

Acceptatie van het nieuwe werken

Veranderingskunde om het nieuwe werken te promoten



Rienk Jan Schurer

NHL Hogeschool Leeuwarden - 2011

1. Colofon

Licentie

Dit boek is beschermd met een Creative Commons Licentie. Hierdoor zijn op dit boek drie regels van toepassing:



Iedereen krijgt toestemming om teksten uit dit boek te gebruiken. Vermeldt wel mijn naam als bronvermelding.



De inspiratie voor het schrijven van dit boek komt uit meerdere bronnen. Hierdoor is dit boek gratis te delen op het internet. Het is verboden om de teksten commercieel te gebruiken.



Gebruik jij teksten uit dit boek voor eigen werk? Deel dit werk dan ook. Vergeet dan niet om mijn naam en website te vermelden als bron. Tip voor je eigen werk: gebruik ook de Creative Commons licentie.

Op de website <http://creativecommons.org/> staat meer informatie over het gebruiken van de Creative Commons Licentie.

In het hoofdstuk bronvermeldingen staan de verwijzingen naar Creative Common gelicenseerd materiaal in dit boek.

Milieu

Er zijn mensen die moeite hebben om teksten vanaf een beeldscherm te lezen. Daarom kun je dit boek uitprinten. Heeft de printer ondersteuning voor dubbelzijdig printen? Gebruik deze functie om papier te besparen.

Heb je het boek uit? Geef het dan door aan iemand anders die het wil lezen. Weggooien is slecht voor het milieu. Als het boek versleten is, zorg dan voor een correcte verwerking en deponeer het boek in een oud-papier container.

QR codes

In dit boek staan QR codes. Met behulp van een stukje software kan een moderne cameratelefoon of een laptop met een webcam de QR code inlezen. De software laat daarna de boodschap zien die in de QR code zit verwerkt. Die kan een link zijn naar een website, een telefoonnummer of een stuk tekst.



Deze QR code verwijst naar mijn website:

www.rienkjanschurer.nl



Licentie

Aanpassingen

Datum	Aanpassing
29 september 2011	Eerste BETA uitvoering
	Paradigma herschreven. Taalfouten verwijderd. Stukjes herschreven vanwege onduidelijkheid. Quote van Don Draper vervangen door een quote van Steve Jobs.
24 oktober 2011	Release candidate 1 - De concept en bijbehorende hoofdstukken als bijlages veranderd. Samenvatting en epiloog toegevoegd. concept lichtjes uitgebreid. Vele kleine andere aanpassingen.
15 december 2011	Release candidate 2 - Inleiding bij boeken en gesprekken. extra teksten toegevoegd om het begrijpelijk te houden.

2. Adresgegevens

Student

Rienk Jan Schurer
Mondriaanstraat 108
8918 DJ Leeuwarden
06 - 25 02 38 91

School

NHL Hogeschool Leeuwarden
Communication & Multimedia Design
Rengerslaan 10
8917 DD Leeuwarden
058 - 251 23 45

Afstudeerdocent

Patrick van Aalst
Hoendiep 131
9743AR Groningen
06 - 46 06 48 61

Afstudeermentor

Rein Veenboer
Barend van der Veenwei 21
8915 HW Leeuwarden
06 - 16 90 07 52

Mentor

Gerben Wiersma
De Slachterij 4
8491 AT Akkrum
06 - 51 12 63 45

Begeleiding

Cora Maas
Emmastraat 30
8601 GL Sneek
06 - 30 32 69 17

“Wij zijn allemaal voor vooruitgang, mits die geen verandering meebrengt.”

Jim Brickman, Amerikaans componist en pianist, (1961-)

3. Voorwoord

De afgelopen tien jaar is het heel snel gegaan met de ontwikkeling van onze maatschappij. De hoeveelheid informatie groeit sneller dan ooit. Daarnaast is de toegang tot informatie makkelijker. De winkels verkopen meer smartphones dan normale mobiele telefoons. Sommige winkels hebben moeite om te concurreren met internetwinkels. Andere winkels spelen hierop in door hun producten in winkels en op internet te verkopen. Zelfs de ouderen zijn met een pinpas gaan betalen en zij bellen via skype met hun kleinkinderen.

Tijdens deze informatierevolutie ben ik begonnen aan de Communication and Multimedia Design opleiding aan de NHL Hogeschool te Leeuwarden. Ik heb de informatierevolutie tijdens mijn opleiding van dichtbij meegemaakt. Multimedia heeft altijd hand in hand gelopen met de informatierevolutie. De computer is voor veel mensen in tien jaar tijd van een bijapparaat veranderd in de belangrijkste machine van het huis.

De informatierevolutie heeft ervoor gezorgd dat wij anders met de computer zijn gaan werken. Het maakt niet meer uit waar je zit te werken. Toegang tot het internet is tegenwoordig net zo normaal als een water-, gas-, elektriciteit- en de televisie aansluiting. De informatierevolutie heeft ervoor gezorgd dat werknemers “het nieuwe werken” kunnen gebruiken voor hun werkzaamheden.

Toch valt het in mijn omgeving op dat de ware kracht van het informatierevolutie niet optimaal wordt benut. Elke ochtend staan nog grote groepen werknemers in de file. Velen van deze werknemers zijn onderweg naar hun baan op een kantoor. Zij werken met informatie op een computer. Voor deze werkzaamheden hebben ze helemaal geen vaste werkplek of vaste werktijden voor nodig.

“Het nieuwe werken” is de afgelopen jaren voor veel veranderingsbureaus het nieuwe toverwoord. Zij proberen door veranderingstrajecten bedrijven er van te overtuigen dat ze hun werknemers moeten laten veranderen. Want als ze niet veranderen zal het bedrijf niet met de tijd meegaan. Het bedrijf kan hierdoor het risico lopen dat de concurrenten die “het nieuwe werken” wel toepassen een voorsprong krijgen.

Maar wat is dan veranderen? Met mijn afstuderen wil ik de focus gaan leggen op veranderingskunde. Ik probeer antwoorden te vinden met behulp van filosofie, het lezen

van boeken en door voeren van gesprekken met experts. Ik wil meer leren over hoe mensen veranderen. De belangrijkste vraag die ik heb is waarom mensen zoveel moeite hebben om te veranderen.

Tijdens het begin van mijn afstuderen had ik al een richting welke kant ik op wilde met mijn afstuderen. Ik wilde mij richten op het besparen van tijd en geld door “het nieuwe werken”. Maar tijdens het afstuderen is er een verschuiving gekomen in deze richting. Ik kreeg door het lezen van het boek “The Story of Stuff” een rauw en realistisch beeld van de productie, gebruik en het afdanken van goederen. Hierdoor kreeg ik het besef dat “het nieuwe werken” kan helpen met het redden van de mensheid op langer termijn. De huidige economische modellen en de daardoor ontstaande consumptiegedrag heeft een ontzettende grote belasting op de aarde. Door opnieuw na te denken over werken kan hierin verandering komen. “Het nieuwe werken” is nog erg jong en daardoor heel flexibel te kneden naar toekomstige werkmodellen.

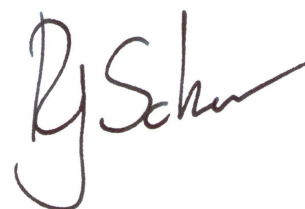
Na zeven jaar een student te zijn geweest op de opleiding is het tijd om te beginnen met het echte werk. Door het afstuderen wil ik aantonen dat de Communication and Multimedia Design opleiding een opleiding is die mensen heeft opgeleid met een grote drang om nieuwe dingen te leren. Blijf nieuwsgierig en leergierig.

De inhoud van deze afstudeertekst zal niet voor iedereen even makkelijk zijn. Lees het gerust twee keer. Heb je vragen. Ik vind het leuk om de vraag te beantwoorden. Bel of mail mij gerust met de vraag.

Veel leesplezier

Rienk Jan Schurer

Augustus, Leeuwarden



4. Inhoudsopgave

Samenvatting	7
Proloog	9
Inleiding.....	12
Probleemstelling.....	13
Samenvatting “Ik haat werken”	14
“Socrates en mijn vermogen tot verwondering”	15
Revoluties en paradigma’s	18
Verandering	22
Wat stopt verandering?	26
Kortsluiting.....	29
Boeken	31
“Het slimme onbewuste” van Ap Dijksterhuis.....	31
“Predictably Irrational” van Dan Ariely	37
Gesprekken	42
Gesprek met Herman Kopinga	42
Gesprek met Martijn Aslander	46
Epiloog.....	48
Bijlages.....	51
Pars pro toto	51
Mindmap van het concept.....	52
Concept	53
Treedt er verandering op?	57
Functioneel ontwerp.....	59
SWOT analyse van het concept.....	66
Literatuurlijst	67

5. Samenvatting

Het afgelopen decennia zijn bedrijven en hun werknemers begonnen met het langzaam implementeren van “het nieuwe werken”. Een nieuwe vorm van werken die het oude werken aanpast aan de flexibiliteit en de mogelijkheden van de digitale informatie revolutie. De dimensie van “het nieuwe werken” die het meest gebruikt wordt is die van tijd- en plaats onafhankelijk werken. Dit is niet de enige dimensie, “het nieuwe werken” bestaat uit vier dimensies.

- ▶ Tijd- en plaats onafhankelijk werken
- ▶ Consequent aansturen op resultaat (nieuwe eisen aan het management)
- ▶ Vrije toegang tot kennis
- ▶ Flexibele, op maat gesneden arbeidsrelaties

De vraag die ik mezelf stel voor mijn afstuderen is waarom het zo langzaam gaat dat bedrijven en de werknemers zo langzaam “het nieuwe werken” accepteren?

In het afstudeerverslag zijn de vragen; wat is veranderen? wat stopt verandering en welke psychologische factoren spelen een belangrijke rol bij verandering?

Verwondering

Bekijk de wereld om je heen eens als een klein kind. Dingen die mensen door de jaren heel normaal zijn gaan vinden kunnen ons oordeel beïnvloeden. Door het ontbreken van verwondering bekijken veel bedrijven de wereld met oogkleppen op. Ze kijken alleen naar wat ze al kennen, niet naar het onbekende. Voor innovatie is het belangrijk om de nieuwe dingen in de wereld snel op te pakken. Anders loop je als bedrijf het risico dat je veel innovatie misloopt.

Bekijk de wereld eens anders. Bekijk de wereld als een filosoof. Een goede filosoof zal namelijk bekennen dat die erg weinig weet. Hierdoor kan een filosoof met een frisse blik tegen veel onderwerpen aankijken. Verwondering en denken als een filosoof laat ons anders naar de wereld kijken. Dit is belangrijk voor het vinden van oplossingen die niet met bestaande denkpatronen zijn op te lossen.

Revoluties en paradigma's

De afgelopen eeuwen zijn er een paar grote revoluties geweest;

- ▶ Gietijzer en de stoommachines
- ▶ Staal, elektriciteit, turbines en de verbrandingsmotor
- ▶ Computer, communicatie en globalisatie.

▶ Digitale revolutie

Aan elke van deze revolutie heeft de mens zich aanangepast. Elke revolutie bracht een nieuwe periode met verandering.

Mensen leven in een paradigmatische denkmodel, een model met uitgangspunten, logica wetten, tijdsbesef, etc. Het helpt om dingen te verklaren. Door de opvoeding, educatie en omgeving is de mens opgegroeid in een paradigma. De paradigma blijft in stand tot er een nieuwe paradigma ontstaat.

Verandering

Er is altijd verandering. De mens heeft altijd een heel groot aanpassend vermogen gehad om zich aan te passen aan de continu veranderende wereld. De mens heeft dit altijd al gehad. Want als de mens geen groot aanpassing vermogen had, was ze allang uitgestorven.

Na de wereldoorlog kwam Nederland in een snellere verandering door de komst van de sociale voorzieningen, massamedia, de generatie van babyboomers en de ontkenkelijking.

Een nieuwe generatie zal een verandering vaak beter accepteren dan de generatie voor hen. Dood is ook een systeem wat helpt om verandering te laten accepteren. Elke generatie leeft op haar eigen manier. Mijn ouders leven anders dan hun grootouders. Ik leef weer anders dan mijn ouders.

Bij verandering is tijd een hele belangrijke factor. Tijd zorgt voor acceptatie voor besluiten die komen na verandering. Tijd is ook een factor die veel dingen om ons heen doet veranderen. Neem als voorbeeld het feest Kerst. Het is door de eeuwen aangepast aan de geloven, culturen en volken.

Wat stopt verandering

Er zijn verschillende redenen waarom positieve verandering wordt gestopt; vooroordelen en emoties hebben vaak een zware lading bij het nemen van een besluit voor een verandering. Daardoor kunnen die besluiten blokkeren. Bij een verandering kunnen mensen tijdelijk hun zekerheid verliezen. Mensen kunnen dit als eng ervaren. Hierdoor nemen ze een besluit niet.

Een veel voorkomende argument is die van “Waarom zou je iets willen veranderen, het werkt toch?” Als iets werkt heeft het niet zoveel zin om te veranderen. Maar dit is niet altijd waar. De angst om dom te lijken is ook een reden waarom mensen niet veranderen.

Hoe nemen mensen besluiten?

Veel besluiten die mensen nemen zijn psychologisch te verklaren. Bedrijven maken veel gebruik van psychologi-

sche trucjes om de consumenten voor hun product te laten kiezen. De mens maakt rationele en irrationele besluiten. De menselijke hersenen kun je op delen in een bewuste deel en het onbewuste deel. Veel mensen weten niet dat het onbewuste deel veel slimmer is dan het bewustzijn. Ingewikkelde problemen worden door het onbewuste beter opgelost dan door het bewuste. De truc is waarschijnlijk dat het onbewuste ons laat denken dat het bewuste het probleem heeft opgelost.

Een erg belangrijk oer-instinct wat menselijke besluiten kan beïnvloeden is angst. Het zit zo diep in de menselijke hersenen dat een mens kan schrikken voordat die bewust is wat er is gebeurd. Mensen nemen andere besluiten als ze iets spannend hebben gedaan.

Onze hersenen kunnen aan dingen gaan wennen. Als ze maar lang genoeg aan omstandigheden worden blootgesteld. Mere-exposure en self-herding zijn twee methodes die verklaren hoe mensen aan een nieuwe omstandigheid wennen of een nieuw gedrag aanleren. Door de

spiegelneuronen die mensen in hun hersenen hebben is het heel makkelijk om andere mensen na te doen. Hierdoor kunnen mensen ook kuddegedrag vertonen.

Mensen zijn ook te beïnvloeden door verschillende factoren. Je kunt mensen sturen door getallen, tekst of beelden. Als je mensen voor het sporten laat kijken naar beelden van een topsportwedstrijd kunnen zij zelfs beter presteren. Je kunt getallen in het hoofd beïnvloeden om mensen voor een lager of hoger getal te laten kiezen. Zelfs iemand zijn gevoel is te beïnvloeden door positieve of negatieve informatie. Mensen zijn ook te beïnvloeden door het gebruiken van een lokaas. De lokaas heeft als taak om mensen af te leiden om een besluit te beïnvloeden.

Mensen waarderen dingen meer als ze er moeite voor hebben gedaan. Mensen praten graag over negatieve ervaringen, zelfs als ze altijd een positieve ervaring hebben gehad.

6. Proloog

Voor mij is “het nieuwe werken” al jaren iets van zelfsprekend. Als tiener was ik al verslaafd aan films en series die bol stonden van de technologische snufjes. Je zag de held van het verhaal, met behulp van een laptop vanuit een telefooncel, proberen een computersysteem te kraken. De film *Operation Takedown* over de Amerikaanse computer hacker Kevin Mitnick hielp ontzettend mee aan de beeldvorming om met een laptop op stap te gaan. Kevin was met zijn laptop op de vlucht voor justitie. Met zijn laptop kon hij snel in computersystemen inbreken om voor zichzelf een vliegticket te boeken. Uiteraard is dit illegaal. In 1995 werd Kevin uiteindelijk opgepakt door een stomme fout.

Laptop

De manier van werken van Kevin sprak mij meteen aan. Als kenniswerker heb ik alleen een laptop nodig. Helaas waren elf jaar geleden laptops nog erg traag en duur. In het begin maakte ik gebruik van oude laptops die van de rommelmarkt kwamen. Daarna kocht ik tweedehands een Pentium laptop. Helaas is die een paar maanden later weer in de verkoop gegaan, omdat ik mijn schoolgeld moest betalen. In 2003 kwam er eindelijk een nieuwe, krachtige laptop met alles erop en eraan. Ik was klaar voor de toekomst.

In die periode was het nog vreemd als iemand in de trein een film aan het kijken was. Ik deed dat al. De laptop ging bijna overal mee naartoe. In de auto als navigatiesysteem. Het apparaat ging mee naar school zodat ik niet op de trage schoolcomputer behoefde te werken. De laptop gaf mij vrijheid. Ik was niet meer gebonden aan mijn slaapkamer om aan het werk te zijn, de keukentafel werd ook een werkplek. De tuin werd een favoriete werkplek. Heerlijk op de bank hangen om te surfen op het internet was ook een graag gedane bezigheid. In de zomer werd mijn desktop computer helemaal niet gebruikt. De laptop was door zijn lage energie verbruik veel koeler dan mijn grote desktop computer.



De eerste generaties mobiele telefoons met een camera kwamen op de markt. Doordat de cameratelefoons foto's konden versturen werd er ook techniek ingebouwd

waardoor je het internet op kon. Al vrij vroeg begon ik te experimenteren met het gebruiken van het mobiele internet. Dit deed ik omdat ik dan geen gebruik van het schoolnetwerk behoefde te maken. Dat werd namelijk door de leraren in de gaten gehouden. Ik omzeilde het strenge beleid van de school. Door de laptop begon ik de dingen in te pakken die ik het meeste gebruikte. Mijn schooltas werd mijn kantoor.

School

In de zomer van 2004 begon ik aan de Communication and Multimedia Design opleiding. Voor mij was dit de begin van een periode waar veel nieuwe ontmoetingen plaatsvonden met inspirerende mensen. De opleiding geeft studenten volop de ruimte om te kunnen ontwikkelen. De opleiding hanteerde in 2004 al de unieke leermethode van het competentie gestuurd leren. Je geeft studenten de vrijheid om afgebakend zelf te kiezen wat zij willen leren. Wil je een designer worden, dan ga je daar tijd en energie in stoppen. Ik heb in die periode veel geleerd over het programmeren van websites. Door mijn karaktertrek ben ik erg speels, hierdoor probeer ik graag nieuwe dingen uit. Misschien is dit ook wel de reden dat ik langer dan normaal over de opleiding heb gedaan. Wel heb ik door mijn spelen allemaal extra leerstof geleerd, stof die ik waarschijnlijk nooit op de opleiding zou hebben gekregen.

De Communication and Multimedia Design (CMD) opleiding bleek al vanaf het begin een opleiding te zijn waar studenten en docenten anders om gingen met computers en informatie. Docenten hadden gedeelde agenda's waardoor studenten meteen konden zien of ze een afspraak konden maken. Vaste werkplekken bestonden niet. CMD was al heel vroeg een opleiding waar veel mensen het slimme werken en het mobiele werken al toepasten.

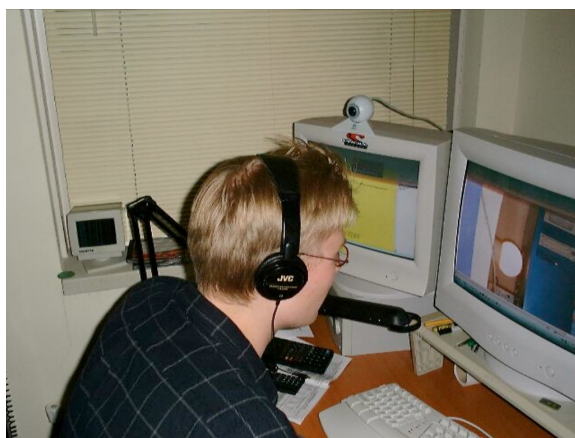
Informatie

Ik ben verslaafd aan informatie. Als kleine jongen las ik alles wat mijn ouders door de brievenbus heen kregen. Op bezoek bij mijn opa en oma las ik daar ook de goedgevulde lectuurmand helemaal door. Maar dit was informatie waar ik niet voor kon kiezen. Ik moest het doen met de informatie die mijn grootouders op dat moment in de mand hadden. Gelukkig had Sneek een grote bibliotheek. Tot laat in de nacht was ik aan het lezen.

Halverwege de jaren negentig had ik mijn eerste kennismaking met het internet. Via een bevriende buurjongen kreeg ik de login gegevens van de Hogere Technische School in Leeuwarden. Wat nu beter bekend staat als de NHL Hogeschool. Ik gebruikte zijn login gegevens om zondagochtend tussen 6:00 en 8:00 in te bellen op het internet. Voor dit vroege tijdstip had ik twee redenen. De telefoonkosten waren op dat moment het

laagst en de Amerikanen lagen dan te slapen. Wat zeker een groot effect had op de snelheid van het internet.

Het internet was een dure hobby. Daarom werd het door mijn ouders ontmoedigd. Ik ging op zoek naar alternatieven voor mijn informatie verslaving. Het alternatief kwam in de vorm van packetradio. Dit is een techniek waarmee computers met elkaar communiceren via 27mc radiozenders. Dit zijn grote walkie-talkies waarmee je met elkaar kunt communiceren over een afstand van 15 kilometers. Door de opkomst van het internet en de mobiele telefoon zijn ze in de vergetelheid geraakt. Vaak gebruiken vrachtwagenchauffeurs nog 27mc apparatuur om met elkaar in verbinding te blijven. Het grootste nadeel van packetradio was de trage snelheid. Om een mp3 bestand met een lengte van drie minuten te downloaden had je ongeveer vier dagen nodig.



Het internet stond ook niet stil. Er kwamen in Nederland gratis internet aansluitingen. Hierdoor had je alleen nog de telefoonkosten. Met behulp van een verborgen luidsprekerkabel van 20 meter ging ik het internet op. Als mijn moeder even naar de winkel was voor de boodschappen rolde ik snel de kabel uit en ging het internet op. Zodra ik hoorde dat mijn moeder weer terug was rolde ik snel de kabel weer op. Mijn ouders klaagden in die periode wel vaak over een hoge telefoonrekening. Ook familieleden die ons probeerden te bellen kregen regelmatig de ingesprektoon.

Het internetverbruik steeg langzaam. Er werd vaker en meer ingebeld. Door de verhuizing naar het nieuwe huis was de luidsprekerkabel niet meer nodig. We hadden de telefoonlijnaansluiting in dezelfde ruimte als de computer. Het kwam voor dat ik op een zaterdagochtend verbinding maakte en pas in de avond weer de verbinding verbrak. Het was ook de periode dat de telefoonkosten bij ons letterlijk door het plafond gingen.

Op een dag werden mijn broertjes en ik naar de woonkamer geroepen. Daar stond mijn moeder met de rekening van de KPN. Ik zette mezelf al schrap voor de donderpreek. Alleen die kwam niet. Mijn moeder vroeg op dat moment heel kalm: "Wat kost internet over de televisiekabel?"

Internet over de televisiekabel. In die periode een hele nieuwe techniek. Voor een vast bedrag per maand kon je onbeperkt het internet op. Tegen snelheden die je niet voor mogelijk hield. Ik had op elk moment van de dag toegang tot de oneindige hoeveelheid aan informatie. Onder schuilnamen Groove en 4POX was ik actief.



De koffer van 4POX werd een begrip. Door de snelheid van het internet begon ik films te sparen. Deze brandde ik op een cd-rom en nam ik mee naar lan-parties. Dit zijn bijeenkomsten waar vele computer liefhebbers samenkomen met hun computers. Hier spelen zij spelletjes tegen elkaar en wisselen ze informatie uit.

Veel van de informatie die ik las en leerde heb ik door de jaren weer toegepast om mensen te helpen met het oplossen van hun problemen.

Mijn afstuderen is een nieuwe fase in mijn leven. Het is een fase waarin ik het verleden, het heden en de toekomst samen breng. Mijn kennis uit het verleden, wat heb ik tijdens het afstuderen geleerd en hoe kan ik de leerstof in de toekomst weer gebruiken bij nieuwe producten.

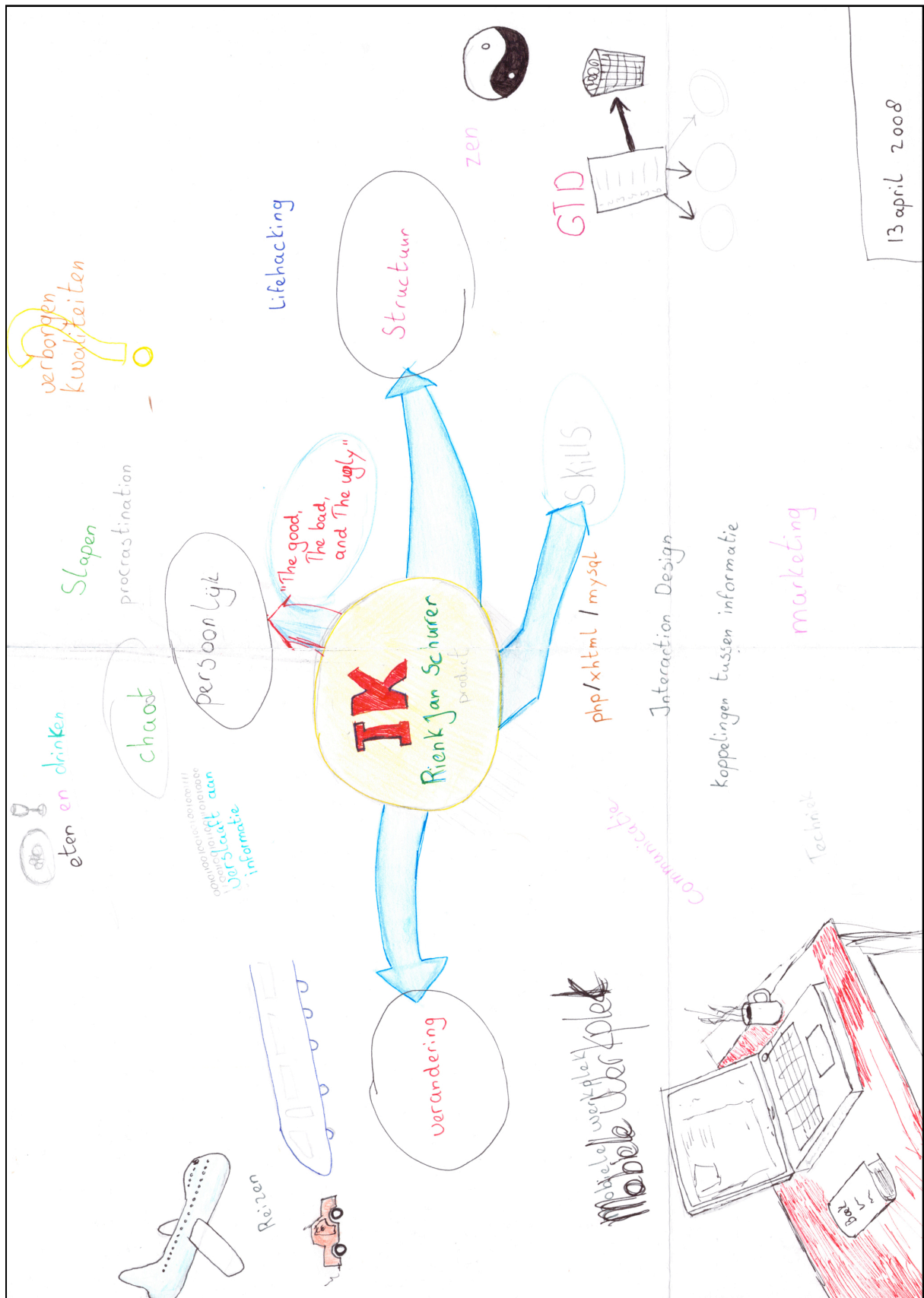
Media en techniekfilosoof. Dat is wat ik me voel. Het is leuk om na te denken over de technieken die fabrikanten gebruiken in hun producten.

