelijk te zijn over het doel dat je wilt bereiken. Het neemt niet alleen wantrouwen weg bij anderen, maar het geeft je netwerk volop de kans om mee te denken, gevraagd en ongevraagd. Hoe duidelijker het doel, hoe groter de kans op succes.



Inspiratie: Jan Jonker e.a., *Werken aan de Weconomy*¹⁰

⁸ Jonker, J. (2013). *Werken aan de WEconomy: duurzaamheid coöperatief organiseren*. s.l.: Kluwer B.V

⁹ De Trendrede: een initiatief van trendwatchers in Nederland (2012) www.trendrede.nl

¹⁰ Jonker, J. (2013). *Werken aan de WEconomy: duurzaamheid coöperatief organiseren*. s.l.: Kluwer B.V

B Blog

Over talentmanagement, idealen en Mart Smeets

Ik moet afkicken. De Olympische Spelen zijn voorbij. Niet eerder heb ik zoveel uren kunnen genieten van fenomenale prestaties, waaronder die van Mart Smeets. Mart, waarover deze dagen zoveel wordt gesproken. Smaken verschillen!

Dit zijn mijn eerste Spelen zonder vast dienstverband. Dit betekent niet minder hard werken, maar anders werken. Vrijheid om te werken op tijden en een manier die bij mij past. Niet vrijblijvend, maar met een vast omljnd doel voor ogen, namelijk van WIN een succes te maken. De sportkoepel NOC/NSF sterkt mij in de overtuiging dat het mogelijk is. Een visie (meer topsport in de breedte), concrete doelstelling (meer medailles), goede faciliteiten voor individuele sporters en waarde hechten aan het belang van het team als geheel. Een aanpak die past in de filosofie van WIN.

Teambelang

WIN gaat uit van de kracht van het individu. Het begint met te laten zien waar je goed in bent, zoals Mart Smeets. Maar daarmee ben je er niet. Iedereen heeft een team nodig om te kunnen excelleren. Een team dat je helpt met zaken waar je niet goed in bent, je steunt in lastige tijden en successen met elkaar deelt. Hoe meer diversiteit in het team, hoe beter je als individu tot je recht komt. Hoe nieuwer het team, hoe groter de kans op resultaat. Het heren hockeyteam is daar een mooi voorbeeld van, maar ook het team mensen dat Mart Smeets elke avond aan de TV-tafel verzamelt.



4 Blog

Eigen waarde

Natuurlijk, Mart is arrogant en niet altijd even tactisch. Gelukkig maar, want niets is saaier dan een volmaakt mens. Mart is zichzelf, doet waar hij goed in is en daarmee bereikt hij zijn doel: goede kijkcijfers. Maar dankzij zijn gasten; samen vormen ze een tijdelijk team. Zijn hart voor de sport en belangstelling voor de mens erachter zorgen ervoor dat rond zijn tafel verhalen loskomen. Elke avond zit er een nieuw team dat kennis, vreugde en verdriet deelt. En elke uitzending levert dat -afgemeten aan de kijkcijfers- succes op.

WIN heeft dezelfde ervaring met netwerkteams. Netwerkteams zijn tijdelijke teams met mensen vanuit verschillende achtergronden. Teams waarin mensen die elkaar niet kennen op basis van eigen kracht leren samen werken aan een gemeenschappelijk doel. Ondernemerschap leren ontwikkelen in praktijk. Het levert zelfvertrouwen, energie en een concreet resultaat op. Vanaf september komt daar een mogelijkheid bij. Dan start WIN in de Caballero Fabriek in Den Haag een serie Kennissessies over ondernemerschap in de netwerkeconomie.

Augustus 2012

4

Volg je hart

“ **Het gaat om wat mensen kunnen worden,
niet wat ze zijn geweest.** ”

Glenn van den Burg

Hoofd en hart verbinden. Daar gaat het volgens Herman Wijffels om in de circulaire economie¹¹. Mijn ervaring is dat hart (idealisme) nog te vaak wordt vereenzelvigd met non-profit en hoofd (zakelijkheid) synoniem is voor commercie. Onterecht in mijn ogen. Ruimte voor innovatie binnen het eigen domein is beperkt, maar daarbuiten zijn er kansen. Omdenken kan daarbij helpen. Het heeft mij geholpen om te komen waar ik nu ben. Het is een manier van denken waarbij je kijkt naar de werkelijkheid zoals die is. De techniek is geen bottleneck; het zijn de mensen die het moeten doen. Dit betekent je nek uitsteken, buiten de gebaande paden durven gaan en vertrouwen geven. Ondernemerschap tonen. De jaarlijkse innovatie- en concurrentie-monitor laat zien dat hoofd en hart verbinden resultaat oplevert¹². Om optimaal gebruik te maken van de ruimte voor vernieuwing is visie nodig. Visie waar je zelf of je organisatie op lange termijn wil staan. Als je weet waar je naar toe wilt, bedenk dan wat je nu kunt oppakken. Als je de horizon beperkt tot zes maanden dan is het niet nodig om dikke plannen te schrijven. Je weet wat je te doen staat, bereikt resultaat en komt stap voor stap dichterbij het einddoel. Tel uit je winst!



Inspiratie: Berthold Gunsten, Omdenken¹³

¹¹ Wijffels, H. (2012). *Formeren is vooruitzien: 21 stellingen voor een duurzame samenleving*. s.l.: Kosmos Uitgevers

¹² Erasmus Universiteit, Erasmus Concurrentie en Innovatie Monitor (2012). www.erasmusinnovatiemonitor.nl

¹³ *Problemen veranderen in mogelijkheden* (2012). www.omdenken.nl

4 Blog

Minder geld maakt niet ongelukkig

Leef je Droom, is de titel van een boek en een methode die mij helpt om mijn plannen te realiseren¹⁴. Onderdeel van de methode is een halfjaarlijkse heisessie met jezelf -een dreamday- waarin je de afgelopen periode evalueert en je plannen bijstelt voor de komende tijd. Ik heb besloten een lange wandeling in de omgeving te maken. Het is prachtig weer.

