

Inspiratie voor 2010

Interview met Nils Roemen, Durftevragen en Herman Dummer

Als je weet wat je wilt, is iedereen bereid om je te helpen. Dat is de boodschap die Durftevragen en de bedenkers ervan, Nils Roemen en Herman Dummer, uitdragen. Waar de een spreekt over het reanimeren en benutten van sociale overwaarde, benadrukt de ander het aanpakken. Een bijzondere kijk op het realiseren van dromen en wensen.

Het kan wel

Wie is Nils Roemen?

Wist ik het maar! Als ik denk aan de zinnen, die ik heb meegekregen uit het leven en die impact op me gehad hebben, dan is deze het wel: "Maakt niet uit wat je doet, als je het maar met hart en ziel doet."

Op dit moment fascineert het reanimeren van waarde mij buitengewoon. Er is veel waarde die niet gebruikt wordt. Dat zet mijn hart positief en negatief in vuur en vlam. Soms word ik er woest van en denk: kom op, 25% van de bedrijfsruimte staat leeg, er is een groot ZZP-netwerk dat schreeuwt om ruimte. Waarom gebruiken we dat niet? Grote militaire terreinen staan braak, sinds de afschaffing van de dienstplicht. Waarom blijven die braak liggen? Detacheringsbureaus hebben vaak mensen op de bank zitten, zeker gedurende economisch slechte tijden. Die moeten paraat blijven voor een opdracht, maar intussen hebben ze niets te doen. Allemaal vormen van wat ik sociale overwaarde ben gaan noemen. Het kan ook anders, je kunt die waarde ook reanimeren.

Hoeveel fruit in Nederland wordt niet geplukt, omdat er geen tijd is om te plukken. Ik ken mensen die graag in de natuur werken. Laat ze plukken en wij bakken appeltaarten om uit de delen op stations aan mensen die op de trein moeten wachten. Dat bedoel ik met het reanimeren van waarde.

Ik ben ontzettend van welles, het kan wel!

Ongeveer eens per drie jaar gaat bij mij het roer om. Ik wou vroeger vanalles worden. Op mijn 14e had ik mijn grimeursdiploma. Ik heb in het leger gezeten, de kunstacademie gedaan, gewerkt als kano-instructeur in de Franse Alpen, bij NOB decorbouw gewerkt, assistent regisseur geweest, dramatherapeut geworden, een trainingsbureau gehad en als laatste een goedlopend adviesbureau in het bedrijfsleven opgericht. Kortom, ik heb gewerkt in allerlei verschillende contexten. Daardoor zie ik op heel veel vlakken hoe het ook kan. Ik zie waar mensen gebruik van maken en wat ze laten liggen.

Als onderdeel van Nederland in Dialoog was ik initiatiefnemer van Nijmegen in Dialoog, een beweging om mensen met elkaar in gesprek te brengen (www.nijmegenindialoog.nl). Heel Nijmegen in Dialoog hebben we georganiseerd zonder dat er ook maar een cent in is omgegaan. Wanneer je hier meebouwers voor zoekt, krijg je heel veel reacties. Sommige organisaties zeggen direct ja, natuurlijk we doen mee. Andere hebben bezwaren, zitten vast in bureaucratische regels.

We hebben gekozen voor alles en iedereen die ja zei. Ik trek niet meer aan dode paarden en houd me bezig met echt grote vraagstukken zichtbaar maken en oplossen.

Je krijgt anderen mee door gewoon te gaan beginnen

Hoe krijg je anderen mee? Door gewoon te beginnen. Ik hoor veel mensen zeggen: 'ik zou zo graag...' en vervolgens doen ze het niet. Het gaat om gewoon beginnen. Sluit vrede met het idee dat het mag mislukken. Je weet vooraf nooit of iets gaat lukken. Dus ben je vrij om ervoor te gaan. Mensen vragen garanties aan zichzelf en aan het universum. Dat is niet nodig. Wel is nodig om te beginnen en om het zichtbaar te maken.

Bij Nijmegen in Dialoog hebben we het UWV benaderd en gevraagd of we werklozen konden inschakelen. Dat ging niet via de 'formele' weg. Met een zelf gemaakte film over Nijmegen in Dialoog hebben we toen via aan omweg toch veel mensen weten te bereiken.

Durftevragen. Hoe lang ben je er al mee bezig?

Durftevragen bestaat vier jaar en is sinds een jaar door het plafond aan het gaan. Op Twitter hebben we een bereik van tien tot twintig duizend mensen per dag. De workshops lopen als een gillende vol. Dat is voor mij een teken dat er hier echt te veel is en te veel te geven. Laten we hier alsjeblieft met zijn allen richting aan geven. Ik weet het nog niet precies hoe.