Nothing of me is original. I am the combined effort of everybody I've ever known.

Chuck Palahniuk,, *Invisible Monsters* (boek, 1999)

Mijn Mindmap

In het voorjaar van 2008 heb ik met behulp van een stuk papier en tekenpennen een mindmap over mezelf gemaakt.



7. Inleiding

Het eerste decennium van het nieuwe millennium heeft een nieuw tijdperk ingeluid: het Informatietijdperk. Door de komst van krachtige (draagbare) computers en draadloze data-verbindingen is de toegang en het gebruik van informatie sterk toegenomen. Deze technologische versnelling heeft een grote verandering in onze maatschappij gebracht.

Het informatietijdperk heeft een nieuwe groep werknemers gevormd: de kenniswerkers. Zij werken voornamelijk met informatie. Een kleine groep van deze kenniswerkers gebruiken de voordelen van de informatietijdperk. Zij werken op een nieuwe en andere manier waardoor zij slimmer kunnen werken. Deze manier van werken heet ook wel het “Het nieuwe werken”.

“Het nieuwe werken” is de laatste tijd vaker in de media. Bedrijven beginnen zich te realiseren dat door het gebruiken van “het nieuwe werken” werknemers goedkoper en flexibeler zijn in te zetten.

Een groot gedeelte van de babyboomers gaan de komende jaren met pensioen. Hierdoor zal er op de Nederlandse arbeidsmarkt een tekort gaan ontstaan aan werknemers. Het tekort kan opgevangen worden door werknemers uit het buitenland te halen. Werknemers langer laten doorwerken kan ook een oplossing zijn. De werknemers slimmer laten werken is ook een optie. Slimmer werken houdt in; dat je beter gebruik maakt van de computer, dat je de tijd beter indeelt en dat je de werknemers bewuster maakt van hun werk. Veel werknemers zijn zich er niet bewust van dat veel taken ook op een andere, slimmere manier uitgevoerd kunnen worden.

Veranderingskunde

Waarom investeren bedrijven zo makkelijk in een nieuwe bestelbus waardoor er meer plek is om gereedschap mee te nemen. Maar investeren dezelfde bedrijven geen tijd (en geld) in het gebruiken van “het nieuwe werken”? Waarom is de aanschaf van goederen en diensten zo makkelijk voor productie/omzet verhoging. De acceptatie van goederen en diensten aanschaffen gebeurt heel snel. Verandering van gedrag niet. Als een machine zichzelf morgen terug verdient staat die bij wijze van spreken vandaag al in het bedrijf. Maar als een werknemer elke week uren werktijd kan besparen door een andere manier van werken gebeurt het niet.

Hoe komt het dat werknemers zo blijven vasthouden aan de oude manier van werken. Terwijl het informatietijdperk de werkgevers nieuwe handvatten heeft gegeven om anders te werken.

Bij het afstuderen wil ik een filosofie en snuffe psychologie toepassen. Hoe komt het dat mensen beslissingen nemen en wat is de onderbouwing daarvan. Hoe kunnen multimedia en het “het nieuwe werken” bedrijven helpen om efficiënter te werken.

De raakvlakken met de opleiding Communication and multimedia design

Communicatie and Multimedia Design mag met recht de Lifehacking school van Nederland genoemd worden. In 2007 werd hier de eerste Lifehacking Academy gehouden tijdens het Exposure Festival. Bij de CMD opleiding zijn veel studenten zich bewust van slimmer werken en maken hier dagelijks gebruik van.

Bij mijn afstuderen ga ik me vooral richten op de C in CMD. De C van Communicatie. Bij CMD draait om het zoeken naar nieuwe informatie in plaats van droge lesstof te leren. Bij mijn afstuderen ga ik op zoek naar een antwoord op de vragen die ik heb. Ik ben een generalist. Ik ben nergens een specialist in. Maar verdeel mijn vaardigheden over verschillende vakgebieden.

In mijn afstudeerscriptie ga ik mijn verhaal onderbouwen met foto's, grafische afbeeldingen, mindmaps en grafieken.

Ik ben een onderdeel van het eindproduct. Ik ga het afstuderen uitvoeren volgens “het nieuwe werken”. Wat “het nieuwe werken” allemaal inhoudt heb ik beschreven in een kort boekje wat in het voorjaar van 2010 is geschreven. Ik ga een korte samenvatting van het boek toevoegen aan het afstudeerscriptie om “het nieuwe werken” te verduidelijken.

Globale omschrijving van de afstudeeropdracht, de verrichten taken en de eindresultaten

De afgelopen tien jaar is het zeer snel gegaan met het informatietijdperk. Veel bedrijven zijn het internet meer als productie middel gaan gebruiken. “Het nieuwe werken” is sterk in opkomst. Veel bedrijven zijn hierop ingesprongen. Toch maakt niet iedereen gebruik van de nieuwe technieken. Hoe komt dit?

In mijn netwerk zie ik zzp'ers die volop gebruik maken van het informatie revolutie waardoor zij sneller reageren op nieuwe ontwikkelingen dan grote bedrijven. Hoe kan ik grote bedrijven helpen om ook efficiënter gebruik te maken van het informatietijdperk.

8. Probleemstelling

hoofdvraag

Hoe is veranderingskunde en multimedia te gebruiken op kenniswerkers in het informatietijdperk zodat ze meer en bewuster gebruik gaan maken van “het nieuwe werken”?

Deelvragen

- Wat is verandering?
- Waarom treedt er verandering op
- Wat is “het nieuwe werken”?
- Kennen bedrijven “het nieuwe werken”?
- Wat is het voordeel voor een kenniswerkers om gebruik te maken van “het nieuwe werken”
- Waarom accepteren sommige bedrijven “het nieuwe werken” (nog) niet

Hoofddoelstelling

Met behulp van een multimediaal concept ga ik kenniswerkers de voordelen van “het nieuwe werken” tonen en hierdoor een verandering bewerkstelligen.

Deeldoelstelling

- Wat is het verschil tussen conventioneel werken en “het nieuwe werken”
- Welke multimediale middelen kan ik allemaal toepassen
- Uitvinden wanneer verandering optreedt
- Op welke manieren kan ik veranderingen bewerkstelligen
- Hoe ga ik meten dat verandering is opgetreden

9. Samenvatting “Ik haat werken”

In het voorjaar van 2010 heb ik een kort boekje geschreven over “het nieuwe werken”. Het boekje, genaamd “Ik haat werken”, is een verzameling van de onderwerpen die ik zie als de fundamenteën van “het nieuwe werken”. Het schrijven van het hoofdstuk “Het accepteren van het nieuwe werken” heeft mij de meeste moeite en tijd gekost.

Na het afronden van het boekje bleef ik met de vraag zitten. Hoe komt het dat “het nieuwe werken” nog zo moeizaam wordt geaccepteerd? Deze vraag nam ik als basis voor mijn afstuderen.

“Ik haat werken”

Ik heb helemaal geen hekel aan werken. Waar ik namelijk een hekel aan heb is stom werk. Werk dat werknemers blokkeert in hun ontwikkeling. “Het nieuwe werken” heeft werknemers de vrijheid gegeven om het werk naar hun eigen wensen in te richten. Werk eens langer door op een regenachtige dag. Neem op een warme dag eens vrij. Probeer eens ander software uit. Zomaar een paar ontwikkelingen die “het nieuwe werken” mogelijk maakt

Tot een paar eeuwen terug bestond de ontwikkeling van het werken uit een lange evolutie waarin niet zoveel gebeurde. Mensen zijn in langzaam tempo van jagers in boeren veranderd. Rond het einde van de 17e eeuw kwam de eerste werk revolutie; de industriële revolutie. Door de uitvinding van de stoommachine en de verstedelijking is er een stroomversnelling ontstaan in de productie van goederen. Het bleef niet alleen bij de industriële revolutie. Er zullen nog drie revoluties volgen; De staal, elektriciteit en aardolie revolutie, De elektronica en communicatie revolutie en als laatste de informatietijdperk revolutie. Op dit moment bevinden wij ons in de informatietijdperk revolutie.

Het informatietijdperk heeft de werknemer nieuwe hulpmiddelen gegeven. Hierdoor kunnen zij op een nieuwe manier werken. Een groep werknemers heeft deze nieuwe hulpmiddelen al omarmd en werken hierdoor veel efficiënter.

Toch gebruiken veel werknemers deze middelen nog niet. In dit boek wil ik jullie laten zien hoe je kunt meedoen met de informatietijdperk revolutie. Ik behandel in mijn boekje de mindset die belangrijk is in deze revo-

lutie. Maar ook de hulpmiddelen als slimmer reizen, de wereld zien als uw kantoor en over het slimmer werken.



De moderne arbeider kan al zijn productiemiddelen in een tas kwijt. Een moderne laptop, een mobiele telefoon en een notitieblok met pen is voor veel kenniswerkers het enige gereedschap om hun werk uit te voeren. Dit biedt flexibiliteit waar en wanneer een werknemer gaat werken. Een uurtje langer doorslapen om daardoor de file te omzeilen? Een vergadering in de trein houden. Dit is allemaal mogelijk.

Voor het uitvoeren van de werkzaamheden doe u toch liever taken met één toetsencombinatie in plaats van vele ingewikkelde handelingen en muisklikken. De automatiseren bij “het nieuwe werken” heeft de medewerkers veel nieuwe trucjes geleerd om sneller en makkelijker te werken. Het zogenaamde slimmer werken zorgt ervoor dat werknemers sneller hun werkzaamheden uitvoeren. Wordt geen slaaf meer van je e-mail.

Wilt u ook weten hoe u tijd en geld bespaart door gebruik te maken van ‘het nieuwe werken’. Lees dan dit gratis boekje. U kunt het downloaden vanaf



“Ik haat werken” Het nieuwe werken door Rienk Jan Schurer.

<http://tinyurl.com/hnwihw>

“Het nieuwe werken is een laag over werken 1.0 die zich aanpast aan de verandering in techniek, werk, maatschappij, omgeving en mensen.”

Rienk Jan Schurer

10. "Socrates en mijn vermogen tot verwondering"

Er zijn van die berichten die mij meteen mijn aandacht opeisen. "Socrates en het vermogen tot verwondering" is de titel van zo'n bericht. Dit bericht stond op de internetsite molblog; een weblog over marketing. In het artikel staat dat kinderen een zekere puurheid kennen. Zij kunnen zich verbazen over de kleine dingen die om zich heen gebeuren. Organisaties hebben vaak niet de tijd om zich te verwonderen. Het kost tijd, omzet en winst. Hierdoor lopen organisaties het risico dat ze veel dingen uit het oog verliezen. Veel innovatie komt namelijk voor uit verwondering.

Meteen werd ik gegrepen door de inhoud van het molblog internetartikel. Opeens werd voor mij veel dingen duidelijk. Ik ben namelijk iemand die dingen probeert te begrijpen. Hierdoor laat ik mij verwonderen door de mooie dingen die ik om mij heen zie. Het kind in mij is erg nieuwsgierig. Tijdens mijn werkzaamheden die ik deed in het verleden was ik regelmatig aan het dromen; hoe kan ik mijn werk anders doen. Door het gebruiken van trucjes begon ik mijn werk anders te doen. Ik kon het sneller uitvoeren dan mijn collega's. In plaats de computer bedienen met een computermuis ging ik toetsencombinatie gebruiken. Niet elke werknemer is bekend met het gebruiken van toetsencombinaties. Tijdens mijn werk als administratief medewerker kon ik meer formulieren verwerken dan mijn collega's. Toch was ik niet tevreden. Ik bleef me ergeren aan de invoersystemen. Dat kan toch beter?



Wil jij ook het Molblog artikel lezen?

<http://www.molblog.nl/bericht/socrates-en-het-vermogen-te-verwonderen/>

Kan filosofie helpen met het begrijpen van de wereld om ons heen? Het boek "De wereld van Sofie" heeft een belangrijke plek in mijn boekenkast. Dit boek legt op een begrijpelijke manier uit wat filosofie is en hoe het is ontstaan. De schrijver van het bericht op Molblog heeft een quote gepakt uit dit boek. "Het enige wat we nodig hebben om een goed filosoof te worden, is het vermogen om te verwonderen". Kinderen verwonderen zich de hele dag. Hoe ouder wij worden, des te minder wij ons verwonderen. Wij vinden de dingen en gebeurtenissen die kinderen bijzonder vinden heel normaal.

Socrates was een filosoof die bij mensen het goede en het slechte uitlokte. Socrates deed zich voor als iemand die onwetend was over het gespreksonderwerp. Hij onderwees de mensen niet, maar voerde een dialoog. Zijn manier van dialoog voeren was om de gesprekspartner in te laten zien waar de zwakke punten van het gesprek zaten. Hierdoor ging de gesprekspartner de goede en slechte punten inzien van het gesprek. Helaas was niet

iedereen het met Socrates eens. Hij moest het met de dood bekopen. Van Socrates kunnen wij leren dat wij niet alles om ons heen klakkeloos moeten aannemen maar met kritische vragen beoordelen.



Mijn eigen verwondering

Een hele belangrijke quote uit "de wereld van Sofie" is "Een filosoof beseft dat hij uiteindelijk maar heel weinig weet. Juist daarom probeert hij telkens weer om tot werkelijk inzicht te komen." Je kunt niet alles weten, maar je kunt wel zoeken naar wijsheid. Ook in deze gedachte uit het boek kan ik me heel goed vinden. Ik weet van heel veel onderwerpen niets, maar als ik meer over het onderwerp wil weten ga ik me erin verdiepen. De nieuwsgierigheid om steeds nieuwe dingen te leren en uit te proberen is ook ontstaan door geldgebrek. Als iets stuk ging dan ging ik me verdiepen in hoe ik het product kon repareren. Geld kan mensen lui maken. Het gebrek aan geld kan juist het creatieve in mensen naar boven halen. Zou jij het geloven dat ik bijna drie weken op vakantie ben geweest in Duitsland en Nederland voor 120 euro?



Tijdens een vakantie werd mij gevraagd of ik het wel naar mijn zin had. Waarop ik de tegenvraag stelde "Heb ik mijn mond open en kijk ik dom?". Dit is mijn verwonder blik. Als ik op een fascinerende plek ben probeer ik zoveel mogelijk ervaringen op te nemen. Ik probeer spoorboekjes te begrijpen. Waarom rijdt de trein uit Utrecht op spoor drie binnen en niet op spoor vijf? Waarom vinden kinderen energiedrank lekker? Waarom

gebruik ik Apple producten? Waarom word ik blij als iets lukt? Is het stoer om afval in het milieu te gooien? Ben ik verslaafd aan het internet? Ben ik een consument?

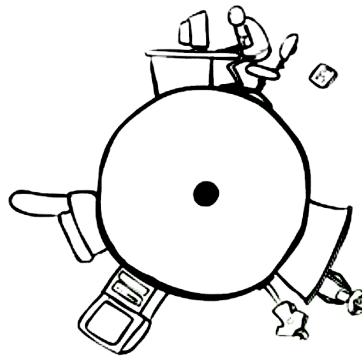
The Circle of Life

Waar ik me veel over verwonder is “the circle of life” Dan bedoel ik niet “the circle of life” zoals we kennen als het kringloopsysteem van de natuur. Eten en gegeten worden. Maar “de cirkel van leven” waar moderne mensen vandaag de dag inzitten. Ik zie “The Story of Stuff” als de moderne “the circle of life”.



The Story of Stuff is een internet video gepresenteerd door Annie Leonard. In deze video legt zij uit over hoe veel producten worden gemaakt, hoe de producten in de winkel komen en wat er mee gebeurt als de producten worden afgedankt. In de Verenigde Staten zijn naast werken de twee meest voorkomende activiteiten; winkelen en televisie kijken. Het blijkt dat deze drie activiteiten met elkaar in verbinding staan.

- ▶ Mensen gaan winkelen omdat ze op televisie producten hebben gezien die ze kunnen kopen om hun leven te verbeteren en om zich gelukkiger te voelen.
- ▶ Mensen werken om de rekeningen te betalen die ze door het winkelen hebben gekregen. Omdat mensen alleen maar meer zijn gaan consumeren moeten ze daarom ook meer werken.
- ▶ Mensen kijken televisie omdat ze door het werken moe zijn. Op de televisie zien ze dingen waarmee ze volgens de reclamemakers hun leven beter kunnen maken. Hiermee is “The Circle of life” weer rond.



Annie kwam in de video met de theorie dat veel mensen vast zitten in hun eigen “Circle of Life”. De cirkel van geld verdienen en dit weer uitgeven. Mensen gaan meer spullen kopen omdat ze zich ongelukkig voelen door het werken. Maar mensen kopen ook nieuwe spullen omdat ze graag met andere mensen willen meedoen. Bijvoorbeeld door de laatste mode te dragen of het gebruiken van het laatste model mobiele telefoon.



Video van “The Story of Stuff”

<http://www.storyofstuff.com/>

Ik zie een verband tussen deze nieuwe “Circle of Life” en “het nieuwe werken”. Men moet een balans vinden tussen werken en consumeren. Als je minder consumeert hoef je ook minder te werken. Als je minder werkt kun je de tijd die je daardoor krijgt gebruiken om aan je zelfontwikkeling te werken. Deze extra tijd kun je ook gebruiken om door te brengen met vrienden en familie. De vraag is tegenwoordig; leven wij om te werken of werken wij om te leven? Werken moet niet meer draaien om het verplicht verspillen van grondstoffen en energie? of wel? De huidige economische modellen draaien om economische groei. Deze modellen zeggen letterlijk dat de economie moet groeien. Om de economie te laten groeien worden consumenten aangemoedigd om meer te consumeren. Deze manier van leven en consumeren kan zo niet langer door gaan. Het kost onze grondstoffen, gezondheid en ons geluk. Kan “het nieuwe werken” ons helpen om de aarde te redden van de kaalslag die nu plaatsvindt naar nieuwe grondstoffen? Moet ik bij mijn voorlichting over “het nieuwe werken” het mijn missie worden om te vertellen over “The Story of Stuff”?

Missie

Met mijn afstuderen heb ik een missie. Ik had een paar jaar geleden een vraag, waar ik graag een antwoord op wil hebben. De vraag is “Hoe nemen mensen besluiten?” Door gesprekken aan te gaan met mensen uit verschillende vakgebieden en door boeken te lezen over veranderingskunde wil ik mijn hersenen stof geven om me over verandering te kunnen verwonderen.

Wat wil ik bereiken met het afstuderen?

Communication and Multimedia Design is een opleiding waar je leert communiceren via een beeldscherm. Dit kan een beeldscherm van een computer zijn. Maar ook de mobiele telefoon of een televisie scherm in de McDonald's horen tot de mogelijkheden.

Het eindproduct is een concept; Een website die is geïnspireerd door de verhalen die ik heb verzameld. Op de website wil ik een module gaan plaatsen die mensen een hulpmiddel geeft om "het nieuwe werken" toe te passen.

De module kan de gebruikers helpen om een balans te vinden tussen werken, tijd en het sparen van het milieu.

Maar het belangrijkste eindproduct ben ik. Ik zie mezelf namelijk als het belangrijkste eindproduct. Tijdens het traject van het afstuderen heb ik veel nieuwe dingen geleerd. Over de maatschappij en over mijzelf. In de toekomst wil ik graag mensen en bedrijven helpen met het implementeren van multimedia oplossingen. Niet met het bouwen, maar met het uitdenken. Ik ben meer een denker dan een bouwer.

"Het enige wat we nodig hebben om een goed filosoof te worden, is het vermogen om te verwonderen".

De anonieme briefschrijver, de wereld van Sofie (boek, 1991)

11. Revoluties en paradigma's

Miljoenen jaren leefden mensen in harmonie met de natuur. De eerste mensen op aarde waren jagers. Voor het dagelijkse levensonderhoud gingen zij actief op zoek naar eten en drinken. Als de oermens geen eten kon vinden, dan stierf hij uit. Er bestond in die tijd ook geen methode om eten voor een lange periode te bewaren. De vrieskist was nog niet uitgevonden. Eten werd bewaard door het te drogen. De oermens ving daarom ook niet meer eten dan noodzakelijk was. Tussen de mens en de natuur was een balans.

De eerste echte revolutie die de mens heeft veranderd was de stap van jager naar boer. Dit is het moment dat mensen zijn begonnen met landbouw en het houden van dieren. Waarschijnlijk is dit het moment geweest dat mensen zijn gestopt om in balans met de natuur te leven.

Dat de mensen gestopt zijn om niet meer in balans met de natuur te leven mag gezien worden als de eerste grote revolutie van de mens. Mensen gingen op een andere manier leven. Er kwam een stabielere stroom aan voedsel. Omdat ons dagelijkse leven niet meer alleen in het teken stond van voedsel verzamelen kregen wij de mogelijkheid om nieuwe vakgebieden te ontwikkelen. Mensen konden zich ook gaan specialiseren. De ene mens werd handig in het houden van dieren. De andere ging mensen met muziek vermaken in ruil voor eten.



Industriële revoluties.

De afgelopen eeuwen hebben er een paar grote veranderingen in werken, produceren en het leven plaatsgevonden. Wij noemen deze grote veranderingen de industriële revoluties. De vier bekendste revoluties zijn:

- ▶ Gietijzer en de stoommachines
- ▶ Staal, elektriciteit, turbines en de verbrandingsmotor
- ▶ Computer, communicatie en globalisatie.
- ▶ Digitale revolutie

Elk van deze revoluties heeft een verandering gebracht in de manier van leven, wonen en denken. Er zijn ook gebieden in de wereld die revoluties hebben overgeslagen. Zo heeft in Afrika nooit de Gietijzer en de stoommachine revolutie plaatsgevonden.

Gietijzer en de stoommachines

Door de uitvinding van de stoommachine was er een stabiele aandrijving. De stoommachine werd gebruikt in fabrieken om machines aan te drijven die producten produceren. De stoommachine heeft meegeholpen met de verlaging van de prijzen van goederen. Producten die eerst voor de elite waren werden nu ook beschikbaar voor de normale burgers. De uitvinding van de stoomtrein en de stoomboot heeft het vervoer van producten, grondstoffen en mensen versneld en verbeterd.

Gietijzer was een grondstof waarmee snel metalen voorwerpen werden gemaakt. Er werden tijdens deze revolutie veel nieuwe materialen ontdekt. Door de opmars van fabrieken kwam de urbanisatie op gang. De fabrieken hadden werknemers nodig. Deze kwamen massaal van het platteland in de steden wonen waar de fabrieken stonden.



Staal, elektriciteit, turbines en de verbrandingsmotor

Door gietijzer te verbeteren ontstond staal. Staal is veel sterker dan gietijzer. Door staal konden grotere en sterkere voorwerpen worden gebouwd. Er kwamen grotere boten en gebouwen.

In deze revolutie werd de lopende band uitgevonden. Werknemers hoefden hierdoor nog maar één taak te leren. Door de lopende band konden fabrieken nog sneller en goedkoper produceren. De werknemers waren makkelijker inzetbaar omdat ze maar één handeling hoefden uit te voeren. Het werk werd uitgevoerd door laagopgeleiden.

De turbine hielp om het rendement te verhogen. Deze werden gebruikt om met behulp van stoomkracht elektriciteit op te wekken. Elektriciteit zorgde voor de uitvinding van de radio, de gloeilamp, de televisie en de telefoon. De gloeilamp bracht licht in de duisternis.

Er werd olie gevonden. De grondstof om energie uit te halen in de vorm van benzine, diesel en kerosine om verbrandingsmotor te laten draaien. Maar ook de grondstof voor veel soorten chemicaliën en kunststoffen.

Computer, communicatie en globalisatie.

Door de koude oorlog was er een ruimte wedloop tussen de voormalige Sovjet-Unie en de Verenigde Staten. Wie kreeg er als eerste een mens op de maan? Het verhaal gaat dat dit de aanmoediging is geweest om de micro-elektronica uit te vinden. Elektrische apparaten gingen van groot, log en traag naar iets kleins, handzaam en snel. Precies de techniek die ze nodig hadden in de ruimtevaartuigen.

De opmars van nieuwe elektronica zorgde ook voor nieuwe communicatiesystemen. Het internet werd uitgevonden. Er kwamen kleine en snellere computers. De computer werd een apparaat dat bij mensen thuis kwam te staan.

Bedrijven konden ook makkelijk communiceren. De lage lonen landen werd ontdekt. Waarom in je eigen dure land produceren als je hetzelfde product in het buitenland veel goedkoper kunt produceren moeten de bedrijven hebben gedacht. De globalisering van de bedrijven kon zo beginnen. Producten gingen de hele wereld over.

Digitale revolutie

Deze revolutie heet ook de informatie revolutie. Iedereen heeft makkelijk toegang tot het internet. Iedereen ging een mobiele telefoon gebruiken. Muziek en video zijn digitaal. De elektronica is vandaag de dag zo snel en geavanceerd dat mobiel internet in je broekzak de normaalste zaak van de wereld is.

Mensen besteden meer tijd op het internet dan voor de televisie. Mensen hebben de keuze gekregen voor welke informatie en voor welke entertainment ze kiezen. Consumenten zijn door het internet krachtiger geworden. Waar in de vorige revoluties kranten en televisie nog het nieuws verzorgden gaat het in deze nieuwe revolutie naar de gewone mens als verslaggever. Met Twitter, Facebook en een weblog laten mensen nu hun eigen mening weten.



De digitale revolutie is de aanjager van “het nieuwe werken”. De mensheid heeft in een korte tijd zoveel verschillende mogelijkheden gekregen om anders te gaan werken.

Wetenschappelijke revoluties

Naast de industriële revoluties was er ook een wetenschappelijke revolutie. Een verandering in het denken. De grootste wetenschappelijke revolutie is waarschijnlijk in werking gesteld door Newton. Hij heeft er voor gezorgd dat de wetenschap op een nieuwe manier werd beoefend.



De wetenschap was in de oudheid en de middeleeuwen nog volop gebaseerd op aannames. De wetenschappelijke revolutie zorgde ervoor dat de wetenschap niet ging draaien om wie het mooiste verhaal ging vertellen, maar om wie het bewijs kon leveren.

De wetenschap werd in een godsdienst overheerste wereld omarmd omdat die het bestaan van God kon verklaren. De uitvinding van de boekdrukkunst heeft voor een verdere verspreiding gezorgd van informatie onder het grote publiek. De wetenschappelijke revolutie begon pas echt toen er een paar dominante aannames werden losgelaten. De nieuwe wetenschappelijke periode is bekend als een paradigma.

Paradigma

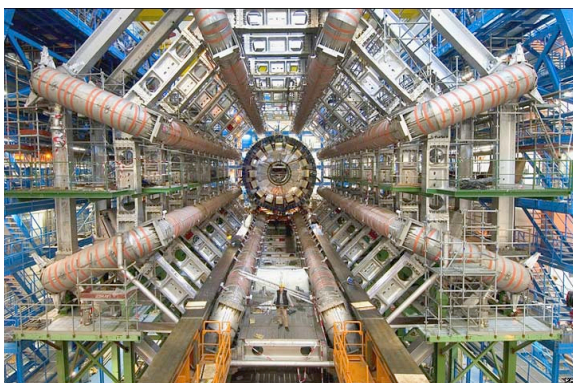
De wetenschap paradigma's werd in 1962 door Thomas S. Kuhn beschreven. Zijn theorie was dat wetenschap niet langzaam evolueerde, maar door revoluties een grote stap vooruit ging.

De eerste fase was de pre-paradigma. Dit was de periode waarin de wetenschap nog geen overeenstemming had. Het was een periode waarin er wetenschappers waren zonder wetenschap. Elke wetenschappelijke theorie was verenigd in zijn eigen groep. Er waren in die periode voor elke wetenschappelijke tak meerdere theorieën. Hierdoor waren er ook meerdere groepen die achter een theorie stonden. Je kunt denken aan een groep mensen die de wetenschap verklaarde vanuit religie of vanuit mythes.