De dag begint niet goed...een enorme huilbui aan de ontbijttafel. Ik voel me onbegrepen, niet gewaardeerd en niet geliefd. Dat uit zich bij mij in kortaf zijn, in de slachtofferrol kruipen en om het minste of geringste uit mijn slof te schieten. Niet te genieten dus. Geen wonder dat mijn geliefde huisgenoten af en toe verlangen naar het moment dat ik weer een gewone baan heb. Dat wringt, want diep in mijn hart weet ik dat een gewone baan er niet meer inzit. Omdat ik te oud ben volgens de geldende normen, te veel verschillende dingen heb gedaan -wat geen pluspunt is in de huidige arbeidsmarkt-, maar ook omdat ik het niet meer ambieer. Dat is het resultaat van een jaar zelfstandig ondernemerschap. Die combinatie maakt dat ik kansloos ben voor de traditionele arbeidsmarkt. Is dat erg? Ja en nee.

Ja, omdat er wel geld moet worden verdiend. Dat is tot nu toe met WIN nog niet gelukt. Een vette min dus achter prioriteit no.1 van de afgelopen zes maanden. Niet erg, omdat we er financieel niet slecht voor staan. Er moet nu wel meer op het geld worden gelet, maar dat is all in the game. Bovendien hebben we dit vooraf ingecalculeerd. Wat wel wringt is de onzekerheid rondom het feit dat een jaar keihard werken en investeren nog geen geld oplevert. Ligt dat aan de markt, het concept, aan mij? En hoe groot is de kans dat er binnen afzienbare tijd een kentering optreedt. Zeg het maar.



¹⁴ Knoblauch, J., Hügner, J., Mockler, M. (2004). *Leef je Droom: in drie stappen naar een geslaagde toekomst*.

4 Blog

Een belangrijk aspect van werken voor mij is dat het leuk moet zijn. Leuk werk levert energie op en dat heb je nodig om de motor draaiende te houden. Dat ligt ook ten grondslag aan WIN. Leuk werk betekent voor mij dat ik onder de mensen moet zijn, in teamverband moet werken. Het is nooit mijn ambitie geweest om zzp'er te zijn en hoe langer het duurt voordat ik geld verdien om WIN te laten groeien, des te meer hekel ik krijg aan die term. Zzp als etiket is voor mijzelf synoniem voor mislukking. Hiermee doe ik alle hardwerkende, ondernemende, inspirerende mensen tekort die zich -al dan niet gedwongen- in deze markt bewegen. Niet eerder heb ik in korte tijd zoveel kwalitatief goede mensen leren kennen. Een groot voordeel van werken in netwerken.

Al wandelend ben ik beland in een landelijke omgeving. Uitzicht op het kleinste dorpje van Nederland, met een hele oude kerk. Aan de picknicktafel schrijf ik in de zon mijn verhaal. Vier fietsende jonge dames stappen af. Ze besluiten mij niet te storen en zitten gezellig te picknicken in het gras. Even later komt een man van de groenvoorziening zich excuseren voor het feit dat hij even het gras gaat maaien. Mijn dochter belt met enthousiaste verhalen over het verloop van haar introductieweek. Volhouden mam, zegt ze, als ik haar vertel over mijn twijfels. Alleen maar aardige mensen vandaag. Dat ik hier in de zon kan schrijven is een voorrecht. Het is leuk. Wat wil ik nog meer! Een ouder echtpaar schuift aan. We praten over geloof, vroeger en nu. Hij doet vrijwilligerswerk als koster in het oude kerkje achter ons. Het kerkje trekt geloofsgenoten van heinde en verre aan. Ook de dominee -die eigenlijk geen dominee was, weet hij te vertellen- is door de plek zo geïnspireerd geraakt dat hij besloot om van beroep te veranderen. Dat zijn de beste, vindt de man, mensen die bewust kiezen en hun hart volgen. Ik zeg niets, maar tel mijn zegeningen. Er is veel om dankbaar en trots op te zijn. De tranen schieten weer in mijn ogen. Nu van geluk. Ik maak de balans op. Zo somber is het allemaal niet. Per saldo blijf ik 70% van mijn doelstellingen te hebben gehaald. Best iets om trots op te zijn. Geld maakt niet gelukkig, daar moet ik het voorlopig maar mee doen. In het vertrouwen dat de aanhouder wint.

September 2012

5

Ontdek je kracht

“ **It’s not the strongest of the species that survive, not the most intelligent, but the one most responsive to change.** ”

Darwin

Het Pareto principe is van oorsprong een economische regel maar op tal van aspecten toepasbaar. Het principe gaat er van uit dat 80% van de uitkomsten wordt gerealiseerd door 20% van de oorzaken. Toegepast op werken in netwerken is het belangrijk om uit te vinden welke 20% jou of je organisatie uniek maakt. Met de 20% maak je het verschil en oogst je waardering. Dat is je onderscheidende vermogen. Hiermee voeg je waarde toe, kom je niet in concurrentie of rivaliteit, maar werk je vanuit eigen kracht samen aan het beste resultaat. Om succesvol te werken in netwerken is dit inzicht uitermate belangrijk. Omgekeerd is het niet toepassen van de 80/20-regel de reden waarom samenwerkingen vaak uitlopen op veel gepraat en weinig wol. Iedereen is -bewust of onbewust- bezig om ook de 80% te beschermen. In mijn netwerk zie ik veel voorbeelden daarvan. Dit kunnen producten of activiteiten zijn, maar ook personen en soms hele afdelingen. Het kost veel energie, levert niets op en kan zelfs leiden tot gedwongen fusies. Het betekent niet dat de 80% geen rol of functie heeft. Het boek *Egostrippen* helpt je om terug te gaan naar de kern: het ontdekken van je eigen waarden en behoeften. Het is van alle tijden: “Ken u zelf” is de spreuk die boven het Orakel van Delphi staat.