Durftevragen is een manier om sociale overwaarde te reanimeren. Het gaat om weggeven. Met plezier, zonder er buikpijn van te krijgen. Alles wat je te veel hebt of niet gebruikt, kan voor een ander van waarde zijn. Dus kun je ruilen. Niet alleen lineair, maar ook over meerdere schijven.

Zie jij zelf grote vraagstukken?

Ja, maar volgens mij zijn we ons daar nog niet zo bewust van. We zijn de wereld aan het opmaken. Het leeuwendeel van de mensen doet dat. We putten uit uitputtelijke bronnen. Er zijn ook onuitputtelijke bronnen. Zoals zon en mensen. Als we waarde en producten tegen geld blijven uitruilen houden we schaarste in stand. En daarmee maak je het erg moeilijk voor mensen, om sociale overwaarde te benutten. Ik ben niet tegen geld. Het is handig, nuttig en soms ook nodig. Een leverancier wil zijn eigen leveranciers kunnen betalen. Maar het is onhandig als geld een belemmerende overtuiging wordt in het proces van waarmaken.

Geld wordt gebruikt om iets mee aan te schaffen. Dat laatste is dus het doel. Dus wat wil je, subsidie om een repetitieuimte voor je tooneelgroep te betalen, of mogen repeteren in een van die leegstaande bedrijfspanden waar het van wemelt?

Er is zoveel meer uit te wisselen dan geld en subsidies. Dit is het denken over het in omloop brengen van sociale overwaarde.

Hoe zou je dit voor je zien in het ho?

Ik was een tijd geleden op een ROC, waar autotechniek een vak is. Ik zag leerlingen auto's in en uit elkaar schroeven. Dan kunnen ze dat. Maar ook langs de weg zie ik veel kapotte auto's staan, die jongens en meisjes zouden ook die auto's kunnen gebruiken om te leren.

Op diezelfde manier zou je ook kunnen kijken hoe je in het beroepsonderwijs werkelijk bestaande vraagstukken kunt aanpakken. Maar dan stuit je op de opmerking: het past niet in het curriculum.

Ik heb lezingen gehouden voor studenten, die wilden zo meedoen. Die vinden het denken in termen van sociale overwaarde en het benutten daarvan heel interessant. Maar het denkraam waarin studenten door het hoger onderwijs gedwongen worden - tenminste, zoals ik het ken - nodigt niet uit om er echt mee aan de slag te gaan. Te weinig tijd, te weinig prioriteit, te weinig te meten of je het echt geleerd hebt.

Het vak 'waarmaken' mist in het curriculum

Eigenlijk zou het vak 'waarmaken' in het hoger onderwijs gegeven moeten worden. Waarmaken gaat over veel meer dan je businessplan schrijven, het gaat over ontmoeten, verbinden, sociale overwaarde realiseren.

Maar waarmaken past niet in het stageprofiel. Meestal wordt gekeken naar stageplaatsen uit het werkveld. Maar je zou juist moeten kijken naar andere plekken, waar die kennis en vaardigheden ook kunnen worden toegepast. Voor mijn eigen vak, dramatherapie zou ik pleiten: laat studenten een keertje kijken bij Schouten & Nelissen, bij De Baak en niet alleen stage lopen op een zmk-school. Dan kun je waarmaken, ondernemen en netwerken. Er zijn zoveel goede ideeën op die hogescholen die zo langzaam wegflubberen. Jongens, *come on!*

Het hoger onderwijs barst van het potentieel

In het hoger onderwijs zie ik ongelooflijk veel potentieel. Mensen die ontzettend veel kunnen, als ze uitgedaagd worden op hun eigen talenten. Ik gaf een lezing over Durftevragen. In de zaal zat een jongen, die het niet met me eens was. Hij zit in de Haagse politiek. Een andere jongen zat bij de padvindsters en vroeg of ze mee konden doen. En ik vroeg me af in hoeverre deze talenten door hun school worden geadresseerd.

Een prachtig voorbeeld vind ik het filmpje van Ken Robinson op TED: *School kills creativity*. En dan dat moment dat de dokter tegen de moeder zegt: "Uw dochter is niet gek, ze is een danseres." Daar gaat het om.

Ik geloof niet dat studenten niet willen leren, maar ik denk dat ze te weinig uitgedaagd worden op datgene waar hun hart salto's van maakt.

Ik ken jongens van een hogeschool die in hun vrije tijd *games* programmeren. Er was een Nederlands jongetje dat internationaal doorbrak met een futuristisch filmpje. Stel je voor dat je dit soort capaciteiten ten nutte kunt maken in het hoger onderwijs.