Door de wetenschappelijke revoluties ontstonden er nieuwe waarheden; de paradigma. Wetenschappers begonnen echte wetenschap te beoefenen met rekenmodellen en onderbouwde denkmodellen. De beste theorieën uit het pre-paradigma fase overleefden. De theorieën die niet klopten verdwenen. Toch bleef er een generatie wetenschappers de oude theorieën verdedigen. Maar deze stierven uit door een gebrek aan nieuwe aanhangers voor deze oude theorieën.

Binnen een paradigma hebben de wetenschappers allemaal dezelfde waarheid. Zij gebruiken dezelfde rekenmodellen en puzzels om de paradigma in stand te houden. Studenten leren van hun leermeesters de wetten van het huidige paradigma. Zo blijft het paradigma en haar aanhangers in stand. Binnen een paradigma zijn de aanhangers niet op zoek naar een nieuwe waarheid, maar wordt er gewerkt aan de precisering, stabilisering en detaillering van de huidige paradigma. De paradigma heeft een waarheid tot iemand met een andere waarheid komt, dan kan er door een revolutie een nieuwe paradigma ontstaan.

Zo zorgde Einstein in het begin van de 20e eeuw voor een nieuwe paradigma waarin de natuurkundige wetten werden gebaseerd op de maximale snelheid van het licht.



In september 2011 is een experiment gedaan in de deeltjesversneller van het Europees onderzoeksbureau Cern. Waarschijnlijk is er tijdens het experiment een element ontdekt wat sneller kan reizen dan het licht. De hedendaagse paradigma werkt met de natuurkundige wetten die zeggen dat licht het snelste is dat er bestaat, er kan niets sneller. Als het blijkt dat er echt een element is ontdekt wat sneller kan reizen dan het licht, zal dit voor een revolutie zorgen. Er komt een nieuwe paradigma met nieuwe natuurkundige wetten. Hierdoor zullen wij alles opnieuw moeten bekijken. Onze observatie van de wereld en het heelal is nu gebaseerd op de huidige natuurkundige wetten. Er is dus een kans dat wij nu dingen niet zien omdat wij met de verkeerde natuurkundige wetten rekenen?

Paradigma is het periode met een waarheid en een denkwijze voor wetenschap, maar ook voor religie, filosofie, sociale modellen en techniek. Tot een nieuwe waarheid zorgt voor een revolutie die weer leidt tot een nieuwe paradigma. Ik ben zo vrij om te zeggen dat ie-

dereen in een paradigma leeft. Mensen nemen namelijk de dingen waar volgens de regels van de geldende paradigma. Dit komt omdat iedereen in een maatschappij leeft met dezelfde regels en opleiding.

Door de eeuwen heen heeft de mensheid een paar grote industriële revoluties meegemaakt. Elke revolutie bracht ons nieuwe uitvindingen. Veel uitvindingen hadden als doel om mensen meer vrije tijd te geven. We leven nu in de sociale paradigma met een wasmachine, een auto en een supermarkt om de hoek. Dat is onze waarheid waar wij nu in leven. Tot er een nieuwe waarheid komt die ons met een revolutie in een nieuwe sociale paradigma brengt.

In de middeleeuwen had je de volgende paradigma's:

- De aarde is plat.
- De zon draait om de aarde.
- Om beter te worden van ziekte moet je aderlatingen doen.

Uitingen van moderne paradigma's:

- Duurzame energie is niet de toekomst.
- Je kunt alleen werken van negen tot vijf
- In het buitenland produceren is goedkoper
- De supermarkt Aldi is goedkoper dan de Albert Heijn.
- Oorlog win je met wapens, niet met computers.
- De economie moet groeien.
- Iedereen is hebberig.
- We hebben oneindig veel grondstoffen.
- DNA onderzoek is altijd de sleutel voor het oplossen van politieonderzoek.

"Het nieuwe werken" is een paradigma die is voortgekomen uit "het oude werken". "Het nieuwe werken" vertoont veel meer flexibiliteit dan "het oude werken".

Grote veranderingen

Elke revolutie heeft aangetoond dat de mensheid zich heeft aangepast aan de veranderingen van die periode. Een nadeel van elke revolutie is dat wij bijna geen stap terug kunnen doen. Elke revolutie die de aarde heeft meegemaakt heeft de mens afhankelijk gemaakt aan de ontwikkelingen en uitvindingen uit die revolutie.



Elke revolutie verbodt ook dingen uit de voorgaande revoluties. Denk aan kinderarbeid of het gebruiken van bepaalde chemicaliën. In deze huidige revolutie verbieden veel landen de gloeilamp en vervuilende auto's.



Ik denk dat een toekomstige revolutie de revolutie van de duurzaamheid zal zijn. In deze revolutie begint het afkicken van grondstoffen die ons de vorige revoluties hebben geholpen, maar helaas niet goed zijn voor het milieu. Olie heeft de mensheid in anderhalve eeuw ontzettend geholpen met haar ontwikkeling. Toch zal er een verschuiving plaats vinden naar duurzame energie. Net als in voorgaande revoluties zullen toekomstige revoluties ervoor zorgen dat oude technieken verboden worden. Misschien is over een eeuw het delven en gebruiken van steenkool verboden? En olie? Dat wordt alleen nog gebruikt bij de productie van duurzame kunststoffen en het aandrijven van old-timers in het museum.

“A person is smart. People are dumb, panicky dangerous animals and you know it. Fifteen hundred years ago everybody knew the Earth was the center of the universe. Five hundred years ago, everybody knew the Earth was flat, and fifteen minutes ago, you knew that humans were alone on this planet. Imagine what you'll know tomorrow.”

Kay - Men in black (film, 1997)

12. Verandering

Mensen zijn altijd al aan het veranderen. Dit is een proces dat mensen zowel bewust als onbewust meemaken. Door contacten, religie, economie en cultuur zijn mensen door de eeuwen heen geëvolueerd. Er zijn veranderingen waar mensen zich bewust van zijn. Voor deze bewuste veranderingen kiezen mensen vaak zelf. Onbewuste veranderingen zijn bijvoorbeeld de dingen die langzaam om ons heen veranderen. Er zijn veranderingen die zo langzaam of stapsgewijs gaan dat ze niet opvallen. Soms vindt er een hele snelle verandering plaats. Er zijn in het verleden een paar grote veranderingen bekend die verandering brachten in cultuur, regeringsvormen en het denken. Denk bijvoorbeeld aan de revolutie in Rusland aan het begin van de vorige eeuw. Hier werd door een revolutie een einde gemaakt aan het Russische Tsarenrijk en vervangen door een communistische systeem.

Veranderen is nodig. Voordat de beschaving bestond zoals wij die kennen was veranderen essentieel om te kunnen overleven. Was er geen eten in de omgeving van een mens te vinden, dan ging hij op zoek naar een nieuwe voedselrijke omgeving. Dit kon betekenen dat de stam hiervoor honderden kilometers moest trekken. Wij zijn vandaag de dag gezegend met supermarkten. Maar een supermarkt in de buurt is geen garantie dat je niet hoeft te veranderen. In elk tijdperk zijn er gebeurtenissen die mensen dwingen om te veranderen. Verandert de mens niet, dan loop 'ie de kans om uit te sterven.

Er zijn mensen die zeggen dat ze niet kunnen veranderen. Zij spreken niet de waarheid. Het menselijk lichaam is namelijk ook continu aan het veranderen. Door ouderdom gaan mensen veranderen. Op latere leeftijd kunnen mensen niet meer dezelfde dingen doen die ze op jonge leeftijd wel konden. Je leert gebruik te maken van de hulpmiddelen die de kwaliteit van het ouder worden helpen verbeteren. Bijvoorbeeld een wandelstok en een gehoorapparaat. De grootste mobiele telefoon haters uit de vorige eeuw zie ik vandaag de dag lopen met de modernste smartphones.

In het dagelijks leven ben je continu aan het veranderen. Je verandert door de nieuwe dingen die je leert. Door dingen die je ziet in de media. Jouw referentiekader verandert de hele dag door. Dit gebeurt bewust en onbewust. Veranderen is geen keuze. Enkele aandachtspunten waardoor mensen veranderen.

- Lichamelijk
- Omgeving
- Sociale contacten
- Klimaat

Generaties

De natuur kent een opruimmechanisme. Mensen sterven om plek te maken voor nieuwe mensen, een nieuwe generatie. Een generatie met nieuwe ideeën. Een generatie die is opgegroeid met de nieuwe geldende normen en waarden. Zij drukken hun eigen stempel op de maatschappij.



Bij immigratie in het verleden is hetzelfde effect zichtbaar. De Verenigde Staten heeft in het verleden een grote instroom aan immigranten gekregen. Velen mensen kwamen naar Amerika voor een nieuwe kans. Ze kwamen uit arme Europese landen zoals Ierland en Italië. In Amerika bleven de meeste immigranten arm. Ze spraken de Amerikaanse

taal niet. Voor hun was het moeilijk om werk te vinden en een goed bestaan op te bouwen. Hun kinderen waren de echte Amerikanen die de Amerikaanse manier van leven ondervonden. Zij waren de generatie die opgroeide in deze nieuwe verandering. Zij spraken de taal. Vonden een baan en bouwden een bestaan op. Zij leefden "The American Dream".

Je ziet bijvoorbeeld dat ouders die nooit hebben gestuurd hun kinderen aanmoedigen om wel te gaan studeren. Zij weten dat de nieuwe generatie wel de kans heeft, die zij nooit hebben gehad.

Een hedendaags voorbeeld van verschil in generaties zie je aan hoe elke generatie zijn voorkeur heeft tot het vergaren van informatie:

- De generatie van 20 t/m 40 jaar geeft de voorkeur aan informatie via een computer – en telefoonscherm.
- De generatie van 40 t/m 60 jaar geeft de voorkeur aan informatie via een televisiescherm.
- De generatie van 60 jaar en ouder geeft de voorkeur aan papieren informatie. Zoals boeken en kranten.

Verandering in versnelling

Aan het einde van de tweede wereld oorlog is de verandering in de wereld in een stroomversnelling gekomen. Na de tweede wereldoorlog zijn er een paar grote veranderingen geweest:

- De babyboomers staan bekend als de generatie die voor verandering in Nederland heeft gezorgd. De

meningen zijn overigens wel verdeeld of deze veranderingen positief of negatief waren voor Nederland.

- ▶ Een groot gasveld werd in 1959 onder het Groningse dorpje Slochteren gevonden. Dit veld heeft Nederland een grote financiële buffer gegeven. In een korte periode zijn de woonhuizen en de bedrijven aan gesloten op dit grote gasveld. De Nederlandse regering heeft een groot gedeelte van de opbrengst geïnvesteerd in het Nederlandse sociale systeem.
- ▶ De televisie krijgt een prominente plek bij veel Nederlanders in de woonkamer. Daardoor kwam er nieuws en informatie direct in de woonkamer. Je hoefde niet meer op vakantie te gaan om over andere culturen te leren.
- ▶ Technologie zorgt ervoor dat de mensen meer tijd hebben. Tijd om andere dingen te doen, te leren en te lezen. Mensen werden daardoor slimmer. Waren huisvrouwen in het verleden nog een hele dag de was aan het doen met een wastobbe, nu doet de wasmachine dat werk.

Persoonlijk denk ik dat de komst van de uitkeringen ervoor gezorgd heeft dat de kerk minder macht kreeg. De kerken verloren al veel mensen doordat mensen boos waren op God. Het onmenselijke was gebeurd in de tweede wereldoorlog, het heeft veel mensen hun geloof ontnomen. De kerk had ook een maatschappelijke rol. Zij namen de zorg op van werklozen, armen en ouderen. Door de uitkeringen is deze rol ook weggefallen. Nederland is van een statische kerkelijke maatschappij naar een dynamische losse maatschappij veranderd.

Heeft de ontkerkelijking in Nederland voor een grote verandering gezorgd. Werden mensen door de ontkerkelijking opeens vrijer om te reizen en nieuwe mensen buiten de kerkelijke gemeente te ontmoeten? Vroeger werd er nog gezegd als een katholieke man en een protestante vrouw met moeite een huwelijk aangingen dat de duivel tussen hen in zou slapen. Het kerkelijk systeem was er op gericht om mensen binnen hetzelfde systeem te houden. Dit heet de verzuiling.

Verandering, maar toch niet

Een voorbeeld van een nationaal volksfeest wat door de tijden heen is veranderd; Kerstmis. Het feest was in het begin een heidens feest. Kerstmis was in een ver verleden het midwinterfeest. Dit was het moment (21 december) dat de dagen weer langer licht werden. De nachten werden weer korter. Langzaam gaat de winter weer richting het voorjaar.

Door de opkomst van het christendom hebben de bekeerders bestaande vieringen van de heidenen aangepast aan de christelijke vieringen. Kerstmis werd het feest waarbij de geboorte van Jezus, de zoon van God, werd gevierd. Om het christendom makkelijker te laten accepteren door de heidenen werd de kerstboom ook op-

genomen in het feest. De kerstboom is een oud heidens symbool. Deze versmelting van twee verschillende geloven heet in de godsdienstwetenschap Syncretisme.

Tegenwoordig is Kerstmis voor vele mensen niet meer een christelijk feest, maar is een feest waar het gaat om je naasten te bezoeken, lekker te eten en cadeaus te geven en te krijgen.



Kerstmis is een voorbeeld van een feest wat is veranderd aan de omgeving, cultuur en maatschappij. Pasen en Pinksteren zijn niet door de meubelboulevards uitgevonden!

Samenwerken is veranderen

In een ver verleden leefden mensen samen in kleine stammen. Er was alleen onderling contact binnen deze stammen. Kinderen leerden de ambachten van hun ouders. Er werden maar weinig uitvindingen gedaan. De methode om een stenen bijl te maken kon voor miljoenen jaren hetzelfde blijven. Op het moment dat er ruilhandel kwam met andere stammen kwam er uitwisseling van ideeën op gang.

Echte verandering krijg je als je mensen met elkaar laat samenwerken. Breng mensen samen met elkaar in contact en ze gaan vanzelf ideeën uitwisselen. Een paar eeuwen geleden werd door de uitvinding van de boekdrukkunst voor het eerst mogelijk om ideeën te verspreiden. Doordat het snel en goedkoop mogelijk is om papier te bedrukken was het mogelijk om ideeën onder een groot publiek te verspreiden. Door de opkomst van de massa-communicatie gingen ideeën nog veel sneller de wereld over. Tegenwoordig werken mensen samen op het internet aan projecten terwijl ze elkaar nog nooit in het echt hebben gezien. Een voorbeeld hiervan is het computerbesturingssysteem Linux. Vele duizenden mensen verspreid over de aarde hebben meegewerkt met het schrijven van code voor Linux. Een groot gedeelte van de programmeurs hebben elkaar nog nooit in het echt gezien.



Mensen versterken elkaar met ideeën. Hierdoor krijg je de grootste dingen voor elkaar. Bij het ontwerpen en maken van een computermuis zijn bijvoorbeeld miljoenen mensen betrokken. Iedereen is een klein radertje in het proces. Je hebt de ontwerpers die de muis hebben ontworpen. Er zijn mensen die de plastic behuizing van de muis maken. Er is een ontwerper die het ontwerp van de doos heeft gemaakt. Maar ook mensen die indirect niets met de bouw van de muis hebben te maken zijn belangrijk in het proces. De koffieboeren die de koffie hebben geplukt voor de ontwerpers. De monteur op het booreiland die de olie omhoog pompt voor de kunststof behuizingen van de muis, tot de programmeur die de software schrijft om de muis met de computer te laten communiceren. Maar ook de chauffeurs die de grondstoffen vervoeren. Er zijn op die manier miljoenen mensen een klein radertje in een hele grote machine. Door dat iedereen een kleine taak heeft, kan de mens grote en complexe dingen maken. Stel je eens voor hoeveel mensen er bij de spaceshuttle betrokken waren?



Matt Ridley: When ideas have sex.

<http://tinyurl.com/crwc5yn>

Boiling frog syndroom

Om verandering bij mensen te laten accepteren is tijd één van de belangrijkste middelen. Hierover is een anekdote bekend over een pan met heet water en een kikker. Plaats een kikker in een pan met koud water. Deze pan wordt daarna op een brandend fornuis gezet. De kikker zwemt rond alsof er niets aan de hand is. Maar de temperatuur van het water zal langzaam stijgen. Tot het punt dat het water te heet is. De kikker sterft. Het beestje heeft de stijging van de watertemperatuur

niet opgemerkt. De water temperatuur steeg te langzaam om te kunnen voelen.

Daarentegen heb je een pan met kokend water zonder kikker. Als je in het kokende water een levende kikker gooit zal de kikker meteen de pan weer uitspringen. Deze anekdote staat bekend als “the boiling frog syndroom”

De anekdote is veel gebruikt bij veel veranderingskunde voorbeelden. Het geeft aan dat de kikker de verandering om zich heen niet opmerkt als deze te langzaam gaat. Maar als de verandering in één klap plaatsvindt wordt deze meteen opgemerkt. De situatie van “the boiling frog syndroom” is ook te vertalen naar mensen. Mensen zullen snelle veranderingen meteen opmerken, maar veranderingen die langzaam gaan niet zo snel.



“The boiling frog syndroom” gebruiken activisten vaak in hun communicatie. Als voorbeeld noem ik de privacy wetgeving in Nederland. Stel je eens voor, dat er per één januari 2012 er in Nederland een heel pakket aan wetten ingaan. Dus op dezelfde dag krijgen de Nederlanders rekeningrijden, wordt er van elke internet aansluiting bijgehouden wat er gebeurt, is de ov-chipkaart in heel Nederland verplicht en hangt er op elke hoek van de straat een bewakingscamera. Mensen zullen protesteren.



Maar als de regering deze stappen gefaseerd invoert, elk jaar een aanpassing van de privacy. Wij zullen dat merken, maar wij zullen er geen protest tegen indienen. De meeste Nederlanders zullen zeggen dat ze toch niets te verbergen hebben. Je laat mensen langzaam wennen aan de verandering. Zo is “the boiling frog syndroom” is ook positief te gebruiken.

De Piramide van Maslow

De piramide van Maslow is in de jaren 40 bedacht door psycholoog Abraham Maslow. Het doel van deze piramide is de menselijke behoeftes in delen in stappen. In de piramide worden deze stappen weergegeven in niveaus. De gedachte achter deze piramide is dat je pas naar een volgende niveau op de piramide kunt gaan als je de behoefte in het huidige niveau voor elkaar hebt. Je zult eerst lichamelijke behoeftes moeten regelen voordat je kunt gaan werken aan veiligheid en zekerheid.



Een Westerse baby heeft bij zijn geboorte al toegang tot de eerste paar niveaus van de piramide. Bij geboorte heeft deze al via de zorg van zijn ouders toegang tot lichamelijke behoeftes, veiligheid, zekerheid en sociaal contact. Maar deze behoeftes zijn niet bij alle kinderen vanzelfsprekend. Kinderen in arme regio's hebben bij hun geboorte misschien geen sociaal contact, veiligheid en helemaal geen zekerheid.

De piramide laat ook een verschuiving in oorlog voeren zien. Waar vroeger oorlog werd gevoerd om de onderste drie niveaus voeren mensen tegenwoordig oorlog over de bovenste niveaus. Werd in het verleden oorlog nog gevoerd met wapens. Vandaag de dag voeren mensen in een virtuele wereld van “World of Warcraft” oorlog voor de behoefte naar waardering en erkenning.

Bij een verandering doet de mens een stap terug op de piramide. Bijvoorbeeld als die van een baan verandert. Je gaat van het niveau behoefte van waardering en erkenning terug naar het niveau met behoefte aan sociaal contact. Als die behoefte is vervuld ga je een niveau omhoog om weer te werken aan de waardering en erkenning.

“Het volk zegt: verandering doet leven. Juister zou zijn: verandering is leven. Leven is verandering.”

Jan Greshoff, Nederlands schrijver en letterkundige (1888 - 1971)

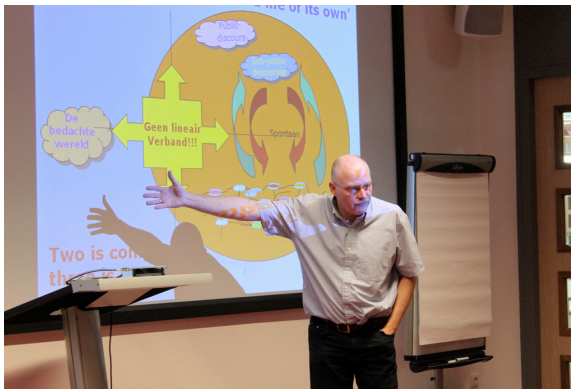
13. Wat stopt verandering?

Binnen het bedrijfsleven is er ook een verandering gaande. We zitten nu in de informatie revolutie. Hoe komt het dat er bedrijven en werknemers zijn die niet aanpassen aan deze verandering.

Waarom zijn mensen dan zo moeilijk te veranderen? Ik denk dat dit komt door een intern beschermingsmechanisme.

Thijs Homan

In het najaar van 2009 heeft Thijs Homan een gastcollege gegeven over organisatieverandering aan de NHL Hogeschool te Leeuwarden. Thijs Homan is een bedrijfskundige en hoogleraar. Hij is betrokken bij enkele grote leerinstituten in Nederland. Zijn expertise ligt in het veranderingsmanagement. Zijn kennis gebruikt hij voor organisatieveranderingen.



Op een humoristische manier vertelde hij over zijn studie naar waarom managers falen om personeel te veranderen. Tijdens zijn presentatie houdt hij zijn publiek scherp door woorden als: Betekeniswolken, organisatorot, ideeënsex en roadpizza's. Er zijn in het verleden maar weinig studies geweest naar veranderen. Daarom heeft Thijs Homan zijn eigen onderzoek gedaan. Hierop is hij gepromoveerd.

De vermoedens

Geïnspireerd door een gastlezing van Thijs Homan heb ik een overzicht gemaakt waardoor werknemers binnen bedrijven zich zo moeizaam aanpassen.

- ▶ De mindset, Veel werknemers hebben de aanname dat ze niet meer kunnen veranderen. Als reden geven ze aan dat ze te oud zijn. Ze kunnen de veranderingen niet meer bijbenen. Toch hebben deze oude medewerkers wel een mobiele telefoon en maken ze thuis gebruik van internet.
- ▶ De overtuiging, “wat ik al jaren doe werkt goed en zo blijf ik het doen”. Waarom zou je iets willen veranderen als het jaren goed werkt? Deze manier van denken zorgt ervoor dat andere werknemers die wel

het werken innoveren met minder tijd dezelfde werkzaamheden kunnen uitvoeren.

- ▶ Veranderingsmoe. De vele veranderingen die bijvoorbeeld door de managers zijn doorgevoerd maakt de werknemers immuun voor veranderingen;
- ▶ Gebrek aan ideeënsex. Binnen bedrijven heb je vaak dat bepaalde werknemers groepjes vormen. Het zijn vaak werknemers van dezelfde afdeling. Tijdens de pauze lunchen ze samen. De werknemers blijven in hun bekende comfortzone.
- ▶ Angst om dom te lijken. De werknemer ziet andere werknemers het werk anders en sneller doen. Ze zijn bang om dom te lijken als ze ook dat andere werken willen leren. Daarom blijven ze vasthouden aan het oude werken.

De wet van behoud van ellende

Op de technische school leerde ik de bij vak elektronica “wet van behoud van ellende”. In de elektronica krijg je vaak een nieuw probleem als je een ander probleem oplost. Ik merkte dat deze wet niet alleen voor de elektronica maar voor alle verandering is toe te passen. Alles wat je verandert brengt ellende met zich mee. Deze ellende hoeft vaak niet zo groot te zijn. Maar is wel aanwezig. Elk voordeel heeft vaak een nadeel. Of zoals de voetballer Johan Cruyff het vertelde: “Elk nadeel heb z'n voordeel”. Enkele voordelen die nadelen meebrachten.

- ▶ E-mailen heeft er voor gezorgd dat er veel snellere en goedkopere communicatie mogelijk is. Het nadeel is dat het gebruik van e-mailen sterk is toegenomen. Het kost de werknemer veel tijd om alle e-mails te verwerken.
- ▶ Het reizen met openbaar vervoer is beter voor het milieu, je kunt met andere dingen bezig zijn dan te besturen. Helaas heb je bij het openbaar vervoer reis tijden waar je aan moet houden. Je reist van een plek waar je niet bent naar een plek waar je niet moet zijn.

Door verandering zijn werknemers (terecht) bang dat er nieuwe factoren in het vorm van nadelen bijkomen. Daardoor blijft verandering uit.

Oplossingen brengen nieuwe vragen

De wet van behoud van ellende is ook van toepassing bij vragen. De oplossing op veel vragen brengt (vaak) nieuwe vragen met zich mee.

Ik gebruik deze methode vaak bij het nemen van besluiten bij de aankoop van goederen in de winkel. Een paar voorbeelden van deze vragen zijn:

- Waar ga ik het bewaren?
- Heb ik energie nodig om het te gebruiken?
- Ga ik het product vandaag, over een maand, of over een jaar nog gebruiken?

Het is heel makkelijk om in de supermarkt eten te kopen. Maar als thuis de koelkast en de vriezer vol zit dan kan ik het niet bewaren. Het is heel makkelijk om te veel eten te kopen waardoor de kans bestaat dat je daarvoor eten weggooit. Een plasma televisie is erg goedkoop in aanschaf. Maar aan het einde van het jaar krijg je een hogere energie rekening omdat de televisie meer energie verbruikt dan de iets duurdere lcd televisie met led verlichting.

Mensen nemen veel besluiten waarvan ze weten dat deze in de toekomst voor vragen gaan zorgen. Maar ze nemen het besluit toch omdat de gevolgen in de toekomst liggen. Een voorbeeld is het bouwen van een kerncentrale. Je neemt een besluit om een hedendaags probleem op te lossen, namelijk een grote behoefte naar energie. Maar het vraagstuk wat er met het kernafval gedaan wordt is naar de toekomst verplaatst.

Vooroordelen en emoties

Vooroordelen is een systeem in onze hersenen dat ons helpt om snel een oordeel te kunnen vellen zonder dat het veel denkcapaciteit kost. Vaak is het een mening. Een vooroordeel helpt een mens om veel informatie aan een paar kenmerken te koppelen. Het vooroordeel baseert zijn keuzes op eerdere ervaringen.

Hierin zit meteen de zwakte van vooroordelen. Het is namelijk gebaseerd op eerdere ervaringen. Omdat een vooroordeel heel snel worden gevormd gebruikt het geen nieuwe informatie. Mensen nemen veel besluiten op basis van vooroordelen en emoties.

Helaas worden mensen die niet snel een antwoord geven niet intelligent bevonden. Toch ziet de meerderheid rechters als intelligente mensen.

Denk als een rechter. Deze neemt geen besluit op basis van directe vooroordelen en emoties. Maar neemt enkele dagen tot enkele maanden de tijd om tot een oordeel te komen. Het is helemaal niet erg om wat langer over een besluit na te denken.



Doorbreek de cirkel

Binnen bedrijven zijn managers de personen die verantwoordelijk zijn voor de werkgevers. Op nu.nl stond 20 maart 2011 een kort interview met de psycholoog en bedrijfskundige Arend Ardon. Hij heeft een boek geschreven over de reden waarom managers verandering binnen bedrijven tegenhouden. Het boek is gebaseerd op drie jaar observatie van gesprekken binnen bedrijven. Helaas is het boek in Nederland uitverkocht.



“managers blokkeren veranderingen in bedrijven”

<http://tinyurl.com/blokman>

Veranderingsprocessen binnen bedrijven mislukken vaak door de managers. Zij hebben veel kennis. Maar gebruiken maar een beperkt deel van deze kennis. Door aannames en door onbewuste blokkades.