Inspiratie: Rick van Asperen, Egostrippen-de kick van je eigen ik (incl. werkboek)¹⁵



¹⁵ Asperen, R. van. (2012) *Egostrippen: de kick van je eigen ik*. s.l.:Uitgeverij Haystack

Vanuit eigen kracht....een coupe soleil

“Het arbeidsethos van de toekomst begint bij jezelf” en “werken in netwerken is de strategie om daar te komen”. Twee welkome uitspraken tijdens HR Next Exit, de jaarlijkse bijeenkomst van de Nederlandse Vereniging voor Personeelsmanagement & Organisatieontwikkeling. Uitspraken die ik volledig onderschrijf en met vallen en opstaan in praktijk probeer te brengen.

Deze zomer was ik voor het eerst van mijn leven bij een Franse kapper. Mijn haar zat niet meer in model. Geen tijd genomen om voor vertrek nog een bezoek te brengen aan mijn kapper. Met het grootste deel van de vakantie nog voor de boeg, durfde ik het wel aan om mijn coupe over te laten aan een vreemde coiffeur. Het resultaat overtrof alle verwachtingen. Een mooi staaltje van vertrouwen geven en een mooie nieuwe coupe daarvoor terugkrijgen.

Inmiddels ben ik twee knipbeurten verder, en verder verwijderd dan ooit van wat deze zomer zo mooi leek: een modern Frans kapsel. Al mijn aanwijzingen en voorbeelden ten spijt; mijn kapper begrijpt mij niet (meer). Ik heb er genoeg van en ga na vele jaren op zoek naar een nieuwe kapper.

Nog niet zo lang geleden zou ik de kapper alle schuld in de schoenen hebben geschoven. Ik heb immers mijn uiterste best gedaan om hem duidelijk te maken wat ik wil. Twee keer zelfs, maar zonder resultaat. Nu realiseer ik mij dat ik degene ben die is veranderd. De kwaliteit van mijn kapper is onveranderd, anders had ik immers niet al die jaren mijn hoofd aan hem toevertrouwd. Maar wat hij te bieden heeft sluit niet meer aan op mijn behoefte. Dus moet IK aan de bak.



5 Blog

Initiatief nemen, de regie voeren -hoe je het ook noemt-, meer dan ooit komt het in deze tijd aan op eigen verantwoordelijkheid nemen. Ik kan mopperen op de economie, de Grieken, bazen, de overheid, mijn kinderen of de kapper. Als ik er last van heb dan zal ik zelf iets moeten ondernemen. En dat valt niet mee. Oplossingen in de vorm van banen, opdrachten, sociale zekerheid, modelkinderen of franse kappers komen niet op een presenteerblaadje. Hoe zorg ik ervoor dat mijn doelen worden gerealiseerd? Het begint met jezelf goed te leren kennen. Waarom hecht ik zoveel waarde aan die Franse coupe?

In *“Egostrippen, de kick van je eigen ik”* laat Rick van Asperen je op een hele praktische manier je eigen waarden en behoeften ontdekken. Het ontmaskeren van trippende ego's noemt hij het. En dat is best confronterend. Ik -die dacht al behoorlijk gestript te zijn- werd door de “auw/wauw” ervaringen er van bewust dat ik nog regelmatig aan het trippen ben. De moraal van het verhaal: Als je durft te vertrouwen op wie je werkelijk bent, dan openen zich vele nieuwe wegen. Ik ben heel benieuwd hoe mijn hoofd er over een jaar uitziet...

Oktober 2012

6

Blijf leren

“ 20% inspiratie en 80% transpiratie. ”

Pablo Smolders

Door uit te gaan van je eigen waarden en behoeften wordt werken vanzelf een *way of life*¹⁶. Waarde creëren door dingen te doen waar je goed in bent, te genieten van de reis en af en toe bij en af te leren¹⁷. Ik vind het heerlijk! Het aantal uren en het soort werkverband is daarbij van ondergeschikt belang. Mijn ervaring is dat door de 10 principes in praktijk te brengen de angst voor dag en nacht werken ongegrond is. Maar dat moet je leren, met vallen en opstaan. In het bedrijfsverzamelgebouw waar ik werk zie ik ook dat 80% van alle mensen tussen negen en vijf aanwezig is. Alleen al de gedachte dat je kunt werken op momenten dat het jou uitkomt doet wonderen. Het is ook te combineren met vaste verplichtingen. Iemand die dat doet is Kluun. Ik ben geen fan van zijn boeken, maar als ondernemer bewonder ik hem. Kluun is initiator van Nightwriters, een samenwerkingsverband van bekende en onbekende schrijvers. Het stelt ze in staat te werken op momenten dat het hun uit komt en het genereert extra inkomsten. Maar weinig schrijvers kunnen immers leven van de royalty's die de verkoop van hun boeken opleveren. Het maakt ze onafhankelijker van de uitgeverijen. Een van de branches die worstelen met een verouderd business model.

Inspiratie: Raymond van de Klundert, Nightwriters (www.nightwriters.nl)



16 Lageweg, W., Vlaming, L., Klomp, M., Reinhoudt, J., Teuns, A. (2013). *Trends voor 2013: 10 MVO-trends in het Nederlandse bedrijfsleven*. MVO-Nederland – Trendrapport 2013. s.l.: Drukkerij Pascal

17 Smolders, P. (2009)., *Building Better Business*. s.l.: Dutch Group b.v.



Blog

Druk druk druk én leuke dingen doen

Vanochtend had ik geen zin om naar mijn werk te gaan. Eigen baas, geen afspraken, dus geen haan die er naar kraait. Het was mooi weer, dus waarom niet even een uurtje lekker tennissen. Ideale situatie, toch? Sinds ik bezig ben met WIN vragen mensen mij regelmatig hoeveel uur ik werk. Ik moet bekennen dat ik dat niet weet, omdat het verschil tussen werken en privé nauwelijks meer bestaat. Een van de kenmerken van werken in deze tijd. Is dat erg?

De plicht roept

Als je wilt kun je 24 uur per dag met je werk bezig zijn. Vooral als je werken leuk vindt, is de verleiding groot. De techniek maakt het allemaal mogelijk. Het gevoel 24 uur per dag bereikbaar te moeten zijn, zorgt ook voor stress. Wat dat betreft heeft een '9-tot-5-mentaliteit' ook zeker voordelen. Feit blijft dat heel veel mensen klagen over de hoeveelheid werk die er ligt, ook de 9-tot-5-werkers. Jong en oud. De 24/7 ontwikkeling is daar zeker debet aan. De hoeveelheid informatie die op je af komt is gigantisch. Mijn dochter kon één dag haar mobiel niet gebruiken. Gelukkig voor haar werkt alles weer; ze had alleen al 260 Whatsapp-berichten. Zelf streef ik er altijd naar om zoveel mogelijk werk op mijn to-do-lijstje af te hebben. Dat geeft mij een lekker gevoel. Op zich is daar niets mis mee, maar het hangt wel af van wat er op je lijstje staat. Het grote gevaar van druk druk druk schuilt er in dat je je ingraaft in je werk en daardoor kansen mist. Je bent alleen maar bezig met de korte termijn. Problemen worden eerder groter dan kleiner. Het werk geeft je steeds minder energie. Uiteindelijk stopt het.



6 Blog

Ruimte maken

80% van de dingen die op je lijstje staan, moeten van jezelf. Er zit geen druk achter van een klant die wacht of een baas die je iets heeft gevraagd. Het is dus niet moeilijk om wat weg te strepen. Lang geleden was ik eens overspannen. Achteraf een leerzame ervaring. Een vriend vertelde mij toen dat hij in situaties van teveel werk altijd als eerste de dingen schrapt waar hij een hekel aan heeft. Geen wonder –dacht ik in die tijd- dat jij nooit overspannen wordt. Inmiddels ben ik wijzer geworden en heb ik ervaren dat je veel beter presteert als je je concentreert op de dingen waar je goed in bent. Dat het niet gek is om hulp te vragen voor klussen waar je op leeg loopt. Dat je best eens nee kunt zeggen. Dat het heel inspirerend is om tijd in te ruimen voor een lezing, workshop of masterclass. Dat het heerlijk rustig is om op een doordeweekse dag te winkelen. Het geeft ruimte voor nieuwe invalshoeken, nieuwe contacten en stof tot nadenken. Vanavond ben ik uitgenodigd voor een lezing over Haagse primeurs in Muzee Scheveningen. Ik ga er naar toe, het is immers nuttig voor mijn netwerkcontacten. Maar dat is het niet alleen. Muzee spreekt me aan omdat ik in Scheveningen heb gewoond. Ik ben geïnteresseerd in historie en heb bovendien nog een verzoek ontvangen uit Amerika om wat speurwerk te doen naar een scheveningse familie. Is het werk? Ik weet het niet. Het doet er ook niet toe.

Vrijheidsgevoel

De wetenschap dat ik keuze heb (tennissen of toch gaan werken; wel of niet naar de lezing gaan) geeft me een enorm vrijheidsgevoel. De ruimte die ik hierdoor ervaar brengt zowel zakelijk als privé voordelen met zich mee. Mijn plichtsbesef is groot, dus ik ben toch op de fiets gestapt naar mijn werk. Heerlijk drie kwartier fietsen en een hoop vrolijke mensen die, net als ik, genieten van het mooie weer.

Werken op momenten dat het jou uitkomt. Eigen verantwoordelijkheid nemen. Meer werkplezier. Meer resultaat. Ideaal? Steeds meer mensen lukt het. Jou ook!

November 2012

Zoek de ruimte

Je lost een probleem niet op met de denkwijze die het veroorzaakt.

Albert Einstein

Loslaten is moeilijk. Maar het is ook het begin van iets nieuws. Als je –om welke reden ook– niet meer tevreden bent dan moet je ruimte maken. Om te beginnen met tijd. Tijd om na te denken, dingen uit te proberen, nieuwe contacten te leggen en andere wegen te verkennen. Tijd om je gedrag aan te passen. Een duurzame gedragsverandering kost al gauw drie jaar, is mijn ervaring. Hiervoor is ruimte nodig in tijd, maar ook in geld. De sociale voorzieningen bieden daar mogelijkheden voor. Met elkaar hebben we bijvoorbeeld in Nederland een verlofstuwmeer van drieëntwintig miljoen vakantiedagen opgebouwd¹⁸. Dagen waar we recht op hebben, maar waar we niet aan toekomen om ze op te maken. Omdat we het zo druk hebben. Een vicieuze cirkel die je alleen zelf kunt doorbreken. Als je er op let dan zie je allerlei manieren waarop mensen ruimte creëren. Door vaker thuis te werken bijvoorbeeld of –zoals de heren van de Vakantieacademie hebben gedaan– in het buitenland starten met een bijzonder initiatief. Maar ook door verrassende verbindingen aan te gaan, zoals violiste Janine Jansen die optreedt in een discotheek.