Wetenschappelijk onderzoek wat Arend Andon heeft uitgevoerd toont aan;

- We hebben aannames over veranderprocessen die ons juist in de problemen brengen
- We gedragen ons heel anders dan wat we met de mond belijden
- We vertonen gedrag waarmee we medewerkers afhankelijk en reactief maken
- We ondermijnen ondernemerschap en verantwoordelijkheidsgevoel van medewerkers
- We gaan terugkerende problemen met dezelfde niet effectieve aanpak te lijf
- We proberen onze eigen ineffectiviteit onbespreekbaar te maken.

Om binnen bedrijven meer veranderingen te bewerkstelligen is het doel om de managers in te laten zien dat ze

veel besluiten met vooroordelen nemen. Ze doen het op de automatische piloot.

Tijd

Bij “the boiling frog syndroom” is tijd het middel om veranderingen te laten accepteren. Het is aangetoond dat tijd elke verandering kan laten accepteren. Als je een grote verandering in een korte periode wil laten accepteren kan dat weerstand op wekken.

Mensen kunnen door een druk bestaan moeite hebben om een grote verandering te accepteren. De huidige maatschappij vraagt al veel dingen aan mensen. Het is moeilijk om dan de tijd en geld te vinden om de verandering te accepteren.

Zekerheid

Als mens kun je op de piramide van Maslow een niveau halen. Bij een verandering is er een kans dat je een niveau omlaag moet op de piramide. Mensen kunnen deze stap ervaren als het verliezen van zekerheden die je had op het niveau waar je eerst zat. Om weer terug te kunnen op dat niveau zul je de behoeftes in het lage niveau weer goed moeten regelen voordat je weer een niveau kunt stijgen. Mensen veranderen niet omdat ze niet hun zekerheden willen verliezen.

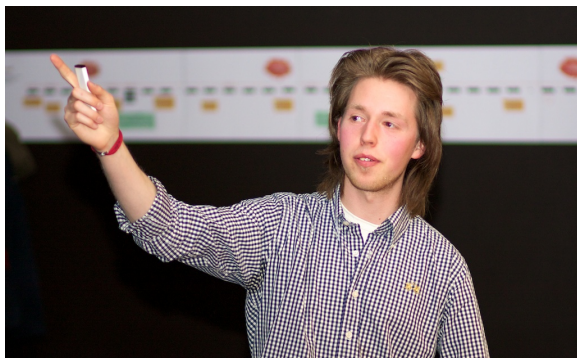
“Veranderen gebeurt alleen bij het erkennen van een probleem”

Nederlandse televisie, 8 september 2011

14. Kortsluiting

Elke maand een inkomen door maar een paar uren per week te werken. Voor velen is dit een wens. Ook ik heb hier oren naar. Toch blokkeerde ik op vijf april 2011. Mijn interne systeem liep vast. Ik had een kortsluiting.

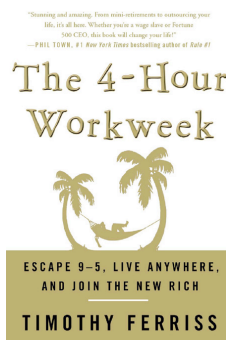
Coen de Jong



Coen de Jong heeft een beperking. Zijn halve lichaam is verlamd. Dit ongemak heeft hem een ontzettende grote wilskracht gegeven. Als jonge tiener heeft hij met veel pijn en moeite geleerd om een normale fiets te gebruiken. Hiervoor had hij een driewieler. Zijn wilskracht heeft hem op televisie gebracht. Hij kan met één hand sneller typen dan menig mens met twee handen. Door zijn wilskracht weten veel mensen niet eens dat hij gehandicapt is. Ik kende Coen al een jaar voordat ik er achter kwam dat hij verlamd is. Coen kent geen obstakels. Door Coen zijn wilskracht gaat hij zijn dromen achterna. Op dit moment woont Coen in Brussel. Hij is bezig met een project om in de zomer van 2012 een trein met 400 mensen elk land in Europa te bezoeken.

Situatie

Coen was hier vrijdagavond vijf april op bezoek. Ik had hem al een tijdje niet meer gesproken. Met een bord eten konden wij weer even bijpraten. Coen had een boek van Timothy Ferris gelezen: "The Four Hour Workweek". In dit boek beschrijft Timothy hoe hij van een 80-urige werkweek is teruggegaan naar een een werkweek van vier uren. Hij heeft dit bereikt door veel van zijn taken te outsourcen. Heel veel simpele klussen en beslissingen laat hij door een ander uitvoeren. Hiervoor heeft Timothy een werknemer in Azië. Voor een klein bedrag per maand zoekt zijn werknemer allemaal dingen uit, beantwoordt de e-mails en houdt de agenda bij. Timothy Ferris beschrijft in zijn boek het concept van het hedendaagse werken. Als je stopt met werken heb je ook geen inkomen meer. Als je anders over werk gaat denken kun je geld verdienen terwijl je niet aan het werkt bent.



Coen vertelde in kleuren en geuren dat hij op zoek is naar zijn "muse". Een uniek product of een dienst wat hij wil gaan verkopen. Maar op zo'n manier dat hij dan al het werk laat outsourcen. Hij doet zelf niet de productie, hij doet niet de logistiek, hij doet niet de klachtenafhandeling en hij doet niet de administratie. Het enige waarbij hij betrokken is de grote besluiten. Op deze manier kun je een maandelijks inkomen creëren zonder dat het veel tijd kost.



Waarom schrijf ik dit op? Dit is essentieel voor mijn afstuderen. Ik zat op de bank te luisteren naar het verhaal van Coen. Aan de ene kant werd ik heel enthousiast, maar aan de andere kant voelde ik ook angst. Mijn interne firewall sloeg helemaal dicht. Ik verzoop in de onzekerheid. Ik wil te snel antwoorden op mijn vragen hebben. Ik mis de begeleiding die mij in de juiste richting kan helpen met het vinden van mijn "muse" Is dit nu ook de situatie bij verandering?

Was Coen op dat moment te veel aan het pushen? Hij heeft een reputatie om dingen erdoor heen te drukken. Het is zeker niet verkeerd. Hij heeft daardoor al veel dingen mee kunnen regelen. Het is toch de droom van vele mensen om je "muse" te vinden. Hierdoor maar vier uren per week te werken en toch financieel onafhankelijk te zijn.

Laat ik mezelf eens analyseren wat er die avond is gebeurt. Ik heb vier punten gevonden waarvan ik denk dat ik blokkeerde; loslaten, firewall, begeleiding en een overbelasting van argumenten.

Loslaten

Door andere mensen jouw werk te laten doen verlies je controle. In mijn omgeving zie ik mensen omkomen in het werk omdat ze hun werkzaamheden niet kunnen loslaten. Ze durven de controle niet los te laten omdat ze de overtuiging hebben dat niemand anders hun werk kan uitvoeren.

Maar dan vraag ik me af waarom een directeur van een groot bedrijf zijn dag laat inplannen door zijn secretares-

se? Zij beheert de correspondentie, de agenda en verwerkt de informatie. Zij bundelt alle vragen en legt deze aan de directeur voor. Hij kan er snel beslissingen op nemen. De directeur kan zijn tijd en energie richten op de taken waar hij goed in is: Het aansturen van het bedrijf. Moet je leren loslaten voordat je verder kan groeien?

Firewall

Het leek wel om mijn hersenen het verhaal moeilijk wilden accepteren. Misschien drust het in tegen het bekende. Door de opvoeding en maatschappij heeft mijn zelfbeeld het idee dat je 40 uur per week bezig moet zijn met je inkomsten. Waarschijnlijk is mijn firewall ingesteld met vooroordelen. Je hoeft helemaal niet meer 40 uur per week bezig te zijn met werken. Het concept tijd ruilen voor geld kan namelijk ook anders. Je werkt op basis van waardering. Naast de vier uren die je investeren in je bedrijf gebruik je de tijd die je overhoudt om te investeren in jezelf.

Begeleiding

Als ik mijn “muse” vind? Waar begin ik dan? Waar kan ik het product voordelig inkopen? Wie kan het product distribueren? Wie kan ik vertrouwen dat het werk wordt gedaan? Gedachtes die door mij heen vlogen tijdens het gesprek. Ik wist op dat moment niet wie ik kan aan-

spreken. Wie kan mijn helpen met het verwezenlijken van mijn dromen.

Ik had op dat moment een korte termijn visie. Ik probeer meteen in mijn hoofd het hele plan perfect te vormen. Hier gaat het mis. Het gaat om lange termijn visie. Je begint met het vormen van een team. Je zoekt de mensen die je kan vertrouwen en jou kan helpen met het op de markt brengen van je “muse”. Neem de tijd.

overbelasting van argumenten

Als door de firewall mijn brein nog niet helemaal openstaat voor het idee. Dan moet er zeker geen stroom aan argumenten worden gebruikt om het alsnog een veranderingen te krijgen.

Mijn firewall stond nog niet helemaal open voor de ideeën van Timothy Ferris. Daarna kwamen ook nog allemaal argumenten worden gebruikt. Hierdoor ging mijn hersenen helemaal op slot.

De oplossing is tijd en contacten.

Ik denk dat tijd de oplossing is. De ideeën langzaam laten bezinken en laten accepteren door mijn hersenen. Het vinden en geven van vertrouwen. Het bouwen van een netwerk wat je kan helpen met het uitwerken van je dromen.

“Lack of time is actually lack of priorities”

Timothy Ferris, *The four hour workweek* (Boek, 2007)

15. Boeken

Al eeuwenlang zijn boeken een grote bron van informatie voor mensen. Ook voor mij. Voor het afstuderen heb ik twee boeken uitgezocht die gaan over het nemen van besluiten. Besluiten nemen is namelijk veranderen.

- ▶ “Het Slimme onbewuste” van de hoogleraar Ap Dijksterhuis gaat over rol die het onbewuste neemt bij het nemen van besluiten
- ▶ “Predictably Irrational” van de Amerikaanse hoogleraar Dan Ariely gaat over dat mensen denken dat ze hele rationele beslissingen nemen, maar is dat echt zo?

Wat tijdens elk project gebeurt is de komst van nieuwe informatie. Dit gebeurde ook bij mijn afstuderen. Buiten mijn afstuderen om begon ik privé het boek “The Story of Stuff” te lezen van Annie Leonard. In dit boek wordt in een notendop uitgelegd hoe de winning van grondstoffen voor materialen verloopt, hoe de verkoopgedrag van consumenten werkt die de materialen koopt in de vorm van goederen en wat er met het afgedankte goederen gebeurt. Door dit proces is er op onze wereld geen eerlijke verdeling van grondstoffen, vervuiling en werkverdeling. Door het consumentengedrag in de eerste wereld zijn mensen in de tweede en derde wereld de dupe. Hierdoor heb ik dit boek ook betrokken bij het

afstuderen. “Het nieuwe werken” is iets wat niet draait om het besparen van tijd en geld. Maar om het werken zo aan te passen dat we anders omgaan met grondstoffen en mensen rechten.

Tijdens mijn afstuderen ben ik in aanraking gekomen met veel andere titels met informatie over “het nieuwe werken”. Hierdoor heb ik ook na mijn afstuderen nog voor maanden aan leesvoer.

extra informatie fraudezaak Diederik Stapel

In het najaar van 2011 werd een grote fraudezaak ontdekt. De Hoogleraar Diederik Stapel van de Universiteit van Nijmegen heeft jarenlang onderzoekinformatie verzameld.

Het resultaat is dat veel onderzoeken waarbij meneer Stapel betrokken is niet betrouwbaar zijn.

In het boek “het slimme onbewuste” maakt Ap Dijksterhuis gebruik van enkele onderzoeken van de heer Diederik Stapel. Na een korte checkup kan ik een eerste conclusie trekken dat deze onderzoeken niet verzonnen zijn. Door deze conclusie zal ik in het hoofdstuk over “het slimme onbewuste” geen veranderingen aanbrengen.

A. “Het slimme onbewuste” van Ap Dijksterhuis

Het boek “het slimme onbewuste” van Ap Dijksterhuis staat al een paar jaar in mijn boekenkast. De reden dat ik dit boek lees voor mijn afstuderen is vanwege de NEE. Waarom zeggen mensen zo makkelijk een NEE tegen hele simpele vragen. Zelf op vragen waarop het beter was om met een ja te beantwoorden. Het kwam regelmatig voor dat de mensen een paar dagen later wel een ja op de vraag konden antwoorden. Wat heeft hun oordeel doen veranderen?

Mijn theorie over het onbewuste

Voordat ik het boek ging lezen was mijn eerste theorie dat het onbewuste helemaal niet in staat was om complexe vraagstukken op te lossen. Ik dacht altijd dat het onbewuste verantwoordelijke was voor maar een paar kerntaken; database, verwerking, motoriek en driften.

- ▶ Het onbewuste is een grote kennisdatabase. Hierin staan de kennis, ervaringen en herinneringen die je in je leven hebt verzameld. Als het bewuste informatie nodig heeft dan geeft het onbewuste de informatie.
- ▶ De taak van de verwerkingseenheid zag ik verantwoordelijk voor het verwerken van alle input die de

zintuigen ontvangen. Deze informatie werd dan als hapklare brokken aan het bewuste gegeven die daarover een beslissing kon nemen.

- ▶ Motoriek. Je hoeft alleen maar aan de beweging te denken om deze te laten doen. Je denkt aan lopen en het lichaam gaat lopen.
- ▶ Driften. Je hebt honger en het lichaam gaat op zoek naar eten.

Ik dacht altijd dat het bewuste het belangrijkste onderdeel van de hersenen waren. Dat het bewuste verantwoordelijk was voor de besluiten die je neemt. Door het lezen van het boek dacht ik dat ik veel bevestigingen zou krijgen van theorieën die ik zelf al had. Het tegendeel bleek. Het boek kwam met vele nieuwe inzichten waar ik helemaal niet bij stil had gestaan. Ik heb namelijk nooit stil gestaan dat het onbewuste ook besluiten kan nemen. Het onbewuste is heel belangrijk.

Het slimme onbewuste

Hoe groot is de rol van het onbewuste bij het nemen van beslissingen? In het boek staan verschillende beschrijvingen van wetenschappelijke experimenten die aantoon-

nen dat de verwerkingskracht van het onbewuste veel krachtiger is dan van het bewuste. Het boek van Ap Dijksterhuis begint met de stelling dat het onbewuste de beslissingen neemt en daarna ons laat denken dat het het bewuste de beslissing heeft genomen. Kan dit boek mij helpen om meer inzicht te krijgen in hoe mensen beslissingen nemen en hoe ik deze beslissingen kan beïnvloeden.



Ap Dijksterhuis

Ap Dijksterhuis is een Nederlandse hoogleraar. Hij is een specialist in de psychologische gedragswetenschap van het onbewuste denken en intuïtie. In het verleden is hij hoogleraar geweest aan universiteit van Amsterdam. Vandaag de dag is hij hoogleraar aan de universiteit van Nijmegen.



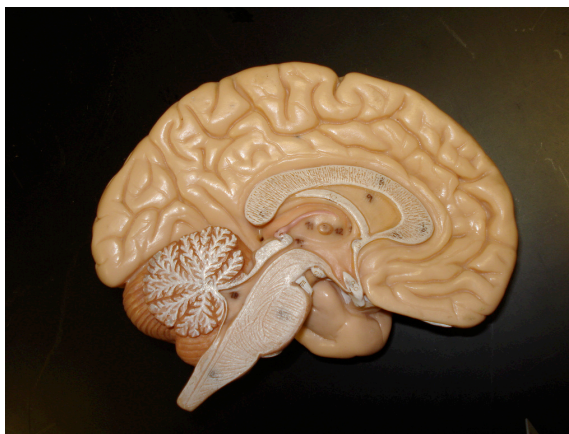
In het jaar 2007 heeft Ap Dijksterhuis het boek “het slimme onbewuste” geschreven. In dit boek deelt hij op een begrijpelijke manier zijn visie over het onbewuste met de Nederlandse lezers. Veel van de leesstof in het boek wordt onderbouwd met wetenschappelijke onderzoek. Ook staan er verwijzingen in naar vakliteratuur van andere experts uit het gedragswetenschappelijk vakgebied. Hierdoor mag ik concluderen dat de het boek veel informatie geeft die op waarheid is gebaseerd.

Intuïtie

Helaas is psychologie geen exacte wetenschap, maar een gedragswetenschap. Gedrag is namelijk moeilijk te meten. Hoe meet je nu de liefde die je voelt voor je echtgenoot/partner. Kun je geluk meten. Bij exacte wetenschap is er bijna altijd een uitkomst, als je 20 maal 30 doet dan weet je dat het 600 als antwoord is. Maar als je wilt weten wat de opslagcapaciteit van het menselijke denken is zul je schattingen moeten doen. Omdat veel informatie in het boek “het slimme onbewuste” is gebaseerd op gedragswetenschap zul je op je intuïtie vertrouwen om de informatie als waar aan te nemen. Zelf ben ik een groot voorstander van intuïtie. Mensen zijn heel goed in staat om beslissingen te nemen zonder dat ze deze hoeven te beargumenteren. Want als je alles in je leven moet gaan verantwoorden, dan ben je meer jouw beslissingen aan het documenteren dan dat je daadwerkelijk aan het leven bent.

De menselijke hersenen

Als we de ontwikkeling van de menselijke hersenen vanuit de evolutieleer gaan bekijken zou je bijna gaan denken dat de hersenen een rommeltje is. Het oudste hersenonderdeel zit helemaal in de kern van onze hersenen. Dit hersengebied noem ik voor het gemak het reptielenbrein. Dit wordt zo genoemd omdat dit stukje hersenen erg lijkt op de hersenen van reptielen. Ook vissen en amfibieën hebben zo'n reptielenbrein. Dit stukje van de hersenen zijn verantwoordelijk voor de basis functies van ons lichaam. Het zorgt voor onze hartslag, ademhaling, beweging en angst.



Door de evolutie zijn er om de de reptielenbrein nieuwe lagen gegroeid. Zoogdieren hebben meer lagen dan reptielen. Bij primaten is de buitenste laag van de hersenen groter dan het reptielenbrein. Bij kleine zoogdieren zijn deze lagen weer kleiner dan het reptielenbrein. Mensen onderscheiden zich van dieren door de buitenste hersenlagen.

De hersenen zijn opgebouwd uit allemaal modules. Door de miljoenen jaren van evolutie zijn er modules bijgekomen en modules verdwenen. Alle modules vormen samen de bouwstenen van de hersenen. Je hebt een module die verantwoordelijk is voor bijvoorbeeld taal, emo-

ties, kunst, smaak en muziek. Sommige modules gebruik je veel. Anderen zijn de meeste van de tijd werkloos. Helaas werken niet alle modules even goed samen. Als wij bijvoorbeeld aan het diëten zijn kunnen de modules zelfs in conflict komen. De ene module blijft continu signalen geven dat je honger hebt. Terwijl de andere module (waar je veel bewuster van bent) jou probeert op het goede pad te houden om juist niet dat lekkere tussendoortje te nemen. De allergrootste module in de menselijke hersenen is verantwoordelijk voor het evenwicht.

In het algemeen is de samenwerking erg goed. Ap Dijksterhuis geeft in zijn boek aan dat de hersenen een groot bedrijf is zonder aanwijsbare leider. Het draait prima zonder dat iemand de daadwerkelijke leider is.

Bewuste en onbewuste

Het boek van Ap Dijksterhuis vertelt in de eerste paar hoofdstukken dat filosofen en wetenschappers begonnen te realiseren dat er meer was dan alleen ons bewuste. Er werd de basis gelegd voor wat wij nu kennen als het onbewuste. Het kon opeens verklaard worden waarom mensen zonder nadenken opeens een oplossing voor een probleem konden vinden.

Het onbewuste kan 200.000 keer meer informatie verwerken dan het bewuste. De bandbreedte tussen het bewuste en het onbewuste daarentegen is erg beperkt. De beperkingen die het bewuste heeft is dat het maar één ding tegelijk kan. Ook heeft het bewuste ook een beperking in het onthouden van informatie. De gouden regel die vaak wordt toegepast is dat het bewuste rond de zeven stukjes informatie kan onthouden. Het onbewuste heeft als groot nadeel dat het niet kan rekenen.

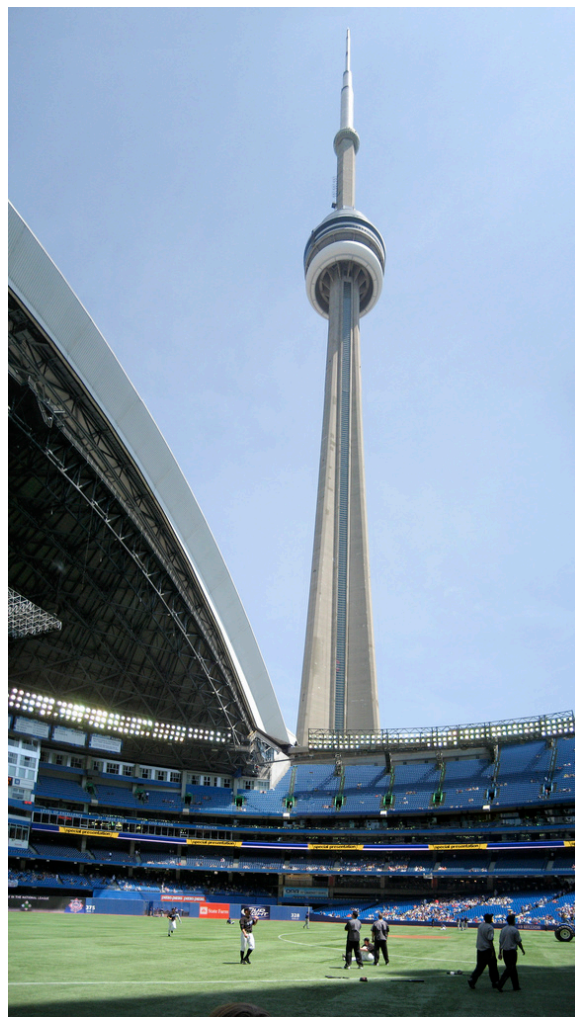
Zonder dat wij er daar bewust van zijn is het onbewuste altijd aan het werk. Terwijl wij bewust met hele andere onderwerpen bezig zijn kan het onbewuste op dat moment bezig zijn met het oplossen van andere problemen. Het is daarom helemaal niet erg om eens uit het raam te staren en te dagdromen. Het kan zomaar gebeuren dat het bewuste opeens wordt geconfronteerd met het eindproduct van het onbewuste. Het onderbewuste kan opeens de oplossing aandragen van een vraagstuk wat je de dag ervoor had.

Lichamelijke reacties



Heb je wel eens meegemaakt dat je ergens van schrikt en het een paar tellen duurt voordat je realiseert waardoor dit kwam? Je voelt opeens dat rare gevoel in jouw onderbuik. Je begint sneller te ademen. Opeens zie je het. Daar op de vensterbank kruipt een spin.

Angst is één van de oer-emoities van mensen. Het zorgt ervoor dat je kunt overleven in veel situaties. Het is ook het mechanisme wat er automatisch voor zorgt dat jij jouw vinger van een hete pan aftrekt. Nog voordat een mens er bewust van is dat de vinger is verbrand.



In zijn boek gebruikt Ap Dijksterhuis het voorbeeld van de CN-tower in Toronto, Canada. De CN-tower is een zendmast met een hoogte van 553 meter. Dat is meer dan een halve kilometer hoog. Op de hoogte van 342 meter is een glazen vloer geïnstalleerd. Volgens de ontwerpers kan deze vloer het gewicht dragen van 23 olifanten. Jij weet dat de vloer veilig is. Toch gaat het lichaam tegenwerken als je de vloer op wilt lopen. Mensen beginnen te zweten en voelen een angst als ze voor het eerst de glazen vloer oplopen.



Ik zie dit effect ook terug in het fight or flight response. Studenten die voor het eerst een presentatie gaan geven voelen stress. Je merkt dat je hartslag omhoog gaat. Door zweet worden je handen klam. In plaats van de presentatie wil je graag vluchten. Bij dieren heet dit de fight or flight response. Als een dier door een situatie in een angstige situatie komt heeft die twee mogelijkheden. Vechten of vluchten. Voor vele studenten is een presentatie een heel gevecht. Een gevecht met zichzelf.

In het boek van Dijksterhuis wordt deze angst gezien als de scheiding tussen lichaam en geest. Wel is het zo dat als je jezelf traint dat je dan minder bang wordt. Toch hoor je vaak in interviews van muzikanten of toneelspelers dat ze elke keer weer een gezonde spanning voelen voordat ze op het podium stappen.

Besluitvorming

In het boek schrijft Ap Dijksterhuis over een splitsing van besluiten. Voor hele makkelijke besluiten kun je het beste het bewuste gebruiken. Maar voor moeilijke besluiten is het juist weer beter om het onbewuste te gebruiken. Als je een heel moeilijke besluit gaat nemen is het soms heel verstandig om er een nachtje over te slapen. Als het de volgende dag nog goed gevoel hebt dan weet je dat je een goed besluit neemt.

Ontgroening

Uit een Amerikaans onderzoek bleek dat hoe extremer de ontgroening van een studentenvereniging was, des te meer de studenten zich identificeerde met de groep waar ze graag bij willen horen.

In het onderzoek van de Psychologen Eliot Aronson en Judson Mills begint de eerste alinea ook met de tekst.

“It is a frequent observation that persons who go through a great deal of trouble or pain to attain something tend to value it more highly than persons who attain the same thing with a minimum of effort.”

Hoe meer moeite je voor iets moet doen, des te meer ga je het waarderen. Iemand die een jaar lang elke ochtend

heel vroeg opstaat om door weer en wind de ochtendkrant te bezorgen, zal de laptop die met het opgespaarde geld heeft gekocht meer waarderen dan een persoon die de laptop heeft gekregen. Een moeilijk en lange sollicitatieprocedure kan er voor zorgen dat de sollicitant die de baan krijgt de baan ook meer gaat waarderen.



Studenten die lid willen worden van een studentenvereniging hebben uit hun zelf al dat sterke verlangen. Ze zijn bereid om door het ontgroeningsproces heen te gaan. Ook bij het leger ga je door een ontgroeningsproces. In het leger is het juist belangrijk dat de soldaat een sterke band heeft met de legereenheid. In gevecht situaties is samenwerking van levensbelang.

Mere-exposure effect

Al jaren woon ik in de volksbuurt Bilgaard in Leeuwarden. In het gedeelte waar ik woon is het een mengmoes van verschillende culturen. Elke zomer verplaatst het leven van de mensen zich naar de straat. Het complete huisraad met banken en televisies gaat naar buiten. De mensen leven hier echt op straat. Inclusief de geluiden. De eerste jaar kon ik alleen al om het straatleven op mijn balkon zitten. Het was voor mij een voorstelling. Maar het begint te wennen. Ik hoor de geluiden niet meer. Mijn bezoek is daarentegen elke keer wel verbaasd over de geluiden.

Het mere-exposure effect houdt in dat mensen een object, omgeving enzovoort automatisch positiever gaan vinden als ze er langer mee in aanraking zijn. Als je bij een snelweg of treinspoor in de buurt woont ga je vanzelf het geluid niet meer horen. Je raakt eraan gewend.

Op televisie zag ik een video die aan het eind van de vorige eeuw was opgenomen. De interviewer vroeg voorbijgangers op de straat of ze een mobiele telefoon gaan nemen. Het grootste gedeelte van de mensen die voor de microfoon staan beweren stellig dat ze geen mobiele telefoon gaan nemen. Stel je eens voor, dan ben je opeens altijd bereikbaar. Een paar jaar later had iedereen een mobiele telefoon. Anno 2011 is de telefoon een onderdeel van ons leven geworden. Wij bellen ermee, maar controleren ook onze e-mail en treintijden ermee. De telefoon is in tien jaar tijd van een vreemd apparaat veranderd in een volledig geaccepteerd apparaat. Sommige mensen schieten zelfs zwaar in de stress als ze een dag geen mobiele telefoon hebben.