Inspiratie: Hans Rutten en Jacques Poot, De Vakantieacademie (www.evdaimonia.com)



18 *Verlofstuwmeren verdwijnen niet zomaar* (2012). www.rendement.nl/hr/nieuws/id8121-verlofstuwmeren-verdwijnen-niet-zomaar.html

Blog

Een zonnige kijk... leesvoer voor onder de kerstboom

“Je zult zien hoe prettig alles wordt als iedereen verdient wat hij verdient, als je me volgen kunt... Men ziet alles veel te donker in, waardoor de wereld veel te somber is geworden. Zo zie ik dat”. Aldus Olie B. Bommel in *Een Zonnige Kijk*, een van de vele verhalen van Marten Toonder¹⁹. Een verhaal uit 1976 dat de huidige crisis treffend beschrijft. Een verhaal ook over bibliotheken, hokjes denken en kansen in tijden van crisis.

Een beperkte blik

Ik houd van lezen, maar niet van stripboeken. De verhalen van OBB en Tom Poes waren om die reden nooit aan mij besteed. Dacht ik...over hokjes denken gesproken. De tentoonstelling in het Letterkundig Museum over Marten Toonder opende mijn ogen, in verschillende opzichten.

Als antwoord op de krimpende overheidsbudgetten worden bibliotheken gesloten of trekken ze in bij scholen, verzorgingshuizen en andere publieke gebouwen. Als alternatief wordt de digitale bibliotheek ontwikkeld. Iedereen kan online toegang krijgen tot collectie en tegelijkertijd worden kosten bespaard. Als professional werkzaam in de sector heb ik hier stevig aan bijgedragen, maar nu vraag ik mij af of het kind niet met het badwater wordt weggegooid. Is de bibliotheeksector niet bezig om zichzelf de das om te doen?

Van Dale kent het woord digitale bibliotheek niet. De gemiddelde burger denkt dat Google de digitale bibliotheek is. Digitaal is in de toekomst hetzelfde als gas water en licht; een nutsvoorziening waar je niet meer zonder kunt. Ik ben nog opgegroeid met de halfautomatische wasmachine, een toevoeging waar je nu om lacht. De wasmachine bestaat nog en voorziet in een grote behoefte. Bibliotheken verdwijnen als we niet alert zijn.



¹⁹ Toonder, M., (1980), *Had ik maar beter geluisterd, de pronen, de zonnige kijk*. s.l.: Uitgeverij De Bezige Bij

7 Blog

“Bad libraries build collections, good libraries build services, great libraries build communities”. Op de vraag of er in de toekomst nog behoefte is aan bibliotheken antwoord ik volmondig JA. Voor een gezonde toekomst vormt een digitale fundering absoluut de basis, maar het kan niet zonder een inspirerende, zichtbare plek in de lokale gemeenschap. Een voorziening om boeken te kunnen lenen is onvoldoende. Bovenstaande uitspraak van David Lankas -een van de nieuwe denkers in de sector- geeft de richting aan. Daar word ik vrolijk van.

Een ondernemende cultuur

Er is in deze tijd absoluut ruimte voor vernieuwing, maar die ligt vooral buiten de eigen sector. De oplossing komt niet van bovenaf, maar uit veelal lokale initiatieven door ondernemende mensen. Dit betekent je netwerk verbreden en op zoek gaan naar nieuwe verbindingen. Met mensen die waarde toevoegen in de vorm van kennis en expertise, gebouwen of doelgroepen waar ze toegang toe hebben. Mensen die belang hebben bij een ondernemende krachtige bibliotheek en dus bereid zijn je daarbij te helpen. Wie dat zijn? Dat hangt helemaal af van de plaatselijke situatie en de rol die de bibliotheek wil spelen.

Het thema van de Bibliotheek Tweedaags deze maand is “Ontwikkelen doe je samen”. Volop gelegenheid dus om daarover in gesprek te gaan. WIN is bij de sessie ‘Ondernemen met bibliotheken: daar moet je lef voor hebben’. Lef hebben levert resultaat op. Onderzoek toont aan dat organisaties die op deze wijze innoveren hun concurrentiepositie en productiviteit met een factor vier verbeteren²⁰. Alle reden dus om je eigen grenzen te verleggen en in actie te komen. Ondernemen = DOEN!

December 2012

8

Durf te vragen

“ Je bent ondernemer van je eigen talent. ”

Anneke Mosman

ICT is niet meer weg te denken uit ons werk. Het is het fundament van de moderne samenleving en economie. Data worden niet voor niets het nieuwe goud genoemd. Sociale media spelen een belangrijke rol. De mate waarin, bepaal je zelf. Het is een enorm krachtig middel om een beweging op gang te brengen, om contacten te leggen en jezelf of je werk te profileren (positief en negatief). Sociale media zijn een doeltreffend middel om dit duidelijk te maken. Maar niet meer dan dat. De echte toegevoegde waarde wordt zichtbaar en bestendigd in een persoonlijk contact. Dan zal blijken of het beeld online en offline consistent is. Authenticiteit is belangrijker dan ooit. Je maakt het verschil door jezelf niet mooier voor te doen dan je bent. Moeilijk? Ja! Dit e-boek is een van de middelen om je op weg te helpen. Je kunt zelf het beste bepalen wat je nog meer nodig hebt om je doel te bereiken. Je persoonlijke netwerk, maar ook internet, kan je daarbij helpen. De Ja-maar Test is een van de vele mogelijkheden om meer inzicht te krijgen in jezelf. De test spreekt mij aan omdat “Ja-maar” een vaak gebruikt excuus is om niet in beweging te komen. Ook door mij!



Inspiratie: De Ja-maar Test (www.ja-maar.nl)



8

Blog

Mijn haat/liefdeverhouding met sociale media

Je hebt maar 30 minuten per dag nodig om je email, telefoontjes en berichtenverkeer af te handelen. Nou, dat red ik niet. Zeker niet met Twitter, LinkedIn en alle andere sociale media erbij die ik zakelijk gebruik. Om mij heen hoor ik dezelfde geluiden, met stress tot gevolg. Wat is wijs?

Dilemma

Sociale media horen bij werken in deze tijd. Dat wist ik al en de praktijk met WIN heeft het intussen ook bewezen. Via sociale media kun je je toegevoegde waarde laten zien, krijg je fans en komen nieuwe verbindingen tot stand. Maar ik ben er niet goed in. Ik denk er teveel bij na volgens mijn dochters. Dus kost het mij onevenredig veel tijd. Dus vind ik het niet leuk. Dus kom ik nooit aan die 30 minuten. (Marketing)technisch weet ik best hoe het moet, maar ik wil mijn tijd besteden aan werk waar ik energie van krijg. Stoppen is geen optie.

Durf te vragen

Een training of workshop helpt absoluut. WIN biedt ze ook aan. Maar het lost mijn probleem met sociale media niet op. Mijn kracht ligt ergens anders, dus ben ik op zoek naar hulp. Maar ook om hulp vragen vind ik best moeilijk, althans voor mijzelf. Toch is hulp inschakelen dé manier om verder te komen en je kans op succes te vergroten. Dat verklaart ook het succes van DurfTeVragen; DTV voor ingewijden. DTV verbindt mensen waardoor dingen sneller en makkelijker lukken. De beweging is begonnen op Twitter met #DTV, maar de activiteiten zijn uitgebreid op Facebook, met boeken, workshops en tal van andere initiatieven. Deze maand heb ik meegedaan aan een DTV-sessie in Utrecht. Een hele bijzondere ervaring, waarin je echt aan den lijve ervaart hoe anders het nieuwe werken is. Op de website lees je een verslag²¹.



21 Bomers, I., *Verslag van een Durftevragen sessie (2013)*. www.winrecept.nl/?p=2163

8 Blog

Samen werken in netwerken

DTV is een van de vele voorbeelden die laat zien dat samen werken in netwerken al realiteit is. En hoe de sociale media daarvoor als katalysator fungeren. Ik kan daar nog veel van leren. De ambitie is om dit jaar ook buiten Den Haag WIN-activiteiten op te starten. WIN zoekt mensen die daarbij willen helpen. Ik heb DTV ingezet als een van de middelen en volgende week zijn de eerste gesprekken. Op de website vind je ook informatie hierover. Met behoud van zelfstandigheid samen werken aan het beste resultaat, voor jezelf en WIN. Wie wil dat niet! Met dank aan DurfTeVragen.

Januari 2013





Vergroot je netwerk



Ga heen en praat met vreemden.

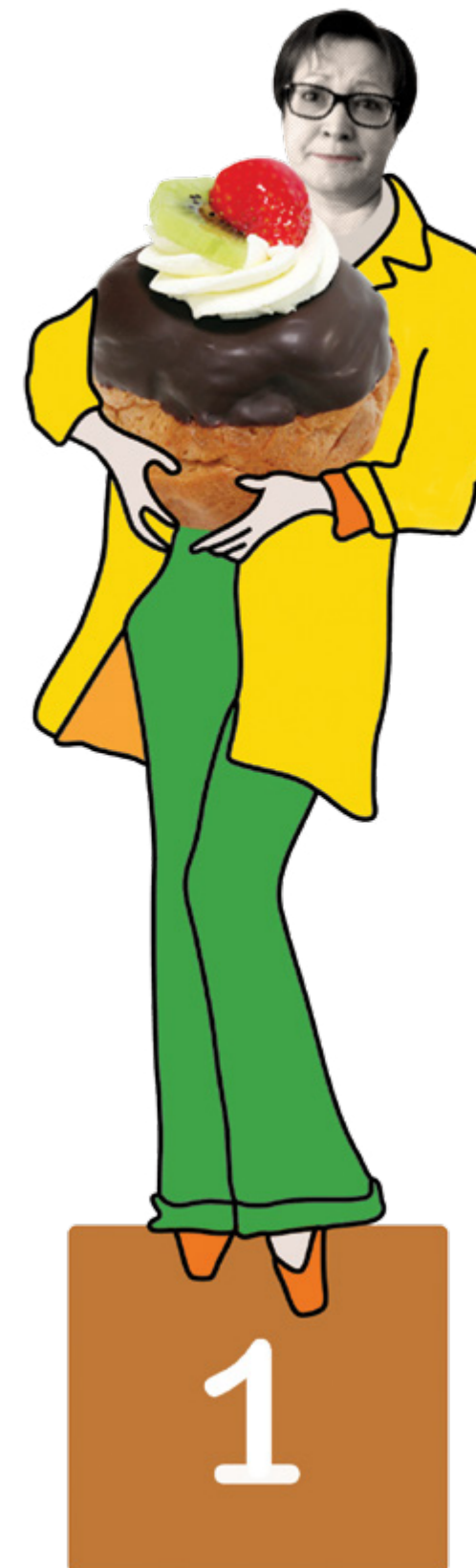


Loesje

Iedereen kent gemiddeld vierhonderd mensen en heeft daarom in potentie de beschikking over een netwerk van tachtigduizend mensen waar een beroep op kan worden gedaan²². Toch draaien de meeste mensen in hetzelfde kringetje rond van familie, vrienden en kennissen, collega's en vakgenoten. Belangrijke contacten, maar de ruimte voor verandering ligt buiten de eigen kring. Dit betekent je nek uit durven steken, de stoute schoenen aantrekken en je vooroordelen aan de kant zetten. Mijn ervaring is dat de overeenkomsten tussen bijvoorbeeld profit/non-profit, loondienst/zelfstandig, oud/jong, werkend/werkzoekend, directeur/medewerker veel groter zijn dan de verschillen. Het zijn namelijk allemaal mensen die geluk nastreven en pijn willen vermijden. Door hen aan te spreken om wie ze zijn en niet wat ze doen, gaan deuren open. Een training of workshop netwerken kan helpen, maar het is vooral een kwestie van doen en uiteraard weten wat je er mee wilt bereiken. Er zijn maar weinig netwerken waar je mensen uit allerlei geledingen tegenkomt, zo heb ik ervaren. Het LaRed Network is daar een positieve uitzondering op.