Negativiteitseffect

Het brood van de warme bakker kan jaren lang ontzettend lekker zijn. Als de bakker op een ochtend zijn dag niet heeft en niet expres te veel zout in het brood laat vallen. Mensen zullen altijd die ene dag herinneren dat het brood te zout was en daarom smerig.

Als je goed oplet bij de hedendaagse reclames kun je hierin een patroon ontdekken. Ze spelen in op angst.

- ▶ Je moet onze gezichtscrème gebruiken, anders krijg je rimpels. Je wilt toch niet oud lijken?
- ▶ Je moet onze wasmiddel gebruiken, anders verliezen je kleren hun kleuren. Je wilt toch geen doffe kleren?
- ▶ Je moet onze boter en oliën gebruiken, want anders zorg je niet goed voor je hart. Je wilt toch geen hartaanval?

In het boek laat Ap Dijksterdijk onderzoeken zien waarin proefpersonen negatieve onderwerpen onbewust beter opmerkten dan de positieve dingen.

Evaluatief Conditioneren

Als je een neutrale boodschap voorziet van negatieve of positieve boodschappen kan je een neutrale boodschap beïnvloeden. Mensen gebruiken dit systeem om te leren om gevaar uit de weg te gaan. Als je ooit heb meegeemaakt met daaraan een negatieve ervaring. Dan probeer je in de toekomst dit te voorkomen. Je kunt evaluatief conditioneren ook gebruiken om je zelfwaardering (tijdelijk) te verhogen. Dit kun je doen door zinnen te maken die beginnen met ik en eindigen op positieve woorden.

- ▶ Ik kan heel goed fietsen.
- ▶ Ik kan heel goed koken.

Inattentional blindness

Je bent letterlijk blind voor de dingen waaraan je geen aandacht besteedt. Wie heeft wel eens de Youtube video gezien waarin basketballers een bal naar elkaar overgooien?



Test Your Awareness: Do The Test.

<http://www.youtube.com/watch?v=Ahg6qcgoay4>

De opdracht bij de video was om te tellen hoe vaak de bal werd overgegooid. De video zorgde voor een kleine

Heb jij toen ook de moonwalkende beer gezien?

schok op het internet. Als mensen ergens heel erg ge-

concentreerd mee bezig zijn kunnen ze daardoor andere dingen niet meer zien.

Het zonnetje schijnt

Van oost-Groningen heb ik geen positief beeld. Het lijkt wel op het einde van de wereld. Tot overmaat van ramp gaat ook nog een vriend in Winschoten wonen. De eerste keer dat ik daar met de trein kwam scheen de zon en floten de vogeltjes. De hele lucht was blauw. Van mooi weer word ik blij. Ik werd spontaan blij van Winschoten.

Ik merk heel sterk dat ik locaties waardeer op basis van het weer. Dit is geen persoonlijke eigenschap. Mensen zijn in het algemeen heel gevoelig om waardering aan weersomstandigheden te koppelen. Bij mooi weer gaven proefpersonen hogere cijfers op de vraag hoe gelukkig zij zijn. Het experiment werd herhaalt bij slecht weer. De proefpersonen gaven lagere cijfers op de vraag hoe gelukkig zij zijn.

Spanning

Als je een spannende activiteit hebt gedaan is het menselijk lichaam in een hele andere toestand om beslissingen te nemen.

Om dit aan te tonen is een experiment gedaan in een nationaal park. De onderzoekers hebben een aantrekkelijke vrouw ingehuurd om een vragenlijst bij mannen af te nemen. Ze gaf de mannen ook haar telefoonnummer. Deze mannen hadden net een touwbrug overgestoken. Dit was een spannende onderneming omdat de brug over een diep ravijn hangt. De vrouw sprak de mannen aan die net de brug hadden overgestoken en ze sprak mannen aan die even tot rust waren gekomen. De uitkomst van het onderzoek was dat mannen die meteen door de vrouw werd aangesproken 65 procent later haar belde om een afspraak te maken. Van de mannen die tot rust waren gekomen belde maar 30 procent.

Primen

Door mensen te primen kun je ze negatief of positief beïnvloeden. Met primen kun je mensen programmeren tot een stereotype. Als je een groep sporters voordat ze een wedstrijd hebben een video laat zien waarin je topsport ziet. Dan is de kans groot dat ze beter gaan spelen. Maar ook het omgekeerde kan gebeuren door te primen. Als mensen video's zien van bejaarde mensen kunnen zijn ook de eigenschappen van bejaarde mensen overnemen. Mensen zijn onbewust te primen met beelden van bejaarden, mooie mensen of sporters.

Spiegelneuronen

Spiegelneuronen zijn gevonden bij veel primaten, waaronder de mens. Dit gedeelte in de hersenen is verantwoordelijk dat primaten elkaar na gaan doen. Het nadoen van andere mensen is een onderdeel van de hersenen. Het onderdrukken van het imitatiegedrag kost daarentegen meer moeite. Als iemand begint te gapen is de kans aanwezig dat andere mensen ook gaan gapen.

Kijk maar eens bij feestjes. Als iemand met de benen overelkaar gaat zitten, dan zul je zien dat andere mensen dat ook gaan doen. Mensen imiteren elkaar de hele tijd.

Goede acteurs hebben hele goede spiegelneuronen. Zij kunnen heel goed andere mensen imiteren. Het gerucht gaat dat de acteur Will Smith voor zijn rol in de film Ali de vrouw van Muhammad Ali heeft gebeld. Zij dacht dat ze met haar eigen man aan het bellen was, zo goed was Will Smith in zijn rol. Een mooi voorbeeld van een goede acteur is Christian Bale. In de film "The Fighter" speelt Christian Bale de rol van oud-bokser Dicky Eklund. Aan het einde van de film zie je een scene met de echte Dicky Eklund. Dan begrijp je dat Christian Bale terecht een Oscar heeft gewonnen voor die rol.



"Death is very likely the single best invention of life. It's life's change agent; it clears out the old to make way for the new"

Steve Jobs. CEO Apple (1955 - 2011)

B. "Predictably Irrational" van Dan Ariely

Elk jaar is er een vierdaagse bijeenkomst in Californië. Hier komen verschillende mensen een presentatie geven over een onderwerp dat te maken heeft met techniek, entertainment en/of design. Samen kun je deze drie woorden afkorten tot TED. Niet iedereen mag zomaar een presentatie geven bij TED. Je moet iets bereikt hebben in jouw vakgebied. Voor veel mensen is het een grote eer als je een presentatie mag geven. Sinds een paar jaar worden de TED presentaties gratis op het internet gezet onder de Creative Commons licentie. Hierdoor is er een schat aan informatie beschikbaar gesteld aan de wereld.



Dan Ariely heb ik leren kennen door een TED presentatie. Hij vertelde in zijn presentatie waarom mensen stomme beslissingen kunnen nemen. In zijn verhaal vertelde hij dat mensen egoïstisch zijn als het om geld gaat. Om zijn verhaal kracht bij te zetten vertelde hij over wetenschappelijke experimenten die hij uitvoerde bij studenten. Als er economische winst in het spel is dan zijn studenten bereid om fraude te plegen. Zijn boek heb ik gekocht in de winter van 2009.



Ted talk with Dan Ariely on our buggy moral code

<http://tinyurl.com/defny8>

Hoe komt het toch dat mensen hoofdpijn blijven houden als ze een goedkope pijnstiller gebruiken. Maar dat hun hoofdpijn verdwijnt als ze een duurdere pijnstiller nemen. Terwijl beide pijnstillers identiek zijn. Ik ben iemand die zich laat verwonderen door de kleine dingen. Waarschijnlijk ben ik toen door dat stukje geactiveerd om dit boek te kopen.

DAN ARIELY



'Unmissable reading.' **Financial Times**

Dan Ariely

Jarenlang heeft Dan Ariely in pijn geleefd. Door een ongeluk is 70 procent van zijn lichaam verbrand. Hij was nog maar 18 jaar oud. Drie jaar lang heeft hij in het ziekenhuis gelegen. Door deze ervaring is Dan Ariely op latere leeftijd onderzoek gaan doen naar pijn. Waar ligt de pijngrens van de testpersonen? Hoeveel pijn kan een mens hebben? Door zijn onderzoeken werd hij nieuwsgierig hoe mensen keuzes maken door pijn. Later is hij begonnen met te onderzoeken waarom mensen bepaalde beslissingen in het algemeen nemen.



Dan Ariely is werkzaam geweest aan de Massachusetts Institute of Technology (MIT). Daar was hij hoogleraar aan de afdeling van "The sloan school of management". De vele wetenschappelijke experimenten die Dan Ariely

heeft gedaan op deze school hebben de basis gevormd van zijn boek “Predictably Irrational”.

Vergelijken

In de menselijke hersenen is de informatie verbonden met herinneringen. Daarom maken onze hersenen steeds verbindingen. De dingen die wij om ons heen zien worden gekoppeld aan andere herinneringen.

Onze hersenen zijn continu dingen aan het vergelijken. Hoeveel verdienen jij? Welk brood is goedkoper? welke koekjes zijn lekkerder? Is er een leukere vrouw? Hoe kan ik sneller naar huis rijden? Heeft mijn buurman nu een grotere televisie?

Dan Ariely noemt in zijn boek een verhaal van een meneer die het financieel heel goed voor elkaar heeft. Hij reed ook een nieuwe Porsche, een duur Duits automerk. Toch heeft hij het besluit genomen om deze auto in te ruilen voor een Toyota Prius. Hij deed dit omdat het niet uitmaakt wat voor auto je koopt. Er zal altijd een mooiere auto op de markt komen. Hoe meer je hebt. Hoe meer je wilt hebben. Hij koos ervoor om deze cirkel te doorbreken.

Veel mensen kunnen geen besluiten nemen zonder het in de juiste context te zien. Als je een racefiets wil aanschaffen is de keus moeilijk. Het helpt als je tijdens de tour de France de winnaar op een bepaald merk fiets ziet zitten. Het helpt mee om de keus voor een merk racefiets makkelijker te maken.

Mensen weten vaak niet wat ze moeten doen. Tot zij een familielid of een vriend iets zien doen. Mensen laten zich makkelijk beïnvloeden.

Lokaas effect

Omdat onze hersenen de hele tijd vergelijkingen aan het maken zijn wordt er in de marketing hier volop gebruik van gemaakt. In de marketing is het gebruiken van een lokaas een methode om klanten naar een bepaald product toe te leiden. Denken is moeilijk en soms onaangenaam. De marketeers “helpen” de consumenten met een no-brainer.

Bij het verkopen van producten zorgen de marketeers ervoor dat bij het product A wat ze graag willen verkopen enkele extra producten staan. Producten die ervoor moeten zorgen dat de klant makkelijker voor product A kiest. Als voorbeeld gebruik ik de voorbeelden op de wikipedia pagina van het lokaas effect. Een bedrijf wil graag MP3-spelers verkopen. Ze bieden twee modellen aan, model A en model B.

	Model A	Model B
Prijs	€ 399	€ 299
Opslagcapaciteit	30 GB	15 GB

Het bedrijf biedt de consumenten twee verschillende modellen aan. Een model met veel opslagruimte en een model met minder opslagruimte. Maar die heeft als voordeel dat die goedkoper is.

Als marketeers graag willen dat je model A koopt zullen ze een lokaas toevoegen met een hogere prijs en slechte specificaties. In het voorbeeld is dit model C

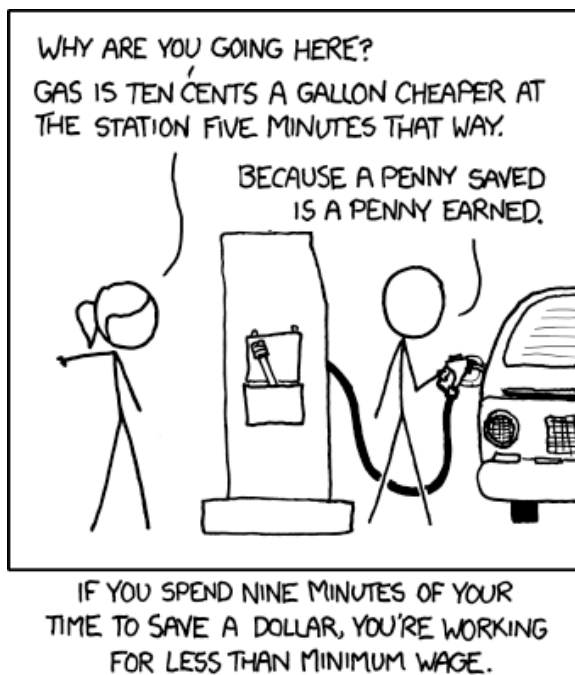
	model A	model B	model C
Prijs	€ 399	€ 299	€ 450
Opslagcapaciteit	30 GB	15 GB	25 GB

Soms heeft een winkel een hele voorraad van model B. Om er voor te zorgen dat deze aantrekkelijker wordt voor de klanten zorgen de marketeers voor model D. Deze laat model B veel gunstiger lijken.

	model A	model B	model D
Prijs	€ 399	€ 299	€ 350
Opslagcapaciteit	30 GB	15 GB	10 GB

In het boek beschrijft Dan Ariely het probleem van een fabrikant die een broodbakmachine op de markt had gebracht voor \$ 275. Helaas werd het apparaat niet goed verkocht. Een marketingsbedrijf kwam met de oplossing. De fabrikant moest een tweede, groter model van de broodbakmachine op de markt brengen. Eentje die ook 50 procent duurder is dan het eerste model. Het eerste model broodbakmachine werd nu opeens wel verkocht. Hoe kwam dit? Consumenten hadden nu keuze uit twee machines. Maar nog belangrijker was dat er nu een vergelijkend apparaat was waardoor consumenten nu makkelijker een beslissing konden nemen.

Het lokaas effect maakt er gebruik van dat mensen heel moeilijk kunnen relativiseren. Consumenten zijn bereid om naar de andere kant van de stad te rijden om twee euro te besparen op een krat bier in de aanbieding. Consumenten rijden speciaal kilometers om vijf cent korting per liter te krijgen op een tank benzine. Maar als wij in een winkel een televisie kopen van 499 euro. En wij weten dat dezelfde televisie kunt bestellen voor 497 euro inclusief verzendkosten bij een webwinkel? Doen wij dat? In alle situaties is de besparing twee euro.



Door het vergelijkende vermogen van mensen geven wij bij de aanschaf van een nieuwe televisie makkelijk meer geld uit dan de bedoeling was. Maar nemen wij ook de moeite om jarenlang zegeltjes uit pakken koffie te knippen om een paar euro korting te krijgen op een nieuwe koffiekkan. Door de verhouding in bedragen handelen mensen anders. Bij een dure aankoop is het makkelijker om voor wat extra geld meer opties erbij te nemen. Terwijl bij een goedkope aankoop het meer moeite kost om extra geld te besteden. Autofabrikanten weten dit. Daarom verdienen zij het meeste aan de extra opties op een auto.

Klanten in een restaurant nemen bijna nooit het duurste gerecht. Klanten kiezen vaak het gerecht wat net goedkoper is dan het duurste gerecht.

imprinting / Anker

Als een gans uit zijn ei komt zal die gehecht raken aan het eerste bewegende object wat die zien. In veel gevallen is dit de moeder van de gans.



Mensen werken ook zo. Zij blijven vasthouden aan informatie die ze voor het eerst meekregen. Ik heb dit met de benzineprijs. In het jaar dat ik mijn rijbewijs heb gehaald was de benzineprijs € 1,06 voor een liter benzine. Acht jaar later kost dezelfde liter benzine € 1,63. In mijn belevenis is de benzine ontzettend duur. Met com-

puterhardware en vlees zijn heb ik weer het tegengestelde. Van deze groep producten is de prijs juist gezakt.

Imprinting is een anker dat je gebruikt om dingen te vergelijken. Als je voor het eerst een nieuw product ziet dan zal de prijs die erbij hoort het anker zijn. Als Nederlanders op vakantie zijn in Turkije vinden zij daar alles goedkoop. De hotels zijn goedkoop. Het eten is goedkoop. Zelfs de taxi's zijn goedkoop. Maar de prijzen zijn voor de lokale bewoners niet goedkoop, maar normaal. Zij zijn opgegroeid met de lokale bedragen. Als een Turk naar Nederland op vakantie gaat is voor hun alles weer duur. De Turken hebben een ander anker dan de Nederlanders.

In het boek beschrijft Dan Ariely dat wanneer studenten die in een goedkoop gedeelte van Amerika wonen gaan studeren in het duurdere gedeelte dat ze nog heel lang blijven vasthouden aan het bestedingsgedrag van de regio waar ze vandaan komen.

In de marketing kun je gebruik maken van ankers. Consumenten kun je een getal inprenten dat hun aankoop en gedrag beïnvloed. Dan Ariely deed een proef met studenten. Zij krijgen de opdracht om de laatste cijfers van hun burgerservicenummer te noteren. Het bleek dat studenten die een hoog cijfer hadden genoteerd meer uitgaven in het experiment dan studenten die een lager cijfer hadden genoteerd.

Mensen wennen aan de nieuwe ankers. De hogere benzineprijs heeft er niet voor gezorgd dat er minder auto wordt gereden in Nederland. De verhoging van de alcohol accijns elk jaar laat niet massaal mensen stoppen met het consumeren van bier, wijn en drank.

Kuddegedrag

Als er een rij mensen voor een restaurant staat dan kan het betekenen dat het een goed restaurant is. Meer mensen sluiten bij die rij aan. Hetzelfde gebeurt als een groep mensen bij een ongeluk staan. Dan gaan er vanzelf meer mensen bijstaan. Mensen lokken andere mensen. Dit kan op basis van iets wat goed is, maar ook iets wat slecht is.

Self-herding

Mensen kunnen uit zichzelf ook nieuw gedrag aanleren. Het zogenaamde self-herding. Wij nemen een beslissing op basis van een positieve of negatieve ervaring die wij in het verleden hebben gehad. Wat eerst als onbekend gedrag wordt ervaren kan veranderen naar een onderdeel van jouw persoonlijkheid.

Dan Ariely beschrijft het in zijn boek als het gedrag dat een Amerikaan vertoont als die voor het eerst naar de koffiëbar Starbucks gaat. Veel Amerikanen hebben dit eerste bezoek wel eens ervaren omdat de Starbucks in Amerika op bijna elke hoek van de straat zit. Beeld je eens in. Voordat je naar de Starbucks ging kocht je altijd jouw koffie bij een goedkope koffiëbar. Dan loop op een

ochtend langs de Starbucks. Je besluit om naar binnen te gaan omdat je snakt naar een kop koffie in de vroege ochtend. De eerste keer bij de Starbucks schrik je van de hoge prijzen. Je denkt dat voor die hoge prijzen de koffie wel erg goed moet smaken. Je bestelt een beker met koffie en geniet van de smaak.



Als je later weer bij de Starbucks komt denk je terug aan die lekkere bak koffie die je eerder hebt gedronken. Je bestelt weer een beker met koffie.

Als je dit vaak genoeg herhaalt verander jij je gedrag. Op een gegeven moment is het koffie drinken een onderdeel van jouw persoonlijkheid. Je drinkt geen koffie meer bij die andere goedkope koffiëbar waar je ervoor altijd naar toe ging. Doordat je steeds opnieuw naar de Starbucks ging ben je een onderdeel van je eigen kuddegedrag. In een abstracte vorm stond je steeds achter jezelf in de rij bij de Starbucks. Je maakt een vreemd gedrag onderdeel van je persoonlijkheid. Het is niet meer vreemd.

“Stel je eens voor dat je een som bent van je eerste naïeve verzameling van random gedrag. Wat dan?” Deze uitspraak van Dan Ariely heeft mij ontzettend geïnspireerd. Hoe erg blijven wij vasthouden aan dingen uit ons verleden?

Gratis

Sla maar eens een folder open. Grote kans dat ergens het woord gratis instaat. Bij de aankoop van een pak toilet papier krijgt u er gratis een tweede pak toiletpapier bij. Koop twee tubes lipsticks en krijg gratis wattenstaafjes. Krijg bij de aankoop van een nieuwe keuken een vaatwasser cadeau.



Krijg gratis bij de aanschaf van een nieuwe zitbank een elf-delige huishoudpakket.



Mensen reageren daar heel gevoelig op. Hoe vaak is iemand niet ontzettend blij met het aflopen van een telefoonabonnement. Dat betekent dat je weer “gratis” een nieuwe mobiele telefoon mag uitzoeken. Maar hier zit vaak een addertje onder het gras. Telefoons zijn “gratis” bij een telefoonabonnement omdat de consument een lening aangaat. De telefoon wordt elke maand afbetaald door het hoge abonnement tarief.

In 2007 was ik op zoek naar een nieuwe programmeerbare afstandsbediening waarmee ik al mijn apparaten kon bedienen. Bij elke winkel was deze afstandbediening erg duur. Opeens zag ik een actie van de Veronica-gids. Als ik een jaar abonnement neem krijg ik de afstandbediening er gratis bij. Voor een bedrag wat lager is dan de prijs van een losse afstandbediening in de winkel. Gelukkig had ik in mijn agenda genoteerd wanneer ik het abonnement weer kon opzeggen. Anders zat ik er weer een jaar aan vast. Een buurjongen van mij is al vier jaar bezig de Veronica-gids op te zeggen. Hij vergeet elke keer om zijn abonnement op tijd op te zeggen.

De kracht van gratis is zo groot dat bij een onderzoek mensen konden kiezen uit één van de twee tegoedbonnen. Een gratis tegoedbon die een waarde heeft van 10 euro. De tweede tegoedbon kost 7 euro en vertegenwoordigt een waarde van 20 euro. Uit het onderzoek was de uitslag dat de meeste mensen kozen voor tegoedbon A. Zelf als je tegoedbon B \$ 1 zou maken. Mensen blijven voor tegoedbon A kiezen.

	tegoedbon A	Tegoedbon B
Aankoop	Gratis	\$ 7
Waarde	\$ 10	\$ 20
Te besteden	\$ 10	\$ 13

Dit experiment is ook uitgevoerd met chocolade. In de eerste ronde konden mensen kiezen voor een goedkoop stukje chocolade voor 1 cent. Of een duur exclusief stukje chocolade uit Zwitserland voor 15 cent.

In de eerste ronde koos 74 % van de testpersonen voor de dure chocolade. In de tweede ronde werd de prijs van beide producten met 1 cent verlaagd. Nu koos 69 pro-

cent van de testpersonen voor het goedkope stukje chocolade.

	goedkope chocolade	dure chocolade
1e ronde	\$ 0,01	\$ 0,15
2e ronde	\$ 0,00	\$ 0,14

Dan Ariely denkt dat de kracht van gratis zit de menselijke angst om dingen te verliezen. Als je iets gratis krijgt is deze angst er niet. Want als het niet gratis is dan heb je ook de kans dat je de verkeerde keuze maakt. Dit schuld gevoel heb je met een gratis product niet.



Gratis heeft ook van toepassing op tijd. Mensen zijn bereid om lang in een rij te staan als ze iets gratis kunnen doen. Bijvoorbeeld een gratis product of toegang tot een museum. Bedenk eens hoe duur een weekendje Barcelona kost. Dan sta je twee uren in de rij om toch gratis in een museum te komen terwijl een weekend vaak te kort is om alles goed te bekijken.

Dan Ariely zijn huis

In de periode dat Dan Ariely werkzaam was voor de MIT universiteit bewoonde hij een oud huis. Dit oude huis was helemaal verbouwd aan de wensen van hem en zijn vrouw. Binnen in het huis waren de muren verwijderd. Hierdoor kreeg je een grote open moderne ruimte.

In 2008 is Dan Ariely voor een andere universiteit gaan werken. Daarom is het gezin Ariely verhuist naar een ander huis. Het oude, maar moderne huis kwam te koop. Niemand wilde het huis kopen. Het stond maanden te koop. Nadat een aannemer het huis binnen weer had voorzien van muren was het huis binnen een paar weken verkocht

Mensen willen helemaal niet zijn huis kopen vanwege de modernisering. Mensen willen juist hun eigen huis kopen. Dit is heel belangrijk voor mijn eigen concept. Je moet mensen geen dingen gaan opdringen. Je moet mensen juist geven wat ze zelf willen hebben.

The most expensive sex is free sex.

Woody allen

16. Gesprekken

Tijdens mijn studie heb ik veel ontmoetingen gehad met inspirerende mensen. Voor mijn afstuderen heb ik veel gesprekken gevoerd met verscheidende van hen. Veel uitkomsten van deze gesprekken zijn opgenomen in dit afstudeerdocument.

Tijdens mijn afstuderen organiseerde de eetgroep van Expect Leeuwarden elke donderdag een filosofie bijeenkomst. Hier werd elke week een onderwerp behandeld. Bijvoorbeeld onderwerpen over ethiek of gebeurtenissen uit de media. Voor mijn afstuderen heb ik ook enkele onderwerpen ingebracht om te behandelen.

Voor mijn vooruitgang had ik regelmatig contact met Cora Maas. Zij heeft mijn teksten gecontroleerd op fouten. Bij onze ontmoetingen zijn ook veel gesprekken

gevoerd over de onderwerpen in het afstudeerdocument. Hierdoor zijn veel verbeteringen doorgevoerd.

Tijdens de vooruitgang van mijn afstuderen had ik regelmatig contact met mijn afstudeerdocent Patrick van Aalst en afstudeermentor Rein Veenboer. Met Rein had ik bijna elke week contact omdat hij ook betrokken is bij Expect Leeuwarden.

Om wat meer over verandering en het “het nieuwe werken” te weten te komen heb ik ook besloten om ook gesprekken te houden met experts die al jaren bezig zijn met “het nieuwe werken”. Twee mensen die mij al jaren inspireren zijn Herman Kopinga en Martijn Aslander. Herman kan heel goed omgaan met techniek terwijl Martijn heel goed kan omgaan met mensen. Beide zijn ze zzp'ers.

A. Gesprek met Herman Kopinga

Nadat Herman Kopinga vijf jaar had gewerkt als ICT-adviseur aan de Universitair Medisch Centrum Groningen (UMCG) besloot hij om voor zichzelf te beginnen. Hij is nu werkzaam als een slimmer werken coach. Dit houdt in dat hij mensen helpt met het begeleiden om slimmer te gaan werken. Herman gebruikt liever niet het woord werken. Hij werkt ook niet. Maar doet leuke dingen. Herman heeft een toekomstplan om met zo weinig mogelijk vaste kosten te leven. Om dit te realiseren heeft hij een droom om in een scheepscontainer te gaan wonen.



Op 16 mei 2011 had ik een afspraak met Herman Kopinga en Martijn Aslander in Doppio, een hippe koffiebar in Groningen. Helaas heeft Martijn moeten afmelden. Hij was nog te druk met het voorbereiden van zijn presentaties die hij gaat geven in San Francisco en Vlieland. Van Herman wilde ik graag weten hoe hij mensen veranderd om het slimmer werken te gebruiken. Want slimmer werken is één van de pijlers van “het nieuwe werken”.

Met zijn slimmer werken coaching werk laat hij de mensen zelf uitzoeken hoe ze iets kunnen uitvoeren. Her-

man zit naast zijn cliënt en begeleidt ze. Door zijn klanten dingen te laten uitzoeken leren ze meer van dan wanneer Herman de werkzaamheden voordoet.

Verandering

Theorie werkt alleen voor jezelf. Als je iets hebt bedacht zal het in praktijk bij anderen altijd anders zijn. Bedrijven veranderen vaak zo langzaam omdat het idee bestaat dat veranderingen geld kosten. In een korte periode is de communicatie veranderd. Toch zijn veel bedrijven daar wel in meegegaan. Hoeveel bedrijven faxen nog?