Inspiratie: Miriam Notten, LaRed Network²³



²² Aslander, M., lezing tijdens *The Next Entrepreneur: formule (400*400)/50* - 2012

²³ Notten, M., *La Red*. www.Lared.nl

9 Blog

Het ongemakkelijke gevoel, over de beperkte waarde van netwerken

Lekker eten staat bij vrouwen op nummer één in de Top 10 van favoriete bezigheden. Herkenbaar! Bij mannen is het seks. Netwerken komt niet voor in de Top 10. Dat is ook niet verrassend. Het wordt vaak als ongemakkelijk of nutteloos ervaren en ten onrechte geassocieerd met borrelpraat of jezelf verkopen. Dat is jammer, omdat netwerken onderdeel is van werken in deze tijd. Bij mij staat netwerken dit jaar wel in de Top 10 van favoriete bezigheden.

Keuze genoeg

Netwerken en de circulaire economie²⁴ zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Netwerken en netwerkbijeenkomsten schieten dan ook als paddenstoelen uit de grond. Als je wilt kun je dag en nacht bezig zijn met netwerkbijeenkomsten bezoeken, zowel fysiek als virtueel. Het afgelopen jaar bezocht ik er tientallen. Een leerzame ervaring.

Beperkte waarde

Netwerken is het opbouwen en onderhouden van waardevolle contacten. Een werkwoord dus. Iedereen kent gemiddeld vierhonderd mensen en beschikt dus over een informeel sociaal netwerk (familie, vrienden, burens, collega's). Formele netwerken –als zelfstandig naamwoord- hebben ook sociale waarde. Ze geven al snel een ons-kent-ons-gevoel. Daar is niets mis mee, maar zakelijk gezien bieden ze, zeker in deze tijd, weinig toegevoegde waarde. Formele netwerken hebben vrijwel altijd een afgebakende doelgroep (marketeers, vrouwen, starters, directeuren, MKB-ers etcetera) met eigen waarden en normen. Behoor je niet tot de doelgroep dan voel je je letterlijk een buitenstaander. Als je wel tot de doelgroep behoort en je zoekt hulp dan is de kans groot dat het netwerk je niet zoveel kan bieden. Niet uit onwil, maar omdat de deelnemers allemaal mensen zijn die met dezelfde blik naar dezelfde werkelijkheid kijken.



9 Blog

Hetzelfde effect treedt ook op binnen teams, afdelingen en wordt sterker naarmate de groep langer bij elkaar is. Het maakt ook duidelijk waarom oplossingen beter buiten het eigen, bekende domein kunnen worden gezocht. Maar hoe doe je dat?

Niet verkopen

Netwerken doe je online én offline. Over mijn ervaringen met online netwerken lees je in een eerdere blog²⁵. Kies vooral bijeenkomsten waar netwerken niet het hoofddoel is, bijvoorbeeld seminars, (boek)presentaties, openingen, debatten. Maak je keuze op basis van persoonlijke interesse, gedeelde waarden of juist een onderwerp waar je niets van weet. Bepaal vooraf je doel. Waarom ga je er naar toe; wat wil je bereiken. Bedenk dat jezelf of je diensten aanbieden nooit het doel kan zijn. Jezelf verkopen voelt als prostitueren en de kans dat iemand hét met je wilt doen is minder dan 3%. Oprechte interesse tonen in anderen door vragen te stellen (wat brengt je hier; mag ik wat vragen) of te reageren op een gebeurtenis (knap hoe je de discussie een andere wending gaf) is de sleutel voor succes. Luisteren is een van de belangrijke competenties voor netwerken. Je pikt verhalen op, krijgt ideeën en ontmoet mensen die later mogelijk weer van pas komen. Dit is veel gemakkelijker in je eentje en in omgevingen waar je niemand kent.

Geduld wordt beloond

Door oprechte interesse te tonen in anderen, gaan mensen vanzelf vragen terug stellen. Natuurlijk is een goede pitch belangrijk, maar het gaat er om dat mensen jou herinneren. Dat gaat veel gemakkelijker als je een leuk gesprek hebt met elkaar dat niet over jezelf gaat. Oefening baart kunst. Daarmee is een belangrijke stap gezet in het bereiken van je doel.

Februari 2013

²⁵ Bomers, I., *Over mijn haat/liefdeverhouding met sociale media*. www.winrecept.nl/?p=2091

10 Geef belangeloos

“ Give is the new get. ”

Jeroen Gort

Voor niets gaat de zon op. Er is al veel gezegd en geschreven over gratis diensten in het internettijdperk. Google is er mee begonnen en sindsdien hebben velen het voorbeeld gevolgd. Ik ben erg onder de indruk van de Khan Academy. Een huiswerkservice die is uitgegroeid tot een gratis dienst die de onderwijswereld aan het denken zet. Het werkt en het levert waarde op. Geven kan op verschillende manieren. Er is veel kennis en tijd beschikbaar. Er is een grote bereidheid om daar iets nuttigs mee te doen. Geld is ook in voldoende mate voorhanden, maar in andere potjes. Google betaalt bijvoorbeeld de Khan Academy om de lesstof te vertalen. Belangeloos geven heeft altijd een tijdelijk karakter. Ik vergelijk het met mijn vriendenkring. Als ik iemand een cadeautje geef, dan doe ik dat omdat ik vind dat die persoon het verdient. Het is een blijk van waardering. Ik verlang er niets voor terug. Tot op zekere hoogte! Als ik altijd degene ben die geeft en er komt nooit iets voor terug dan stop ik er vanzelf een keertje mee. Een kosten-batenafweging die iedereen kan maken.



Inspiratie: Khan Academy, wereldwijd gratis onderwijs voor iedereen (www.khanacademy.org)

O Blog

Het kwartje is gevallen... over verdienmodellen en andere tere punten

Er is iets gek met mij gebeurd. Een probleem -gebrek aan omzet- waar ik een half jaar geleden nog zeer zwaar aan tilde is opgelost. Tijdens mijn halfjaarlijkse heidag kwam ik tot de conclusie dat mijn vertrouwen in de toekomst nog nooit zo groot is geweest. De omzetcijfers zijn onveranderd. Hoe kan dat?

Als je geen baan meer hebt, gewild of ongewild, dan is de hele sociale structuur er op gericht om je weer aan het werk te krijgen. Terecht. Het begrip werk wordt echter heel traditioneel ingevuld, namelijk een baan bij een werkgever. Een werkstructuur die de langste tijd heeft gehad. Er zijn steeds minder banen te vergeven en jonge mensen knappen af op de manier waarop werk is ingericht. Een structuur waarin zowel aan werkgevers- als werknemerszijde behoefte is aan flexibiliteit. Een structuur waar je niet voor niets bent uitgevallen. Een structuur dus waarvan het maar de vraag is of je er ooit weer gelukkig in zult worden.

In mijn lange werkzame leven heb ik veel reorganisaties meegemaakt. Soms als medewerker, maar veel vaker als uitvoerder. In al die tijd heb ik nog nooit meegemaakt dat iemand die als waardevol wordt ervaren, buiten de boot viel. Altijd reglementair. Alle formele afspiegelingsregelingen en reorganisatiecodes ten spijt.

Werk genoeg

Dat het aantal vacatures beperkt is, wil niet zeggen dat er geen werk is. Er is werk genoeg. Niet voor niets wordt er veel geklaagd over werkdruk. Ook blijven veel plannen in de kast liggen, bij gebrek aan geld of mensen om het uit te voeren. Toch gek als je bedenkt dat de werkloosheidscijfers stijgen. Het is de hoogste tijd om anders naar werken te kijken.

OBlog

De kosten gaan voor de baat. Je zult eerst moeten investeren. Werken aan jezelf, ontdekken waar je kracht ligt en laten zien wat je waard bent. Bijvoorbeeld door te werken zonder dat daar direct waarde in de vorm van geld tegenover staat. Belangeloos geven. Dat kost tijd. De sociale zekerheid in Nederland biedt daar gelegenheid voor. Het is geen eenvoudige weg, omdat het een eenzaam en soms frustrerend traject is. Gelukkig komt daar verandering in. Er ontstaan steeds meer nieuwe samenwerkingsvormen, omdat mensen behoefte hebben aan structuur en hulp om de plannen te realiseren. Hulp van mensen die eerlijk tegen je zijn en de werkelijkheid niet mooier maken dan die is. Die hulp heeft mij het zetje gegeven om ook het verdienmodel van WIN aan te passen aan de principes van de netwerkeconomie.

Vrijheid in gebondenheid

WIN wil een beweging op gang brengen van mensen die werken in netwerken in praktijk laten zien: smaakmakers. Smaakmakers maken het verschil door zichzelf te zijn. Het zijn mensen die idealisme en zakelijkheid verbinden. In praktijk leren werken in netwerken kan heel gemakkelijk met het WIN Smaakmaker abonnement. Op de website lees je alles hierover.

Verdiene

Investeren in jezelf is hard werken, maar het loont. Het levert werk op. Werk waar ook geld mee te verdienen is, in velerlei vorm. Dat heeft de praktijk al aangetoond. Deze leerervaring is vertaald naar *De 10 principes van Werken in Netwerken*. Werken volgens deze principes vergroot de kans op inkomsten en werkplezier aanzienlijk. Bruikbaar voor iedereen die meer voldoening wil halen uit het werk. Het e-boek is gratis te downloaden.

Maart 2013

Nawoord

Ik hoop dat dit e-boek je inspireert om ook te gaan werken aan vernieuwing in je werk. WIN kan je daarbij helpen. Meld je aan op de website en wordt actief in de WIN Werkring van smaakmakers. Smaakmakers helpen elkaar om de principes van werken in netwerken in praktijk te brengen. Dit kost niets!

Vind je het lastig om dit zelfstandig te doen, dan kan WIN je op twee manieren helpen. Met het WIN Abonnement krijg je onder andere een jaar lang onbeperkt gratis toegang tot WIN Activiteiten en word je gestimuleerd om in beweging te komen. Ben je nog niet zo ondernemend, maar heb je wel behoefte aan vernieuwing in je werk? Dan biedt een WIN Team mogelijkheden voor jou.

Mogelijk kom je tot de conclusie dat je al een smaakmaker bent. Geweldig! Ook dan ben je welkom in de werkring en kun je bijdragen aan de ontwikkeling van deze nieuwe, ondernemende manier van werken. Een manier van werken die past in deze tijd en te combineren is met je huidige werk.

Ik dank alle mensen die in welke vorm dan ook een bijdrage hebben geleverd aan de ontwikkeling van WIN. Het werk gaat door en het zal leiden tot nieuwe inzichten. Ik hoop op veel actieve inbreng van smaakmakers. Elke maand zal ik hierover blijven bloggen en via de WIN Nieuwsbrief blijf je op de hoogte.