Lobbyen

Tijdens zijn werkzaamheden in het UMCG heeft Herman ook veranderingen doorgevoerd. Omdat het UMCG met meer dan 10.000 werknemers een grote organisatie is, gaan ook veranderingen wat langzamer dan binnen een kleine organisatie. Om iets te veranderen is het verstandig om meerdere neuzen dezelfde kant op laten wijzen.

Vaak nemen binnen grote organisaties managers de besluiten. Soms durven managers bepaalde besluiten die tot verandering leiden niet te nemen. Ze weten dat de verandering goed is, maar durven die niet door te voeren omdat het politiek gevoelig is.

Als Herman een verandering wilde bewerkstelligen ging hij actief de mensen in de omgeving van de managers overtuigen van de verandering. De manager kreeg van meerdere kanten te horen dat de verandering goed is. Hij wist dat het politiek gevoelig lag, maar omdat mensen in zijn omgeving er voor waren werd het makkelijker om het besluit te nemen.

Het nieuwe werken ontrafeld

Herman wees mij op een boek recensie van “het nieuwe werken ontrafeld” van Ruurd Baane, Patrick Houtkamp en Marcel Knotter. In dit boek beschrijven de drie schrijvers de vier dimensies van “het nieuwe werken”. Deze vier dimensies loop je door om “het nieuwe werken” binnen een bedrijf te introduceren.



- ▶ Tijd- en plaats onafhankelijk werken.
- ▶ Consequent aansturen op resultaat (nieuwe eisen aan het management)
- ▶ Vrije toegang tot kennis
- ▶ Flexibele, op maat gesneden arbeidsrelaties

De uitwerkingen van die punten zijn niet afkomstig uit het boek, maar wat uit het gesprek met Herman kwam. Aangevuld met eigen inzicht. Het oude werken en “het nieuwe werken” zijn naast elkaar gezet als vergelijking.

Tijd- en plaats onafhankelijk werken.

Bij het oude werken zijn de werkplekken en de werktijden vastgelegd. Elke werknemer heeft bijna altijd dezelfde werkplek en dezelfde werktijden. Als voorbeeld pak ik de kantoormedewerker. Deze heeft zijn eigen werkplek. Hier werkt hij van acht uur in de ochtend tot vijf uur in de middag. Door deze vaste werktijden heeft de werknemer ook altijd dezelfde reistijden.

Bij “het nieuwe werken” is het gebruik van de werkplek meer gericht op efficiëntie. Daar werken kantoormedewerkers met flexplekken. Hierdoor is de werknemer ook makkelijker in te zetten op andere locaties. Door het loslaten van de vaste werktijden kunnen werknemers zelf besluiten wanneer ze aanwezig zijn. Veel jonge werknemers geven aan dat ze in de middag- en avonduren productiever zijn. Voor bedrijven is dit een kans om de productiviteit van het bedrijf te verhogen. Een ander voordeel van gespreid werken is dat de werknemers buiten de spits reizen.

Als “het nieuwe werken” voorkomt in presentaties gaat het bijna altijd om de tijd- en plaats onafhankelijke werken. Het is ook de meeste begrijpelijke manier om “het nieuwe werken” uit te leggen aan werknemers.

Consequent aansturen op resultaat (nieuwe eisen aan het management).

Binnen veel bedrijven hebben managers de verantwoordelijke taak om de productie in de gaten te houden. Managers meten de productieve werkzaamheden van het personeel in meetbare getallen, niet in persoonlijke ontwikkeling.

Managers meten ook op aanwezigheid. Herman noemde een voorbeeld van een manager die elke dag van negen tot vijf werkte. Als een werknemer elke dag om zeven uur begint en hierdoor om drie uur naar huis kan. Dan is er in de ogen van de manager een gat van twee uren. Hij ziet de werknemer niet acht uren per dag, maar zes uren per dag. In de ogen van de manager ben jij daarom maar zes uren per dag aanwezig. Terwijl je wel de uren maakt.

Als werknemers thuis gaan werken dan zijn ze helemaal uit het zicht van de manager. Hoe managers omgaan met “het nieuwe werken” is essentieel voor het succes van “het nieuwe werken”.

In “het nieuwe werken” verdwijnt de manager zoals wij die kennen. Bedrijven gaan van een hiërarchie-model naar een spinnenweb model van besturen. Werknemers gaan elkaar beoordelen en staan naar elkaar open voor ideeën, vragen en antwoorden. Elke werknemer gaat zijn collega managen. Iedere werknemer heeft dan ook een manager rol. Het softwarebedrijf Lable in Leeuwarden werkt volgens dit nieuwe managementprincipe. Elke week beoordelen de werknemers elkaar op hun functioneren van de afgelopen week.

Vrije toegang tot kennis

Elk bedrijf heeft kennis. De kennis zit vaak verdeeld over de werknemers. Bij kantoren bewaren veel werknemers hun kennis in hun eigen home-map op de server. Deze informatie is hierdoor niet beschikbaar voor de collega's. Ze vinden hierdoor steeds opnieuw het wiel uit. Bedrijven zijn al aan het nadenken hoe ze deze informatie kunnen ontsluiten binnen het bedrijf. Helaas hebben veel werknemers het idee dat ze hun eigen informatie moeten koesteren.

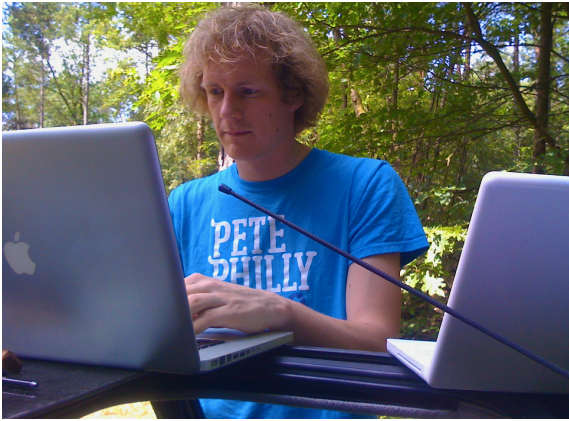
Veel kennis zit in oude werknemers. De kans is aanwezig dat deze kennis voor het bedrijfsleven verloren gaat als zo meteen een golf van deze oude werknemers met pensioen gaan.

Veel bedrijven durven door concurrentie geen kennis te delen. Toch ontstaat door het delen van informatie nieuwe initiatieven.

De nieuwe generatie arbeiders groeien op met het internet. “Waarom zou je alles nog willen leren als je het met Google kunt vinden” is hun motto.

In “het nieuwe werken” is het delen van informatie erg belangrijk. Binnen bedrijven is het delen van informatie door werknemers van belang. Hierdoor kan voorkomen worden dat bepaalde werkzaamheden niet steeds herhaalt worden. Je kunt er tijd mee besparen.

Bedrijven kunnen hun informatie beschermen met een open source licentie. Zij delen deze informatie gratis met de wereld. Een voorbeeld is Microsoft die stukjes broncode heeft gedeeld met de Linux community.



Flexibele, op maat gesneden arbeidsrelaties

Bij het oude werken liggen veel arbeidsrelaties vast. In het verleden was het normaal dat een werknemer zijn hele leven voor hetzelfde onderneming bleef werken. Dit gold ook voor huisvesting. Mensen bleven ook jaren op dezelfde plek wonen.

De periode voor een hypotheek bedraagt 30 jaar. Als je een huis koopt weet je dat je daar 30 jaar elke maand voor moet betalen. Om dat voor elkaar te krijgen heeft de werknemer een stabiele inkomstenbron nodig.

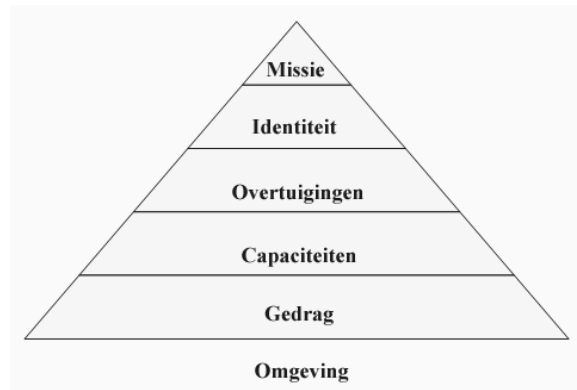
Werknemers zitten vast in werkpatronen omdat je toch elke maand je hypotheek moet betalen. Mensen leggen hierdoor hun toekomstplannen voor jaren vast.

Volgens Herman is hoe de arbeidsrelaties vastliggen de belangrijkste stap bij “het nieuwe werken”. Doordat werknemers vastzitten in de maandelijkse patroon van rekening betalen hebben ze minder flexibiliteit om te veranderen. Om anders te gaan werken.

“Het nieuwe werken” heeft voor dit onderwerp nog een lange weg te gaan. “We leven om te werken” is de afgelopen eeuwen steeds meer ingeburgerd. Om de manier van leven in Nederland in stand te houden zal er een economische groei moeten plaatsvinden. Wij moeten grondstoffen blijven delven om de economie draaiende houden. De arbeidsrelaties zoals die nu bestaan heeft als negatief bijproduct een onstilbare honger naar energie en grondstoffen. “Het nieuwe werken” zal de komende eeuw helpen om de mindset van “werken om te leven” veranderen naar “werken om te leven”. Het werken draait dan om de basisvoorziening. Een balans tussen economie, aarde en milieu.

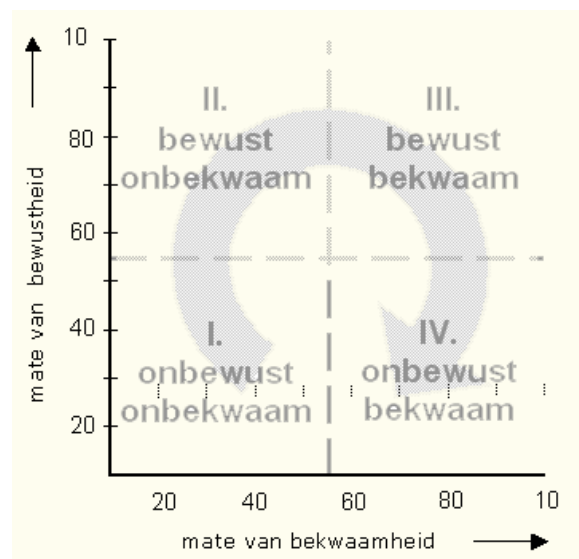
De Piramide van Bateson

De tekst “Je bent nooit te oud om te leren” is een veel gebruikt spreekwoord. Sinds ik de Piramide van Bateson kreeg uitgelegd heb ik het gevoel dat ik alles kan. Je moet alleen de treden nemen om jezelf de kennis te leren. Je begint altijd op de onderste tree.



Hoe langer je met een activiteit bezig bent. Hoe hoger je op de piramide komt.

matrix bewust bekwaam



Om mezelf iets bekwaam te maken neem ik vaak de piramide van Bateson in mijn achterhoofd. Ik weet dat ik dan veel dingen kan. Even een stuk fietsen. Of een auto repareren. Je hebt heel even de angst dat je iets niet kan. Maar ik weet dat door het doen je steeds een stapje hoger komt op de piramide.

Herman liet mij kennis maken met de matrix van bewust bekwaam. Net als de Piramide van Bateson een systeem om ontwikkeling in beeld te brengen. Maar dan makkelijker uit te leggen.

Het leren fietsen is een mooi voorbeeld om de “matrix bewust bekwaam” toe te passen. Als iemand voor het eerst gaat fietsen dan is ‘ie onbewust onbekwaam. Doordat je gaat leren fietsen kom je steeds verder in de matrix. Na een paar minuten fietsen is het een bewuste handeling. Maar je bent nog steeds onbekwaam omdat het nog niet helemaal goed gaat. Maar daar breng je verandering in door te blijven oefenen met fietsen. Na lang oefenen ben je bewust bekwaam in fietsen.



Op een moment hoef je niet meer na te denken bij het fietsen. Dit is het moment dat je onbewust bekwaam bent. Dan komt je vader en schroeft de zijwieltjes van je fiets af. Op dat moment ben je weer onbewust onbe-

kwaam. Je gaat een nieuwe fase in met het fietsen; fietsen zonder zijwieltjes. Zo blijf je altijd door ontwikkelen met fietsen. Je leert sturen, remmen, de verkeersregels en de fiets te repareren. Als je de matrix bewust bekwaam goed blijft volgen kun je zelf de Tour de France winnen.

Toch blijven veel mensen zitten in de onbewust onbekwaam fase. Dit heeft te maken dat veel mensen graag in de comfort zone blijven. De fase waarin veel mensen zich vertrouwd voelen.

De matrix bewust bekwaam is overal te gebruiken. Je gaat de fases door om van een beginner tot een expert te komen.

Theorie werkt alleen voor jezelf

Herman Kopinga, Slimmer werken coach (1980 -)

B. Gesprek met Martijn Aslander

Martijn Aslander heeft rond de 6000 telefoonnummers in zijn telefoon staan. Zijn werk en passie is om mensen met elkaar in contact te brengen. Hij is de aanjager van vele projecten. Om zijn leven en werk op een hoog niveau te houden maakt Martijn gebruik van lifehacking, het Amerikaanse woord voor slimmer werken. Door het hele land geeft Martijn presentaties over zijn werkzaamheden. Martijn doet niets anders dan dingen delen en weggeven. Hij is er achter gekomen als je veel weggeeft je ook veel terugkrijgt.



De afspraak met Martijn was in een klein Gronings eet-cafeetje met de naam TeBrugge. Bij de lunch zaten ook Niels Roemen, Anja Wassenaar en haar dochter. Anja heeft het boek “slimmer werken vanaf nu” geschreven. Een boekje met daarin allemaal tips om slimmer en sneller te werken. Niels houdt zich bezig met veel verschillende projecten. Eén van zijn bekendste projecten is #durftevragen. Hierin moedigt hij mensen aan met vragen en dromen om andere mensen te vragen om te helpen. Met behulp van sociale media worden de vragen en dromen gedeeld voor een groter effect.



Meer weten over Niels? De Nachtzoen met Niels Roemen.

<http://beta.uitzendinggemist.nl/afleveringen/1109622-nils-roemen>

Martijn vertelde me meteen dat hij niet veel tijd had. Na de lunch moet hij samen met Niels meteen richting Nijmegen. Maar als ik mezelf nog wat extra tijd wil geven met de heren dan mag ik me rijden naar Nijmegen. Daar kan ik dan op de trein worden gezet. Omdat het zeldzaam is om langer dan twee uren met Martijn te spreken heb ik dit aanbod aangenomen. Aan het eind van de dag kwam ik thuis met drie cadeautjes van Martijn: Een dik fitnessboek, twee hippe water flesjes en heel veel nieuwe kennis.

Veranderen

Als ik Martijn vraag hoe hij mensen verandert, zegt hij meteen waar het op staat. Mensen veranderen helemaal niet. Want veranderen is niet een doel, maar een gevolg.

Martijn probeert door zijn werk en door zijn presentatie mensen in te laten zien dat ze in patronen leven. Dat er meer in het leven is dan lineair produceren. Veel vaardigheden die werknemers gebruiken tussen het werken kunnen veel slimmer. Meestal voeren mensen hun werk uit op de manier die vertrouwt aanvoelt.

Martijn vertelt tijdens zijn presentaties ook dat waar je dingen je zelf niet goed in bent beter kunt uitbesteden aan iemand die er wel goed in is. Nog veel beter is om dingen uit te besteden aan iemand die er een passie voor heeft.



Mensen durven vaak geen nieuwe dingen uit te proberen omdat ze in het paradigma zitten waardoor de mensen denken dat ze daardoor de controle en het stabiele inkomen verliezen. Het hedendaagse werken is een modern paradigma.

Possibility rush

Omdat ik niet tevreden ben over Martijn zijn antwoord probeer ik door te vragen. Ik vraag hem of hij niet het publiek bij zijn presentaties probeert te veranderen door gebruik te maken van “possibility rush”?

Het woord “possibility rush” is tijdens het Natural Networking Festival 2010 bedacht door Jeroen Panjer en Floris Kloot. Er bestond namelijk geen woord voor het gevoel wat mensen hebben na een geweldig evenement

of het zien van een goede film. Dat je hoofd vol zit met ideeën. Het gevoel dat je dingen anders wil gaan doen. Dat je iets wil veranderen in je leven. De possibility verwijst naar mogelijkheden. rush verwijst naar de korte duur die het vaak heeft.



Scan de QR code om de korte presentatie over “possibility rush” te zien

<http://vimeo.com/15187287>

Verlangen

Door zijn manier van presentaties geven probeert Martijn mensen te laten verlangen naar nieuwe dingen. Men-

sen veranderen is geen doel. Maar een gevolg. Je laat mensen verlangen. Maar vooral mensen aanmoedigen om nieuwe ideeën uit te proberen.

Herman komt met het quote uit het verhaal van “de kleine prins” van de schrijver Antoine de Saint-Exupéry.

“Als je een schip wil bouwen, moet je werklui niet opdragen hout te verzamelen, je moet niet het werk verdelen en orders geven. Leer in plaats daarvan mensen eerst te verlangen naar de eindeloze zee.”

Dus je zou kunnen zeggen dat je mensen in beweging zet door gebruik te maken van van “possibility rush”.

“Als je een schip wil bouwen, moet je werklui niet opdragen hout te verzamelen, je moet niet het werk verdelen en orders geven. Leer in plaats daarvan mensen eerst te verlangen naar de eindeloze zee.”

(waarschijnlijk) Antoine de Saint-Exupéry, *Piloot en schrijven* (1900 - 1944)

17. Epiloog

Reflectie

In een boek is het epiloog het einde. De schrijver schrijft in dit laatste hoofdstuk nog een paar afsluitende pagina's. In een spannende roman lees je nog eventjes door over het hoofdpersoon. Wat is er toch met hem gebeurd na dat laatste spannende hoofdstuk. Bij een informatief boek wil de schrijver nog even terug reflecteren op de stof en zijn bronnen bedanken. Dat wil ik ook doen met het epiloog. Ik wil terug reflecteren op wat ik allemaal het afgelopen half jaar tijdens mijn afstuderen heb geleerd. Aan het begin van mijn afstuderen werd ik van verschillende kanten gewaarschuwd dat ik wel een heel breed en moeilijk onderwerp had gekozen. Toch bleef ik bij mijn plan om het over veranderingskunde te hebben. De vraag waarom er mensen zijn die moeite hebben om voor "het nieuwe werken" te kiezen bleef mij fascineren.

In het begin sloeg ik daarom alvast een richting in. Doordat ik al een boekje had geschreven over "het nieuwe werken" pakte ik die stof erbij om een richting te bepalen. Ik zag "Het Nieuwe Werken" als een methode om slimmer te gaan werken. Anders om te gaan met het idee van woon/werkverkeer, werktijden en de werkplek. Ik dacht in het begin aan de oorzaak en niet aan het gevolg waarom mensen bepaalde keuzes maken.

Tijdens de maanden dat ik bezig was met mijn afstuderen werd er door de media verteld dat de economische crisis nog niet voorbij is. Deze economische crisis houdt de wereld sinds 2008 al in haar greep. Landen komen in de problemen. Bedrijven komen in de problemen. Mensen komen in de problemen. Wat maar terug bleef keren in de media waren de wereldleiders die maar bleven hameren op een economie die moet groeien. Hierover ging ik nadenken. Moet een economie groeien om vooruit te komen? Om eerlijk te zijn kan ik hier geen goed antwoord op geven. Ik ben namelijk geen econoom. Het blijft vaak bij verjaardagsfeestpraat. Wel zijn veel verdienmodellen gebaseerd op een groeiende economie. Denk bijvoorbeeld aan de pensioenfondsen. Zij investeren geld van werknemers op de beurs in de hoop dat ze een hoger rendement krijgen.

De tweede inspiratiebron die mij ontzettende inspireerde is het boek "The Story of Stuff". Op het internet staat ook een video met dezelfde titel, maar ik kan je nu al vertellen dat het boek veel dieper op de materie ingaat. Ik beken dat ik bijna tranen in mijn ogen had staan. De westerse economie draait voor een groot gedeelte op het delven van grondstoffen. Denk bij grondstoffen bijvoorbeeld aan; olie, bomen, metalen, planten en dieren. Wat minder bekend is bij de consument is dat het delven van de grondstoffen een grote impact heeft. Het kost veel energie. Er landschappen veranderen door het delven. Er komt zelfs voor dat de mensenrechten worden geschonden om maar bepaalde grondstoffen te delven.

Zal er een verband bestaan tussen de economisch groei en het delven van grondstoffen? Als het slecht gaat met een economie roepen de leiders van een land bijna altijd op om te gaan consumeren. Zij zorgen voor maatregelen om mensen te laten consumeren. Bijvoorbeeld door het vrijgeven van het spaarloon of het uitstellen van een BTW verhoging.

We leven in een maatschappij waar in steeds meer steden bedrijven komen die opslagruimte verhuren aan particulieren die thuis geen ruimte meer hebben om hun bezittingen te stallen. Dat is best raar. De huizen zijn de afgelopen decennia ook groter geworden. Mensen hebben nu zoveel bezittingen dat ze thuis niet meer eens de ruimte hebben om ze te bewaren. Het tempo waarop de mensheid consumeert zal ervoor zorgen dat er de komende 50 jaar tekorten zullen ontstaan aan bepaalde grondstoffen. De voorspelling is dat de aarde nog voor 40 of 50 jaar aan goedkope olie heeft. Daarna kan je alleen nog olie winnen van plekken die moeilijk toegankelijk zijn.

Het kwartje viel. Ik zat even verdoofd om me heen te kijken. Ik kreeg dat warme gevoel van binnen. Had ik hier al eerder aan gedacht? "Het nieuwe werken" draait helemaal niet om slimmer te werken. Het draait ook niet om minder te werken. "Het nieuwe werken" draait volgens mij om bewuster en zuiniger te werken. Hierdoor kunnen wij bewuster omgaan met de aarde.

In mijn hoofd ging ik één voor één de mensen af waarvan ik weet dat zij erg gemotiveerd bezig zijn met "het nieuwe werken". Wat weet ik over hen? Veel van hen blijken een gemeenschappelijke factor te delen. Zij zijn zowel zakelijk als privé heel bewust bezig. Zij zoeken een balans tussen werken en uitgaven. Geld uitgeven is vaak synoniem aan consumeren. Door hun bewuste levensstijl kopen zijn alleen de dingen die zij echt nodig hebben. "Toegang is belangrijker dan bezit" is een belangrijk motto wat zij gebruiken. Wat je namelijk kunt lenen hoeft je niet te kopen. Ook op gebied van wonen en reizen zijn zij heel bewust. Zij gebruiken alleen de ruimte die ze echt nodig hebben. Voor het reizen zoeken zij een optimale balans tussen de verschillende reismethodes. Ze kiezen niet voor de vaste kosten van een auto, maar voor de variabele kosten van het openbaar vervoer.

Nu kan dit komen dat velen van hun niet erg veel geld verdienen. (Ik ga niet vragen wat hun inkomsten is.) Maar het viel me ook op dat ze liever hun geld uitgeven aan het verzamelen van ervaringen dan aan goederen. Wat heb je aan elk half jaar aan een nieuwe telefoon als je dat geld ook kunt gebruiken om naar een leuk festival te gaan, om daar nieuwe contacten en ervaringen op te doen?

Zo lang ik kan herinneren heb ik altijd het idee gehad dat het bezitten van veel dingen een statussymbool is. Ik kom namelijk uit een opvoeding waarin ik heb geleerd dat geld belangrijker is dan mensen te kennen. Als je geld hebt kun je leuke dingen doen. Als ik iets nodig had, dan kocht ik dat. Ik stond er niet bij stil dat ik ook dingen van andere mensen kon lenen. Hoeveel Nederlanders hebben een boormachine in de kast liggen die ze maar een paar keer per jaar gebruiken? Door mijn opvoeding is geld voor mij nog steeds een belangrijke drijfveer bij veel beslissingen. Dit idee is de afgelopen jaren gelukkig veranderd. Ik geef toe dat ik nog steeds dingen koop die ik helemaal niet nodig heb. Wel ben ik blij dat het afgelopen half jaar dit sterk is gestopt. De afgelopen maanden heb ik weinig inkomen. Hierdoor heb ik geleerd om geld te waarderen. De gedachten uit het boek "The Story of Stuff" hebben ook ontzettend geholpen met deze nieuwe gedachte.

Oorzaak

Ik begon mijn afstuderen met het vermoeden dat mensen "het nieuwe werken" niet willen toepassen omdat ik dacht dat het in de aard van de mens zat om dwars en stug te zijn.

Doel

Mede door de economische crisis en het boek "The Story of Stuff" kreeg ik het nieuwe idee dat de huidige manier van werken en leven een ontzettende aanslag is op de aarde. Onze generatie kan nog volop profiteren van de grondstoffen, maar het is niet bekend welke grondstoffen er nog over zijn voor de toekomstige generaties. Wat er in het buitenland gebeurt is voor veel mensen een "ver van ons bed verhaal". We zien het niet, dus we zijn er niet verantwoordelijk voor. Wij leven hier in Nederland. Wij hoeven helemaal niet te weten wat er gebeurt in de mijnen, fabrieken en natuurgebieden die ver weg zijn. Deze gedachten is fout. Het doel van "het nieuwe werken" is om het werken en leven aan te passen om bewuster met de aarde om te gaan.

Lifedesign

Ik schreef in de voorgaande alinea's over zowel het werken als leven. Ik denk persoonlijk dat er nooit een scheiding heeft bestaan tussen werk en privé. De belangrijkste reden is de privé leven is afgebakend door het werk. Denk daar maar eens over na. Tijdens het werk lezen wij onze prive e-mail. Tijdens het avondeten denken we na over een probleem op het werk. Stress zet je niet om 17:00 uit.

De rode lijn is leven. Dit is de reden dat ik bezig ben met lifedesign. Het heeft geen zin om het leven in allemaal hokjes in de delen: slapen, werken, privé. Wat voor zin heeft het om thuis heel natuurbewust te leven en voor je werk onzinnig energie te verspillen? Daarom richt ik me op een totaal ontwerp van mijn leven. De gevolgen op het werk kunnen gevolgen hebben voor het privéleven.

Bij Amerikaanse politiefilms valt me altijd een schokkende overeenkomst op. De politieagenten, hoe jong ze ook zijn, leven naar hun pensioen toe. Omdat ze dan vrij zijn en kunnen vissen. Dan heb je toch de verkeerde baan gekozen?

Hoe zie ik mijn toekomst? Na het afstuderen wil ik gaan nadenken om de andere dimensies van "het nieuwe werken" te promoten. Vooral de laatste dimensie over de arbeidsrelaties gaat een uitdaging worden. Door een veranderende wereld en economie ben ik erg benieuwd naar de vraag: Is een woonhuis nu een vorm van een pensioen of is het een nalatenschap voor de nabestaanden? Tegenwoordig willen ouderen hun huis niet opeten als pensioen. Is dit concept nog houdbaar in de huidige en de toekomstige economie?

Ik spaar liever ervaringen dan geld. Misschien is dat de reden dat ik zo slecht met geld om kan gaan. Ik zet het heel snel om in ervaringen en kennis, en producten.

Afstuderen

In het begin van mijn afstuderen ben ik begonnen met het lezen van twee boeken over hoe mensen psychologisch besluiten nemen. Veel onderwerpen die ik een paar maanden geleden relevant vond voor mijn afstuderen heb ik verwerkt in dit afstudeerverslag. Ik heb veel gelezen. Veel geleerd. Maar niet informatie is nodig geweest. Toch laat ik deze tekst in het afstudeerverslag staan. Omdat onbewust alle informatie de lezers hebben beïnvloed.

Ik weet niet of ik tevreden ben over mijn afstudeertekst. Tijdens het schrijven kwam ik in aanraking met veel nieuwe inzichten. Het kan zijn dat er daardoor te veel informatie in dit boekje staat. Maar toch knaagt het aan mij dat niet alles compleet is. Als ik mezelf niet beheers kan dit zomaar uitgroeien naar een teksten van honderden pagina's. Elk hoofdstuk heeft namelijk de potentie om tot een apart boek uit te groeien.

Ik heb leuke en positieve feedback gekregen van de testlezers. De feedback die ik heb gekregen heb ik verwerkt. Onduidelijke teksten zijn aangepast. Overbodige informatie is verwijderd. Een erg leuke observatie is dat drie verschillende lezers verschillende taalfouten vonden.

Schrijf ik nu voor mezelf, of voor de massa? ben ik misschien te kritisch naar mezelf toe. Dat het daarom altijd zo lang duurt voordat ik iets klaar heb? Ik voel me vaak onzeker over de dingen die ik doe. Misschien leg ik wel de lat te hoog en kom ik daardoor in de problemen omdat ik er niet aan durf te werken. Ik ben bang dat ik mijn eigen doelstelling niet haal.

Een schooldiploma zal wel net als een rijbewijs zijn. Het echte leren en ervaringen opdoen komt als je het hebt gehaald.

Wat is mijn boot?

Ik heb geleerd dat als ik mag spelen dat ik dat ontzettend leuk vind. Ik vind het leuk om nieuwe dingen uitproberen. Ik vind het vaak erg jammer als ik voor elkaar heb en het werkt helemaal zelfstandig. Bijvoorbeeld bij mijn NAS. Als het back-up script goed draait voel ik me daarna buitenspel gezet. Het script draait elke nacht zelfstandig. Het heeft mijn hulp niet meer nodig. Ik ga dan op zoek naar een nieuwe uitdaging. Het kost mij meer moeite om dingen op papier te zetten. Omdat dit niet echt op spelen lijkt. Maar als ik iets nieuws ontdekt mag ik er wel graag over nadenken. Ik praat er pas over als het ten sprake komt. ... en er over schrijven doe ik te weinig :(

Ik ben het slachtoffer van een nieuwe welvaart ziekte: De informatie-junkie. Als ik bezig ben met werkzaamheden die mijn hersenen niet kunnen boeien, dan proberen mijn hersenen mij af te leiden om doelloos dingen te gaan lezen op het internet.

Ik denk dat ik verslaafd ben geraakt aan regelmatige shots van het hormoon dopamine. Dopamine geeft een gelukkig gevoel bij een beloning. Even snel op Twitter, Facebook of in de RSS kijken zorgt voor vele mini shots aan dopamine. Het internet tijdperk heeft miljoenen junkies gecreëerd die bezig zijn met het krijgen van mini shots aan dopamine. Om mezelf de baas te zijn heb ik de moeilijke keuze gemaakt om mijn Twitter en RSS applicatie te verwijderen. Beide doe ik nu met mate.

Om mijn afstuderen klaar te krijgen heb ik veel teksten offline geschreven. Ik ben gaan wandelen met een memo-recorder om mijn gedachten in grove lijnen in te spreken. Er is een periode geweest dat mijn computer tussen 9:00 en 17:00 geen toegang tot het internet had. Maar omdat ik ook erg voorstander ben van "het nieuwe werken" had dat geen effect. Daarom heb ik het internet maar de hele dag geblokkeerd. Mijn favoriete werkplek blijft de trein. Hier is geen internet en geen afleidingen.

Een grote openbaring kreeg ik door een tip van Coen de Jong. Hij heeft op Youtube een korte video gezien met een nieuw inzicht over procrastinatie. Procrastinatie is een samenvoegen van de Latijnse woorden voor en morgen. Het is een luxe woord voor uitstelgedrag. De belangrijkste boodschap in de Youtube video is dat ik mijn toekomstige IK niet kan vertrouwen. Als IK nu iets uitstel met de gedachte dat IK het later, of morgen doe. Waarom zou ik mijn toekomstige IK dan wel vertrouwen dat die het werk wel gaat doen? Want mijn toekomstige IK zal dan een nieuw referentiekader hebben om uitstelgedrag te vertonen. Als ik nu iets wil uitstellen dan echood door mijn hoofd: "Waarom zou IK mijn toekomstige IK wel vertrouwen?"



You Are Not So Smart - Book Trailer - Procrastination

<http://www.youtube.com/watch?v=DJ2T4-rUUCs>

"Als je een schip wil bouwen, moet je werklui niet opdragen, hout te verzamelen, je moet niet het werk verdelen en orders geven. Leer in plaats daarvan mensen eerst te verlangen naar de eindeloze zee."

Deze quote staat een paar pagina's terug in mijn afstudeertekst. Ik heb die steeds in mijn achterhoofd.

Schrijven kost mij veel moeite. Maar als ik eenmaal een tekst klaar heb dan ben ik wel erg blij. Ik ben vooral benieuwd naar de impact van de tekst. Vooral op mijn weblog Daarom hou ik de statistieken van de pagina's op mijn weblog bij. De Franse schrijver heeft gelijk dat je mensen niet moet vertellen wat ze doen, maar laat ze maar verlangen naar het eindproduct. Ik moet me niet bezig gaan houden met het typen, maar met het eindproduct.

Utopia?

Wat is nu een deskundige? Is dat iemand die terug kijkt op het bereikte en het geleerde? Iemand die put uit jaren lange ervaring en daardoor het gevaar loopt steeds hetzelfde kunstje te doen? Maar het wel op save speelt. Of is een deskundig iemand die naar de toekomst kijkt. Het onbekende vertaald naar een plan. Maar het gevaar loopt verkeerd te zitten? Een deskundige heeft soms best een dilemma.

Met mijn afstuderen heb ik een idee dat ik wil streven naar een nieuwe revolutie. Een utopie van een wereld waar het niet meer draait om economische groei maar om economische evenwicht. Het niet verplaatsen van waarde van het ene gebied van de wereld naar de andere kant van de wereld om daar waarde te creëren zonder een leegte of vervuiling achter te laten.

"Het nieuwe werken" gaat helpen om deze utopie te creëren. Werken gaat iets worden met passie. Mensen gaan werken niet werken voor zichzelf, maar voor de de wereld.

Niet mijn generatie, niet onze kinderen maar de generatie erna zal in een nieuwe wereld leven. Een wereld waar aardolie er zeldzaam is.

De wereld zoals wij die kennen zal volledig in elkaar storten als iedereen in de wereld vandaag "het nieuwe werken" gaat gebruiken.

"Ieder mens wordt beperkt door zijn huidige kennis en ervaringen"

Onbekende schrijver, gevonden in mijn Evernote archief

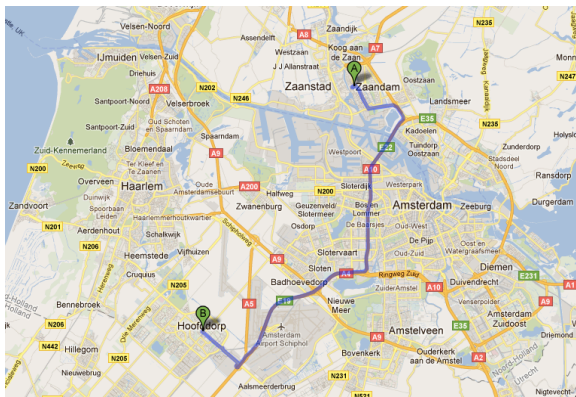
18. Bijlages

A. Pars pro toto

Een pars pro toto is een methode die helpt bij het ontwikkelen van marketingconcepten. De concepter schrijft een kort verhaaltje waarin hij nadenkt over welke aspecten voorkomen in de beleveniswereld van de doelgroep. Het helpt bij de ontwikkeling van aspecten die misschien vergeten worden bij het ontwikkelen van concepten.

Willem

Willem staat elke ochtend in de file. Hij woont in Zaan-
dam in Noord-Holland. Elke dag rijdt Willem met zijn
auto naar zijn werk in Hoofddorp. Hij werkt daar op
kantoor van een bedrijf dat bloemen uitvoeren naar
Azië. Het is een normale baan waar hij van 8:30 tot
17:00 werkt. Elke ochtend is het raak op de rondweg van
Amsterdam. Het staat daar vaak potdicht met verkeer.
Maar Willem heeft het er voor over. Hij vindt zijn werk
leuk.



Als hij op kantoor aankomt ziet hij de Metro op het
bureau van zijn collega. Hij neemt elke dag deze gratis
krant mee van het station. Omdat Willem vandaag extra
vroeg van huis is vertrokken vanwege de regen is hij te
vroeg op zijn werk. Hij pakt zijn leesbril en begint de
krant te lezen.

In de krant staat een verhaal over een student die een
website heeft gemaakt waarmee het mogelijk is om
meerdere routes naar je werkplek te berekenen. Het is
de slimmer werken calculator. Van de technische dingen

snapt Willem niet zoveel. Maar hij wil wel eens die cal-
culator proberen.

Op zijn computer voert Willem zijn eigen huisadres en
het adres van de bloemen export firma in. Opeens ver-
schijnt er een landkaart met verschillende lijnen:

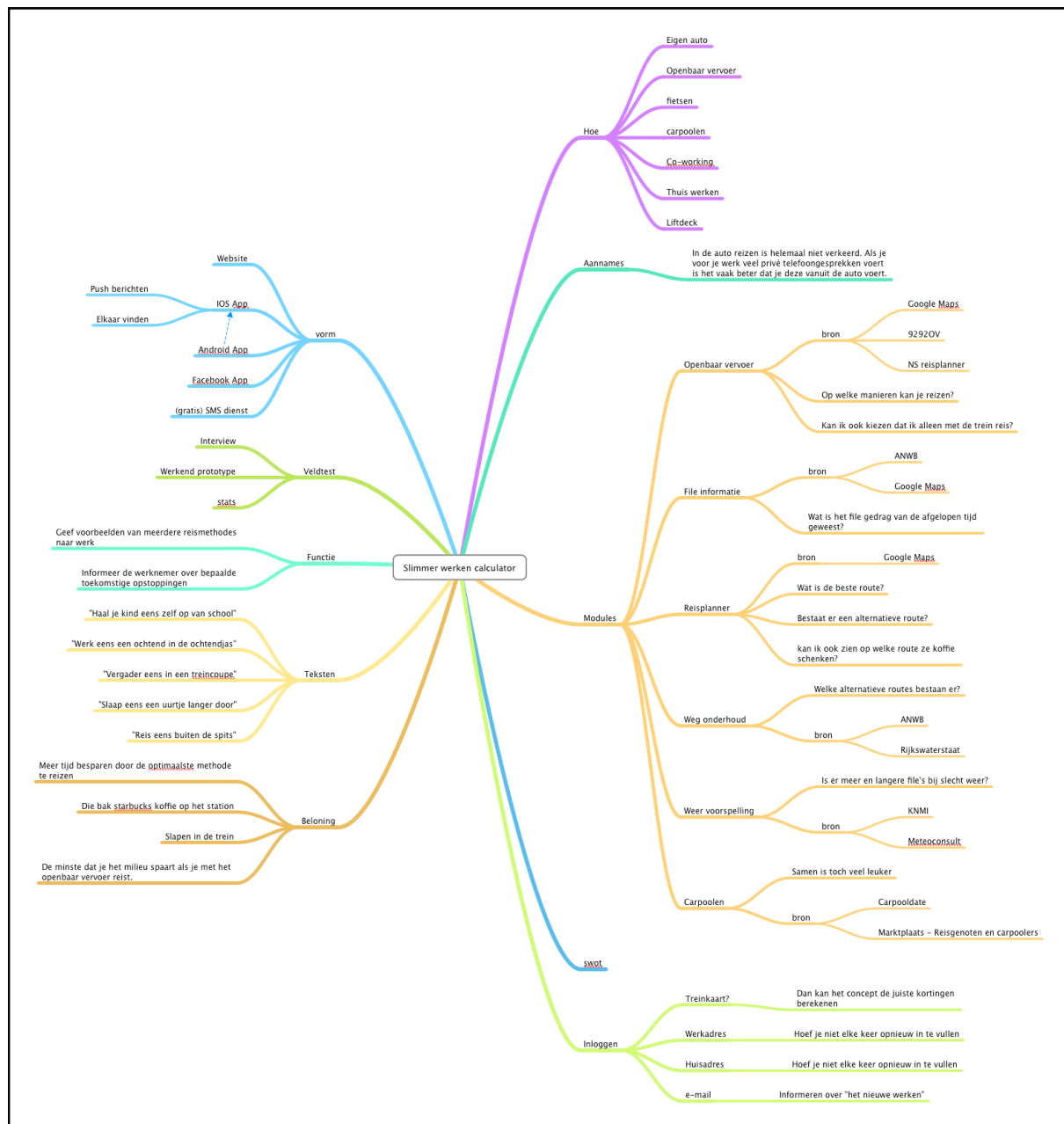
- Blauw is met de auto. De website vertelt hoe Wil-
lem met de auto naar zijn werk kan reizen. Willem
vindt dit niet interessant. Omdat hij deze route elke
dag al rijdt kan hij dat met de ogen dichtdoen. De
website laat ook zien dat er nog steeds een file op
zijn route is. Vaak lost de file na negenen op.
- Rood is met trein. Van Zaan-
dam rijdt er een trein naar Hoofddorp. Helaas woont en werkt Willem niet
vlakbij het station.
- Geel is carpoolen. Willem ziet dat er in de woonwijk
naast zijn woonwijk iemand woont die ook in
Hoofddorp werkt.
- Wat zijn die paarse punten in Zaan-
dam? Willem klikt er met de muis erop. Het zijn coworking plek-
ken. Willem heeft hier nog nooit eerder van ge-
hoord. Hij klikt op de uitleg. Daar leest Willem de
mogelijkheden van een coworking plek. Hij ziet me-
teen mogelijkheden. Als Willem één dag per week
op een coworking plek in Zaan-
dam werkt kan hij de
kinderen van en naar school brengen. Hij hoeft dan
niet helemaal naar Hoofddorp te reizen.

Willem maakt meteen een afspraak via de website met
Jan voor een carpool afspraak. Het is veel beter voor het
milieu om samen te reizen. Dit betekent elke dag een
auto minder in de file.

Willem zijn werkgever is ook enthousiast. Het bedrijf is
de afgelopen jaren erg gegroeid. Hierdoor hebben ze te
weinig werkplekken. De werkgever is aan het nadenken
over alternatieven. Als hij zijn werknemers één dag per
week thuis of in een coworking plek laat werken krijgt
de werkgever meer werkplekken.

B. Mindmap van het concept

Om een overzicht te krijgen voor het concept zijn de ideeën in een mindmap samengevoegd.



C. Concept

Het concept draait erom werknemers kennis te laten maken met de alternatieven die er bestaan voor het woon en werk verkeer. Het concept is gericht op de eerste dimensie van “het nieuwe werken”: Tijd- en plaats onafhankelijk werken. Dit concept is de eerste in de rij van concepten die ik in de toekomst wil gaan bedenken om de andere drie dimensies te promoten.

- Tijd- en plaats onafhankelijk werken.
- Consequent aansturen op resultaat (nieuwe eisen aan het management)
- Vrije toegang tot kennis
- Flexibele, op maat gesneden arbeidsrelaties

Doelgroep

In Nederland is een groep van de werknemers kenniswerkers. Het concept is op deze kenniswerkers gericht. Zij hebben als productiemiddelen vaak alleen een computer en een telefoon nodig. Hierdoor hebben zij een stuk flexibiliteit op gebied van hoe ze reizen en waar ze werken.

Doel

De komende eeuw raakt in de wereld een paar fundamentele grondstoffen op. Mensen zullen altijd op zoek gaan naar nieuwe grondstoffen die voor de continuïteit van onze manier van leven. Het zal ook belangrijk worden om zuiniger te zijn met de grondstoffen. “Het nieuwe werken” zal de nieuwe industriële revolutie van de duurzaamheid inleiden. Elke verandering gaat met kleine stapjes. De eerste stap is anders nadenken om het woon/werk verkeer. De verplaatsing van werknemers kost elke dag veel energie. Veel van de energie wordt gewonnen uit de steeds schaarse hoeveelheid grondstoffen.

Website

Het concept is een onderdeel van een website. De website brengt berichten over “het nieuwe werken” en duurzaamheid samen. De website heeft ook een informatie systeem in de vorm van een wiki. Hierin kunnen mensen samenwerken om hun visie op “het nieuwe werken” te bundelen.

Slimmer werken Calculator

Het concept is een persoonlijke digitale secretaresse die werknemers helpt een slimmere en/of efficiëntere route tussen twee punten te berekenen. Dit kan bijvoorbeeld het woon/werk verkeer zijn. Ik noem het een slimmer werken calculator. De calculator kan meerdere omstandigheden tegen elkaar afwegen om daaruit een goed advies te genereren.

Middel

Mensen veranderen is geen doel, maar een middel van het concept. Het concept laat werknemers kennis maken met verschillende reisadviezen. Deze reisadviezen worden op basis van omstandigheden op maat gesneden voor de werknemer. Hierdoor krijgt de werknemer het best mogelijke advies wat mogelijk is. De werknemer kan aan de hand van de gekregen informatie besluiten welk advies het beste bij hem past.

Het doel van de calculator is om werknemers te laten kiezen voor een duurzamere reismethode.

De slimmer werken website krijgt in de toekomst meer calculators om werknemers te helpen om andere alternatieven te leren op het gebied van “het nieuwe werken”.

Omstandigheden

De omstandigheden die de calculator kan meenemen in het advies zijn;

- Weerbericht en Buienradar
- Schoolvakanties en feestdagen
- File informatie
- Trein werkzaamheden storingen
- Carpoolen

Alle omstandigheden kan de website opslaan in een database. Deze informatie kan op een later tijdstip weer gebruikt worden door een algoritme om een voorspelling te doen wat omstandigheden kunnen zijn. Bijvoorbeeld wat voor patronen het verkeer vertoont bij bepaalde weertypes.

Weerbericht en Buienradar

Het klimaat is van invloed op het reizen. Als er veel neerslag valt heeft dat hinder voor auto vervoer. Er is dan kans op files. Bij veel sneeuw heeft alle vormen van transport hinder. Veel mensen ervaren fietsen in regen niet als comfortabel. De slimmer werken calculator kijkt naar de weersvoorspelling en buienradar wat het huidige weerbeeld is en wat de weersvoorspelling is. Deze informatie kan de website gebruiken om een schatting te maken van de reistijd.

Schoolvakanties en feestdagen

Bepaalde dagen zijn drukker dan andere dagen. Tijdens schoolvakanties gaan er minder leerlingen naar school.

Maandagochtend en vrijdagavond openbaar vervoer drukker door studenten die reizen. Op dagen die vooraf gaan aan vrije dagen is er meer kans op de files.

File informatie

De slimmer werken calculator kijkt waar de files zich bevinden. En geeft hiervoor een alternatieve route. Maar ook waar wegonderhoud is. Als er veel file's zijn kan de calculator ook het advies geven om op een ander tijdstip te gaan reizen.

Carpoolen

Om het milieu te ontlasten geeft de slimmer werken calculator ook carpooladvies. Het kijkt bij carpoolwebsites naar mogelijke carpool advertenties.

Adviezen

De mogelijkheden die de calculator kan uitrekenen;

- Reizen per auto
- Reizen per openbaar vervoer
- Fietsen
- Samen reizen in de vorm van Carpoolen
- Thuiswerken
- Coworking
- Een koppeling met de agenda's van collega's

Reizen per auto

De auto is een veel gebruikte vervoermiddel voor het woon/werk verkeer. Het is een populair vervoermiddel omdat het de werknemers rechtstreeks van huis naar de werklocatie kan brengen. De auto is ook populair bij veel werknemers omdat het een comfortzone is. Het is voor velen een plekje waar ze alleen tot rust kunnen komen in privacy en stilte. Het nadeel van een auto is dat die vaak individueel wordt gebruikt. Het is een grote belasting voor het milieu en doordat er op bepaalde plekken er te veel van zijn kan er file ontstaan.

Reizen per openbaar vervoer

Bussen, treinen, boten, ponten, trams en metro's zijn zomaar een paar openbaar vervoer methodes die Nederland heeft. Veel vormen van het openbaar vervoer hebben geen last van de files in Nederland. Met het openbaar vervoer kan een werknemer zeggen dat ze met een chauffeur naar hun werk zijn gekomen. Het nadeel van het openbaar vervoer is dat niet overal een station en/of halte in de buurt is. Maar dit valt weer te combineren met de fiets.



Fietsen

Het gebruik van de fiets is erg populair in Nederland. Het wordt veel gebruikt voor korte afstanden. De fiets is ook heel goed te combineren met het openbaar vervoer. De fiets kan in de vorm van een vouwfiets mee in de trein. Veel stations bieden de OV-fiets aan. Deze fiets kun je voor een paar euro per dag huren. Het nadeel van de fiets is dat je open staat aan de weersomstandigheden. Om gezond te blijven moet een mens ongeveer 20 minuten per dag bewegen. Door te gaan fietsen haal je deze doelstelling makkelijker. De fiets biedt weinig bescherming tegen weersomstandigheden.

Samen reizen in de vorm van Carpoolen

Als een auto in plaats van één passagier, twee passagiers meeneemt, wordt de efficiëntie van een auto verdubbeld. Een volle auto is het efficiëntst. Een auto met meerdere passagiers is beter voor het milieu dan wanneer iedereen individueel naar zijn werk reist. Een ander groot voordeel van carpoolen is dat het geld bespaart. Het nadeel van carpoolen is dat de auto vaak de mensen op verschillende plekken moet oppikken en bezorgen. De calculator kan een database opbouwen van meerdere werknemers en de route naar hun werk. Deze informatie kan de calculator gebruiken om carpoolroutes te laten zien.

Thuiswerken

Als de weersvoorspellingen erg negatief zijn zal de slimmer werken calculator het advies geven om thuis te werken. Het nadeel van thuis werken is dat sommigen thuis veel afleiding hebben en/of de feedback missen van collega's.

Coworking

Coworking is een nieuwe ontwikkeling die langzaam ontwikkeld. Bedrijven bieden werkruimte aan waar werknemers kunnen werken.

Een bekend voorbeeld hiervan is Seats2Meet die in Nederland op steeds meer plekken verschijnt. Vaak in de buurt van een treinstation. Het is een bedrijf dat gratis werkplekken, koffie en een lunch aanbiedt. De voorwaarde is dat je af en toe gaat netwerken. Seats2Meet

verdient zijn geld door ruimtes te verhuren voor vergaderingen en presentaties.



Niet alleen Seats2Meet opent op steeds meer locaties een vestiging. Er zijn vele andere initiatieven die een coworking plek openen. Er zijn ook bestaande bedrijven die ongebruikte ruimte aanbieden als werkruimte.

Coworking is erg populair bij zzp'ers. Maar ook werknemers van bedrijven kiezen ervoor om bij coworking locaties aan het werk te gaan. Als het doorzet heeft elke (grote) stad in de toekomst een coworking locatie.

Greenwheels en Connectcar

In 70 % van de Nederlandse steden zijn Greenwheels auto's aanwezig. Connectcar en andere bedrijven zijn bezig met een opmars. Deze bedrijven bieden een auto's waar je een abonnement op neemt. Via het internet reserveer je een auto. Deze auto's staan verspreid in steden op een eigen parkeerplek. Je betaalt alleen voor gebruik. Het is geschikt voor mensen die zo weinig kilometers rijden dat een eigen auto te duur is. Volgens het Nibud is het gebruik van een Greenwheel auto voordeliger dan een eigen auto als je per jaar minder dan 10.000 km rijdt. Het is ook beter voor het milieu omdat je met meerdere abonnees een auto deelt.



Persoonlijk

Door de werknemer op de website een login te laten aanmaken kun je gegevens over hen verzamelen. bijvoorbeeld;

- ▶ Heeft de werknemer een treinkaart?
- ▶ Waar woont die?

- ▶ Waar werkt die?
- ▶ Welke manieren van reizen heeft de voorkeur?

Deze informatie kan de website gebruiken om een nog beter reisadvies voor de werknemer te genereren.

Er kunnen ook E-mail adressen van bezoekers verzamelen om, uiteraard met toestemming, de bezoeker te informeren over "het nieuwe werken" met een nieuwsbrief abonnement. Deze nieuwsbrief kan er voor zorgen dat de abonnee terug blijft kijken naar de website.

Verandering / psychologie

Om een verandering bij de bezoeker te bewerkstelligen kunnen enkele eerdere beschreven psychologische methodes gebruikt worden.

Door een bezoekers door middel van de nieuwsbrief en sociaal media terug te laten komen naar de website kan de bezoeker door het mere-exposure effect meer bekend worden met de website. De bezoeker kan besluiten om meer uit zichzelf terug te komen om gebruik te maken van routeplanner. Het gaat niet om veranderen, Maar de persoon eigen laten maken. Door de bezoeker regelmatig gebruik te laten maken van de routeplanner kan die ook onbewust bekwaam worden. Het doel is om de bezoeker onbewust naar de website terug te laten komen.

Omdat de website als unique selling point (USP) veel verschillende adviezen kan genereren op basis van verschillende omstandigheden hoop ik dat de mensen terug blijven komen om de calculator te blijven gebruiken. De website biedt voor de bezoekers veel keuze. Doordat de bezoeker zijn eigen wensen kan instellen zal die niet overspoeld worden met adviezen.

Om het concept kracht bij te zetten is het gebruiken van het lokaas-effect toegestaan. Door een extra item in het reisadvies op te nemen om een ander advies aantrekkelijker te maken.

Mensen kun je beïnvloeden door positieve en negatieve informatie. Het geven van negatieve informatie is niet de bedoeling. Maar het geven van positieve informatie om de bezoeker een blij gevoel te geven. In het hoofdstuk van het functioneel ontwerp staat een overzicht van positieve begeleidende teksten die de bezoeker moet verleiden om een advies te kiezen.

Speel in op het milieubesparende aspect van de website. De website laat van elk advies zien hoeveel de CO₂ uitstoot is.

Omdat mensen samen kudgedrag kunnen vertonen kan dit ook op de website worden gebruikt. Laat in de calculator zien welke adviezen populair zijn.

Ondersteunende marketing

Om het concept beter onder de aandacht te brengen kunnen aanvullende marketing methodes worden toegepast. Bijvoorbeeld ondersteunende marketing.

Video

Een virale video heeft als grote kracht dat deze zichzelf verspreidt. De video wordt namelijk verspreidt door de fans van de video. Deze zullen de video namelijk delen met hun vriendengroep.

Een voorbeeld van een Virale video is de video in het alinea Inattentional blindness “van het hoofdstuk “Het slimme onbewuste” van Ap Dijksterhuis. Door de boodschap van deze video waren mensen zo geschokt dat ze de video gingen delen per e-mail, Twitter en Facebook.

Het gevaar van deze marketing vorm is dat het verhaal in de video niet aanslaat, mensen niet de moeite zullen nemen om de video te delen met de vrienden.

Autosticker

Een autosticker die ter promotie op een auto of een trein kan worden geplakt om bezoekers naar de website uit te nodigen.

Kranten

Een goed persbericht waar naar de verschillende Nederlandse kranten en tijdschriften wordt gestuurd met daarin een goed onderbouwd verhaal waarom de Nederlanders deze website moeten gebruiken voor hun reisadvies.

App

Een App is de benaming van kleine applicaties op een mobiele smart-telefoon. Het concept kan ook als een App worden vertaald voor een Android of een ios apparaat. Mensen kunnen dan op elke plek opvragen welke reismethode het beste is. De App kan een push bericht sturen als er slecht weer op komst is, of als ergens een grote file staat. De werknemer kan dan met deze informatie anticiperen.

Een slimmer werken portal met een calculator die een werknemer snel de beste route naar zijn werk kan geven.

Rienk Jan Schurer

D. Treedt er verandering op?

Lokt het concept een verandering uit bij de gebruikers? Een belangrijke vraag om te zien of het concept het gewenste effect heeft.

Google's manier van werken

Om te bekijken of een concept werkt doen veel grote bedrijven een haalbaarheidsstudie. Het bedrijf doet onderzoek of een concept haalbaar is voor productie. Als het onderzoek uitwijst dat het concept niet werkt dan wordt het concept ook niet uitgevoerd. Deze onderzoeken zijn vaak duur.

Google doet dit soort onderzoeken niet. Zij investeren het bedrag wat anders in het haalbaarheidsstudie wordt gestoken meteen in het product en/of een dienst. Google kijkt pas achteraf of een concept werkt. Dit is de reden dat bij veel Google producten/diensten de tekst beta staat. Het product wordt nog door Google getest en verbeterd door de feedback die ze krijgen door haar gebruikers.

De laatste jaren is Google een paar keer in het nieuws geweest dat ze weer zijn gestopt met een product/dienst. Maar dit gebeurt bij ieder ander bedrijf. Alleen daar sneuvelt een concept al op de ontwerptafel omdat een haalbaarheidsstudie uitwijst dat het concept geen kans maakt. Bedrijven maken die niet openbaar. Daarom hebben mensen het beeld dat er bij Google veel dingen mislukken.

De voordelen van Google's manier van werken is dat het goedkoper is. Door te besparen op de haalbaarheidsstudie en dit geld meteen te investeren in het bouwen van een product/dienst. Bedrijven die een product laten bouwen door het advies uit een haalbaarheidsstudie hebben dubbele kosten voor de studie en voor het bouwen.

Een ander groot voordeel van Google's manier van werken is de waardevolle informatie die ze krijgen van hun gebruikers. Doordat Google al een werkend product/dienst heeft, krijgen ze veel meer informatie dan je uit een theoretische haalbaarheidsstudie zal krijgen. Google krijgt informatie uit de praktijk. Deze informatie gebruiken zij om de producten en diensten te verbeteren terwijl die al beschikbaar zijn voor het grote publiek.

Het derde grote voordeel van Google's manier van werken is de voorsprong in tijd. Een goede haalbaarheidsstudie vergt een paar maanden aan tijd. Door deze fase over te slaan kan Google hun concepten heel snel op de markt zetten. Nog sneller dan de concurrenten die het oude pad blijven volgen.

Google heeft nog een uniek werkwijze. Het personeel bij Google heeft elke week 20 procent van hun werktijd ter beschikking om te werken aan hun eigen projecten. De tijd is niet weggegooid omdat de projecten eigendom

van Google zijn. Deze 20 procent regel zorgt ervoor dat het personeel bij Google kan werken aan hun zelfontwikkeling.

Door het gebruiken van het predicaat beta bij Google's producten zijn ze ingedekt. Zolang het product/dienst namelijk in de beta fase zit is het nog niet klaar. Het geeft Google de vrijheid om de producten en diensten te blijven aanpassen en verbeteren.



Voor mijn concept ga ik ook de manier van Google gebruiken. Ik kan hierdoor de noodzaak van een haalbaarheidsstudie overslaan. De tijd en geld kan ik meteen investeren in het uitbouwen van mijn concept.

Veldtest

Om te zien of het concept een verandering uitlokt bij de testpersonen is er een veldtest. Door de testpersonen te observeren kan de onderzoeker leren hoe het testpersonen gebruik maken van het concept. De onderzoeker kan tijdens de veldtest de reacties van de gebruikers opnemen met video apparatuur. Door de reacties van de gebruikers kan de onderzoeker verbeteringen aanbrenge in het concept. Hoe gaat de gebruiker om met de interactie. Begrijpt de gebruiker de getoonde informatie?

Korte vragenlijst

Het concept kan e-mail adressen inzamelen van de gebruikers. Door de gebruikers in de e-mail nieuwsbrief te vragen om een korte vragenlijst in te vullen kan er gemeten worden of het concept het gewenste effect heeft.

Vragenlijst

Enkele vragen die in de vragenlijst kunnen staan:

- Kent u “het nieuwe werken”?
- Maakt u gebruik van “het nieuwe werken”?
- Heeft u de “routeplanner” op de website gebruikt?
- Heeft u een ander reisgedrag ontwikkeld door de routeplanner?
- Zou u kunnen aangeven waarom u de routeplanner niet meer wilt gebruiken?

Henk

Mijn eerste testpersoon voor de website heb ik in de buurt gezocht. Het flatgebouw waarin ik woon is voor 90 procent bezet door studenten. Buurman Henk is 53

jaar en daarentegen geen student. Ik ken hem van de gesprekken in de lift. Ook stond hij regelmatig bij mij aan de deur in de periode dat ik de volumeknop van mijn radio nog wel eens te ver open draaide. Zo weet ik dat hij een webontwikkelaar is. Onder het mom van een computerprobleem ben ik bij hem op bezoek gegaan om wat vragen te stellen over de “slimmer reizen calculator”.

Henk gebruikt al dagelijks “het nieuwe werken”. Hij is hier min of meer toe gedwongen omdat hij in het verleden een hartinfarct heeft gehad. Hierdoor mag hij nog maar 20 uren per week werken. Henk heeft de vrijheid dat hij zelf mag besluiten op welke momenten hij deze 20 uren besteedt. Buiten zijn werkuren is Henk bezig met het uitproberen van nieuwe webtechnieken.

Henk werkt daarom het liefst thuis. Zijn werkplek bestaat uit een groot bureau met daarop een grote monitor. Voor zijn werk komt er binnenkort een tweede monitor bij. Onder het bureau staat een zware computer die draait met Linux. Zijn huis is volledig Windows vrij vertelt hij trots. Het liefst werkt hij niet met een laptop. Het is belangrijk dat hij voor zijn werkzaamheden een goed overzicht heeft. Helaas kan het kleine scherm in een laptop hem dat overzicht niet bieden. Op dit moment is Henk werkzaam voor een grote website op gebied van fotografie. Henk wordt ingehuurd voor projecten die enige maatwerk vereisen. Hij maakt daarom geen gebruik van kant en klare CMS systemen omdat die te

beperkt zijn. Henk is een technicus in hart en nieren. Zelf zijn telefoon is voorzien van Linux en speciale software om op afstand bezig te zijn met webontwikkeling technieken. Te midden van de hele computer hardware vinden wij een plekje om te zitten.

Nadat Henk de “Slimmer werken calculator” heeft bekeken kan hij heel kort zijn in zijn oordeel. Hij zal de website niet gebruiken omdat hij iemand is die zelf op zoek gaat naar reisinformatie. Hij gaat graag de diepte in. Daarentegen vindt hij de website wel erg geschikt voor mensen die niet hoeven na te denken. Mensen die snel een antwoord op hun vraag willen hebben.

Henk heeft geen rijbewijs. Als je in de stad woont heb je dat helemaal niet nodig. Reizen met de auto is daarom geen optie. Het liefst werkt hij thuis. Na wat doorvragen geeft hij toe dat als die moet reizen hij dan de trein pakt. Carpools vind hij helemaal niets. Je weet nooit bij wie je in de auto komt. Zo meteen zit je bij een roker in de auto. Gezien Henk zijn situatie is dit niet raadzaam.

Henk kijkt nog even goed naar de website. Hij merkt op dat als ik dit wil bouwen dat er best veel werk inzit. Het opvragen van de informatie is al een moeilijke taak. Maar het juist afwegen van de informatie om daaruit een goed advies te genereren is ook al een moeilijke taak. Misschien moet ik Henk maar inhuren als ik ooit deze website echt ga bouwen.

E. Functioneel ontwerp

In het functioneel ontwerp staan de schetsen van het concept. Daarnaast beschrijft het functioneel ontwerp de interactie die plaatsvindt in het concept.

Website

Het concept is een website die de bezoekers informeert over “het nieuwe werken”. De website bestaat uit de volgende belangrijke onderdelen.

- Nieuws / weblog
- Knowledge Wiki
- Calculators

Nieuws / weblog

De redactie verzamelt nieuwsberichten en leuke artikelen over “het nieuwe werken” en duurzaam ondernemen. De berichten worden op weblog-achtige manier beschreven. Op de homepage staan de laatste weblogberichten met een kleine afbeelding en een paar regels tekst. Wil de bezoeker de hele tekst doorlezen dan kan die op het artikel klikken.

Knowledge Wiki

Over “het nieuwe werken” is erg veel informatie. De knowledge pagina brengt de bezoeker naar een wiki pagina. In dit systeem kan elke bezoeker zijn inbreng over “het nieuwe werken” inbrengen. Omdat iedereen aan een wiki kan meeschrijven kan er een grote knowledge database ontstaan over alle aspecten van “het nieuwe werken” en duurzaam ondernemen.

Calculators

Over “het nieuwe werken” is nog veel onduidelijkheid. Daarom heeft de website enkele calculators. Deze kunnen met enkele parameters snel uitrekenen wat “het nieuwe werken” voor de bezoeker kan betekenen.

Voor mijn eindproduct werk ik “het nieuwe werken” routeplanner calculator uit.

Home-pagina

Op de afbeelding hieronder staat de functionele tekening van de home-pagina. De rode nummers corresponderen met de letters in de tabel hieronder

A Nieuwsberichten

Een overzicht van de nieuws en weblog berichten op de website. Onder het bericht komt de link meer lezen. Deze brengt de bezoeker naar de pagina met het volledige nieuwsbericht. Bezoekers kunnen dan ook de reacties van andere bezoekers lezen. De bezoeker kan zelf ook een reactie achterlaten.

B Overzicht nieuwsberichten

Dit is een overzicht van de nieuwsberichten. De bezoeker kan onderaan klikken op de knop archief voor oudere nieuwsberichten.

C Overzicht Knowledge wiki berichten

Een overzicht van nieuwe en aangepast berichten op de wiki.

D Overzicht van de reacties

Een overzicht van de reacties die de bezoekers hebben achtergelaten op de nieuwsberichten.

E Overzicht van de reacties

De header van de website. Hierin staat de titel van de website. De tabbladen die naar de verschillende onderdelen van de website leiden: Nieuws, knowledge en de planner. De zoekfunctie zoekt snel door de berichten om de bezoeker snel naar de juiste informatie te leiden.

F Routeplanner

De routeplanner is het belangrijkste onderdeel in mijn concept. De bezoeker kan op de homepage al de begin en eindlocatie invoeren. Eventueel met een datum en de tijd. De website neemt de bezoeker dan mee naar de routeplanner pagina waar het reisadvies staat. De bezoeker kan op die pagina het reisadvies dan nog verbeteren.

G Overige calculators

Op de website kunnen in de toekomst meer calculators komen.

Het nieuwe Werken E		Registreer / Login	
Nieuws	knowledge	planner	trefwoord zoek
Gebruik Greencars voor uw klanten bezoek. A		Co² bespaart 8.00g ton sinds 01/01/11 230 km File Gebrauk de routeplanner om deze File's te omzeilen Route planner A B 📅 🕒 plan de route F	
Vanaf 20 boeken is een e-reader beter voor het milieu. A		Nieuws B knowledge C Laatste Reakties D	
NS biedt nu in alle treinen gratis draadloos internet aan. A		Bring uw bedrijf naar de Cloud doe de berekening zie wat het u bespaard. G	

"Het nieuwe werken" calculator

A Invoervelden

De invoervelden kan de bezoeker gebruiken om de gegevens in te voeren die de routeplanner nodig heeft om de route uit te rekenen.

- ▶ Startlocatie
- ▶ bestemming
- ▶ (eventueel) datum
- ▶ (eventueel) tijd

De datum en tijd zijn eventueel omdat die niet voor alle reisadviezen nodig zijn. Maar als de bezoeker deze gegevens invoert dan kan de website een beter advies geven. De website kan op die tijden uitzoeken wat de weersvoorspelling is en of er ergens een file is.

B Informatieveld

Dit veld voorziet de bezoeker van extra informatie waarop het reisadvies is gebaseerd. De informatie is afhankelijk van het moment waarop het advies wordt gevraagd. Door neerslag, seinstoringen, file's en zelfs het beginnen van de scholen na een zomervakantie kan van belang zijn voor het advies.

C Reismogelijkheden

De routeplanner rekent meerdere reismogelijkheden uit. De bezoeker kan de adviezen sorteren op de titel waarop die klikt. Hierdoor is het voor de bezoeker het makkelijkst om de meest gunstige route te bepalen.

- ▶ Vervoermethode
- ▶ Kilometers
- ▶ Reistijd
- ▶ Prijs
- ▶ CO₂

Als de bezoeker met zijn muis over het reisadvies gaat dan vouwt deze uit met extra details over het advies.

D Kaart

Op de kaart staan de verschillende reismogelijkheden. De kleur komt overeen met de kleur die bij de reismogelijkheden staan.

E Instellingen

Als de bezoeker hierop klikt komt er een venster over de routeplanner heen. De bezoeker kan hierin persoonlijke dingen noteren zodat de routeplanner een nog beter reisadvies kan geven.

Afbeelding "het nieuwe werken" routeplanner

Het nieuwe werken.

Nieuws

Knowledge

planner

trefwoord

Zoek

Het Nieuwe Werken Routeplanner

Instellingen

E

A

B

05/07/2011

⌚

neerslag

Sein storing station Nijmegen

File: A6, A8, A12 A73

Regio noord gaat weer naar school

	Vervoer	km	tijd	Prijs	CO ₂
1	Trein	42	33min	12,10	3500gr
2	Auto	52	38min	11,44	9100gr
3	Carpoolen	50	40min		4050gr
4	Greencar	52	42min	15,10	7020gr
5	Co-workin	10	8min	2,00	500gr
6					

kaart.

Detailvenster

Als de gebruiker met zijn muis/vinger op een reisadvies klikt dan rolt deze uit met meer informatie. Om de bezoeker te helpen met zijn reiskeuze staan er in het details venster teksten. Deze teksten vertellen de voordelen van deze reismethode.

Van zo'n detailvenster is hieronder een voorbeeld te zien. Je ziet de treintijden, de momenten dat er een overstap is en wanneer de aankomsttijd is.

Als voordelen staat er:

- › Bestel een beker koffie bij Starbuck. Die staat dan klaar bij uw overstap.
- › Huur een ov-fiets voor het laatste stukje
- › Stal uw fiets voor maar € 1,20
- › Haal je kind eens zelf op van school
- › Werk eens een ochtend in de ochtendjas
- › Vergader eens in een treincoupe
- › Slaap eens een uurtje langer door
- › Reis eens buiten de spits
- › Stal uw fiets voor maar € 1,20
- › Neem onderweg een lekker kopje Starbucks koffie
- › Huur een ov-fiets voor het laatste stukje
- › Bezit een auto, maar betaal alleen voor het gebruik
- › Samen reizen is gezelliger

Begeleidende teksten

Bij de extra informatie schermen kunnen er begeleiden teksten staan. Op sommige van deze teksten kun je op klikken voor meer informatie.

afbeelding

1	Trein	42 km	33 min	12,10	3500gr
---	-------	-------	--------	-------	--------

Vertrek station Zaandam Spoor 6 7:45
Overstap station Sloterdijk Spoor 6 → 4 8 minuten

bestel koffie bij Starbucks.
klaar bij uw overstap

Aankomst Station Hoofddorp Spoor 2 8:18

Huur een ov-fiets voor het laatste stukje

Stal uw fiets voor maar € 1,20

mail de Route

Instellingen

Om de bezoeker een nog beter advies te geven in de routeplanner zijn er instellingen.

Vraag	Categorie	Vraag	Antwoorden	Toelichting
1	Auto	Heeft u een rijbewijs?	Ja Nee	Als de bezoeker hierop nee heeft geantwoord blijven vragen twee en drie verborgen. De routeplanner geeft dan ook geen adviezen voor Greenwheels.
2		Heeft u een auto?	Ja Nee	Als de bezoeker hierop ja antwoord dan wordt vraag drie zichtbaar.
3		Wat voor auto heeft u?	Merk Type Kenteken	Als de bezoeker niet weet wat voor merk auto die heeft. Dan kan die ook het kenteken invoeren. De informatie voor deze vraag gebruikt de calculator om de kilometerprijs en de CO ₂ uitstoot van de auto uit te rekenen.
4	Openbaar vervoer	Wilt u met het openbaarvervoer reizen?	Ja Nee	Als de bezoeker op deze vraag ja antwoordt dan wordt vraag vijf zichtbaar.
5		Heeft u een NS kortingskaart?	Nee Voordeelurenabonnement Weekend vrij Dal vrij Altijd voordeel Kids vrij Altijd vrij Extra voordeel	Om voor de bezoeker de juiste treinkosten uit te rekenen wil de routeplanner graag weten welke NS kortingskaart de bezoeker heeft.
6	Fiets	Heeft u een fiets?	normale vouwfiets Racefiets	Deze informatie kan de routeplanner gebruiken om een fietsadvies te geven. De vouwfiets is van invloed op het openbaarvervoer advies. De racefiets kan hoge snelheden halen. Als het weer goed is kan de bezoeker een racefiets advies krijgen.
7	Coworking	Kunt u uw werk op andere locaties uitvoeren	ja Nee	Als de bezoeker hierop ja antwoord geeft de routeplanner ook routes naar de coworking locaties in de buurt.

Vraag	Categorie	Vraag	Antwoorden	Toelichting
8	E-mail	Koppel uw gegevens aan uw e-mail adres.	e-mail adres	
		Mogen wij u de HNW nieuwsbrief wekelijks toesturen	Ja Nee	Als de bezoeker hierop ja antwoord krijgt die wekelijks een nieuwsbrief van de website.

Registreer / login

Bezoekers die regelmatig terug komen naar de website kunnen een account aanmaken. Ze kunnen hiervoor op de website een nieuw account aanmaken. Maar ze heb-

ben ook de mogelijkheid om de loginnaam van Facebook of Google te gebruiken. Om te kunnen reageren op de website of om informatie in de knowledge wiki te kunnen bewerken moet de bezoeker ingelogd zijn.

F. SWOT analyse van het concept

Positief	Sterkte (Strengths) Wat zijn de sterke punten van het concept ▶ Nooit eerder werden zoveel reismogelijkheden gecombineerd. De bezoeker krijgt met één zoekopdracht meerdere reisadviezen. ▶ De routeplanner kijkt naar de huidige en toekomstige omstandigheden. Hierdoor kan de planner een veel realistischer reisadvies geven. ▶ De routeplanner is objectief.	Kansen (Opportunities) Welke kansen heeft het concept ▶ Het concept kan mij voorzien van nieuwe werk aanbiedingen. ▶ De website kan inkomsten genereren door gesponsorde elementen in de berichten en in de calculator.
Negatief	Zwaktes (Weaknesses) Wat zijn de zwaktes in het concept ▶ Als er geen bezoekers komen naar de website? ▶ Het concept is niet getest bij het publiek ▶ Er is weinig tijd om het concept te bouwen	Bedreigingen (Threats) Welke bedreigingen zijn er allemaal voor het concept ▶ De website http://www.van5naar4.nl/ biedt een spel aan waarmee ze een verandering proberen te krijgen bij automobilisten. ▶ http://www.traffical.com maakt applicaties voor Blackberries telefoon en Microsoft Outlook. De applicatie geeft reisadvies. Daarnaast geeft het een seintje als er door drukte meer reistijd nodig is. ▶ Google Maps kan drie verschillende adviezen geven; auto, openbaar vervoer en lopen. ▶ De mond op mond reclame die de bezoekers maken. De eerste indruk is het belangrijkste

“Niemand is nutteloos, je kan altijd nog dienen als slecht voorbeeld.”

@uitspraakvandedag (twitter,2011)

19. Literatuurlijst

Wikipedia

Titel	Link
Boiling Frog	http://en.wikipedia.org/wiki/Boiling_frog
Ap Dijksterhuis	http://nl.wikipedia.org/wiki/Ap_Dijksterhuis
Intuïtie	http://nl.wikipedia.org/wiki/Intuïtie
Hersenen	http://nl.wikipedia.org/wiki/Hersenen
Fight of flight response	http://en.wikipedia.org/wiki/Fight-or-flight_response
Wetenschappelijke revolutie	http://nl.wikipedia.org/wiki/Wetenschappelijke_revolutie
Inattentional blindness	http://en.wikipedia.org/wiki/Inattentional_blindness
Spiegelneuron	http://nl.wikipedia.org/wiki/Spiegelneuron
Piramide van Maslow	http://nl.wikipedia.org/wiki/Piramide_van_Maslow
Universitair Medisch Centrum Groningen	http://nl.wikipedia.org/wiki/Universitair_Medisch_Centrum_Groningen
Comfort zone	http://en.wikipedia.org/wiki/Comfort_zone
Gregory Bateson	http://nl.wikipedia.org/wiki/Gregory_Bateson
Vooroordeel	http://nl.wikipedia.org/wiki/Vooroordeel
QR Code	http://nl.wikipedia.org/wiki/QR_Code
Decoy Effect	http://en.wikipedia.org/wiki/Decoy_effect
Greenwheel	http://nl.wikipedia.org/wiki/Greenwheels
Industriële revolutie	http://nl.wikipedia.org/wiki/Industriële_revolutie
Paradigma (wetenschapsfilosofie)	http://nl.wikipedia.org/wiki/Paradigma_(wetenschapsfilosofie)
Thomas Kuhn	http://nl.wikipedia.org/wiki/Thomas_Kuhn
Syncretisme	http://nl.wikipedia.org/wiki/Syncretisme_(religie)

Internet

Titel	Link
Google Maps	http://maps.google.com
nu.nl – “Managers blokkeren verandering in bedrijven”	http://www.nu.nl/werk-en-privé/2472673/managers-blokkeren-verandering-in-bedrijven.html
Ted – The magic washing machine: Hans Rosling	http://blog.ted.com/2011/03/21/the-magic-washing-machine-hans-rosling-on-ted-com/
Boekrecensie het nieuwe werken ontrafeld.	http://hetnieuwewerkenblog.nl/boekrecensie-hnw-ontrafeld/

Titel	Link
Het verlangen naar de eindeloze zee	http://histoforum.net/columns/column14.html
Doorbreek de cirkel	http://www.doorbreekdecirkel.nl/het-boek/
Ben jij klaar voor de 21e eeuw?	http://www.keesromkes.nl/featured/ben-jij-klaar-voor-de-21e-eeuw/?wt=2
ted – When ideas having sex	http://www.ted.com/talks/lang/eng/matt_ridley_when_ideas_have_sex.html
The Effect of Severity of initiation on liking for a group	http://faculty.uncfsu.edu/tvancantfort/Syllabi/Gresearch/Readings/A_Aronson.pdf
Johan Cruijff Quotes	http://nl.wikiquote.org/wiki/Johan_Cruijff
Greenwheels	https://www.greenwheels.com/nl/
The story of stuff	http://www.thestoryofstuff.com
VIDEO: Wubbo Ockels on time and gravity	http://www.tedxamsterdam.com/2009/video-wubbo-ockels-on-time-and-gravity/

Kranten artikelen

Titel	Schrijver	Bron
Babyboomers snoepten de welvaar op	Mark Koster	Dagkrant de Pers

Boeken

Titel	Schrijver	ISBN
Het Slimme Onbewuste	Ap Dijksterhuis	ISBN 9789035129689
Dan Ariely boek	Dan Ariely	ISBN 9780061958724
The mindmap book	Tony Buzan and Barry Buzan	ISBN 9780563371014
The Story of Stuff	Annie Leonard	ISBN 9781439148785
De Wereld van Sofie	Jostein Gaarder	ISBN 905240870x
Het verschijnsel wetenschap	Herman Koningsveld	ISBN 9060092384

Personen

- › Filosofieclub Expect Leeuwarden
- › Herman Kopinga
- › Martijn Aslander
- › Niels Roemen
- › Rein Veenboer
- › Patrick van Aalst
- › Daniël van der Berg
- › Wouter Groenewold
- › Yen Chuong
- › Auke Algra
- › Cora Maas
- › Jelle Akkermans
- › Coen de Jong
- › Gerben Wiersma

Televisie

Titel	Datum	Link
Andere tijden	22 mei 2011 op Nederland 2	http://www.geschiedenis24.nl/andere-tijden/afleveringen/2010-2011/Andere-Tijden-Special--Alles-wordt-anders.html
Focus	25 mei 2011 op Nederland 2	http://beta.uitzendinggemist.nl/programmas/1124-focus

Speelfilm

Titel	
Operation takedown	http://www.imdb.com/title/tt0159784/

Afbeeldingen

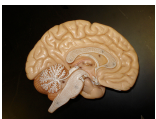
Foto	titel	Eigenaar	Link
	Through the Glass Floor, ds567	mikemcilveen	http://www.flickr.com/photos/mikemcilveen/5802112437/
	CN Tower Panorama	garetttd	http://www.flickr.com/photos/garetttd/625738133/
	Brain Model	Shannan Muskopf	http://www.flickr.com/photos/40964293@N07/4160835158/
	Spider	David	http://www.flickr.com/photos/8132690@N08/1402683881/
	Boiling Frog	DonkeyHotey	http://www.flickr.com/photos/donkeyhotey/5366536328/
	Connectie?	Marco Raaphorst	http://www.flickr.com/photos/raaphorst/1602209016/
	The " Poppy " Line	Tony Sutton	http://www.flickr.com/photos/59269512@N08/5430872002/
	NYC – Metropolitan Museum of Art – Death of Socrates	Wally Gobetz	http://www.flickr.com/photos/wallyg/1659490498/
	Banksy's caveman	Stefan Kloo	http://www.flickr.com/photos/lor-d-jim/2245362817/
	smartphone era	Stefanie A	http://www.flickr.com/photos/steefafa/5224115719/
	Goin' fast	Arjan Almekinders	http://www.flickr.com/photos/almekinders/2245545734/
	Dan Ariely – PopTech 2010 - Camden, Maine	Kris Krüg	http://www.flickr.com/photos/poptech/5102436162/

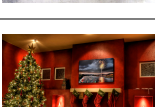
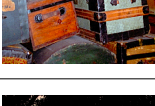
Foto	titel	Eigenaar	Link
	First gosling of the season	kukkurovaca	http://www.flickr.com/photos/kukkurovaca/2508193646/
	the line circled the building	Asian Art Museum	http://www.flickr.com/photos/asianartmuseum/2644801971/
	Starbucks	Nicola Lucchi	http://www.flickr.com/photos/lucchi80/3359687482/
	Oil field near Bakersfield	Mayhem Chaos	http://www.flickr.com/photos/mayhem/462625736/in/photostream/
	Lezing Thijs Homan bij EIMC 051	Hans Mestrum	http://www.flickr.com/photos/hans-on-experience/4276352071/in/photostream/
	newton	monkeywing	http://www.flickr.com/photos/colinsite/3997333611/
	WHAT ARE YOU LOOKING AT?	nolifebeforecoffee♥	http://www.flickr.com/photos/nolifebeforecoffee/124659356/
	Merry HDR Christmas	Trey Ratcliff	http://www.flickr.com/photos/tuckincustoms/324879093/in/photostream/
	Wind farm and greenhouse gas farm, together	Kevin Dooley	http://www.flickr.com/photos/pagedooley/4370352638/in/photostream/
	New York – Ellis Island "Immigrants & Luggage"	David Paul Ohmer	http://www.flickr.com/photos/the-o/2930184036/in/photostream/
	Beach Hammock	Royce Bair	http://www.flickr.com/photos/ironrodart/4290027967/
	De rechters noteren de gescoorde punten	Björn Hermans	http://www.flickr.com/photos/bhermans/2975258892/

Foto	titel	Eigenaar	Link
	Working	XKCD	http://www.xkcd.com/951/
	de krant kun je niet mis- sen geen dag	Gerard Stolk 64	http://www.flickr.com/photos/gerardstolk/4210202723/in/photostream/
	Rotterdam: Peugeot 107 "Green Wheels"	harry_nl	http://www.flickr.com/photos/harry_nl/5394153582/
	The Large Hadron Colli- der/ATLAS at CERN	Image Editor	http://www.flickr.com/photos/11304375@N07/2046228644/in/photostream/
	flashshshshsh	Hindrik Sijens	http://www.flickr.com/photos/hindrik/5547669100/in/photostream/