Maar het kan ook aan mij liggen. Ik heb geprobeerd meer beweging op slechts een hogeschool te genereren. Misschien was het de uitzondering op de regel, maar ik ben weer verder gegaan op andere plekken. Het duurde me te lang, koste meer energie dan het opleverde en dat is niet de manier waarop ik werk.

En als je naar de maatschappij kijkt?

Gelukkig zijn er ook veel mooie projecten. Ik zal er een paar noemen. Eind januari was het UZ event, dat ging over het koppelen van mensen en goede doelen. UZ (www.jijbent.uz) sluit aan op de groeiende behoefte die ontstaat: er zijn ontzettend veel mensen die iets willen doen, maar niet precies weten wat. Zo zijn er veel mensen die graag bereid zijn een ander te helpen, als hun maar de juiste vraag wordt gesteld - een vraag die aansluit bij wat ze kunnen, weten of willen. Tegelijkertijd zijn er heel veel organisaties en mensen met een idee of plan, die iets nodig hebben: vrijwilligers, hulp met het een of ander, inspiratie, tijd, kennis, noem maar op. Juist deze twee worden tijdens UZ verbonden. UZ is een initiatief van Be More, 1%CLUB en Frivista en is een bijdrage aan een betere wereld. Kijk daar help ik graag aan mee. In een dag weten zij fenomenaal veel waarde te creëren.

8 uur overwerken (www.achtuuroverwerken.nl) Door heel Nederland zijn creatieve zelfstandigen die acht uur hebben overgewerkt voor goede doelen. Zo wilde het Rode Kruis weten, hoe ze jongere vrijwilligers beter konden betrekken. We hebben toen een heel actieplan opgesteld.

Seats2Meet.com (www.seats2meet.com en www.mindz.com). Hier kun je als zelfstandige dagelijks zitten werken. Koffie, thee, lunch horen bij de service en als ZZP'er mag je hier gewoon gebruik van maken. De tegenprestatie die je levert is het delen van kennis en het meebouwen aan een krachtig netwerk. Je kunt hiervoor in ieder geval digitaal gebruikmaken van hun platform op MINDZ, maar ook door spreekuur te houden over jouw vak. Het verhaal van Seats2meet is letterlijk ongelooflijk... en het gebeurt.

Hoe ontmoet jij mensen die jou helpen met verder te komen met wat je wilt

Dat is gevolg van een aantal dingen. Het is voor mij geen doel om mensen te ontmoeten. Maar als je zichtbaar wordt in wat je doel is dan trek je vanzelf mensen die daarbij horen. Ik kreeg gisteren bijvoorbeeld een mailtje van iemand, waarvan ik dacht dat ze in Groningen woonde. Onderweg naar Amsterdam belde ik haar, bleek dat ze in Amsterdam woonde, dus spraken we direct af. Maar het grappige was, dat zij net weer een kennis van mij had ontmoet, dus hebben we met zijn drieën koffie gedronken. Tijdens het gesprek zei ze dat ik iemand anders zou moeten ontmoeten. Zij zou het contact leggen. Wie schetst mijn verbazing toen ik 's avonds bij een dinertje uitgerekend diegene ontmoette.

Wat is jouw grote droom?

Als het hierover gaat, is dat waarde reanimeren, overwaarde nut inblazen. En voor het andere eigenlijk niet anders dan anderen, gelukkig zijn met mijn lief, mijn vrienden.

Ik heb geen financiële droom. Ik werk met waardebeoordeling achteraf. Mensen sturen me een mailtje voor een factuur. In financieel economisch opzicht verdien ik denk ik modaal, maar als het over sociale overwaarde gaat ben ik miljonair.

Ik ben bezig met een speurtocht met wat zijn nou echt grote problemen in Nederland die we kunnen oplossen, zonder in het gedoe terecht te komen. Daarmee bedoel ik de ingewikkelde regels, die allerlei oplossingen belemmeren. Estland is een prachtig voorbeeld. Er was erg veel zwerfvuil, waar iedereen zich aan ergerde. Om dat volgens de reguliere weg te laten schoonmaken zou dat drie jaar duren en een tweeëntwintig en een half miljoen hebben gekost. Het is uiteindelijk gedaan binnen een dag, met een budget van vijf ton en hulp van meer

dan vijftigduizend vrijwilligers. Binnen een dag was al het zwerfvuil weg, omdat iedereen meedeed. Het filmpje hierover kun je bekijken op: <http://tinyurl.com/c7mg9a>.

Heb je nog goede raad of advies voor onze lezers?

Het kan wel! Met een parafrasering van Shakespeare: *to do or not to do... that's the question*. Ik vind het minder spannend wie we zijn, als wat we doen. Gisteren was ik iemand anders dan vandaag en morgen.



Durftevragen

Durftevragen is ontstaan rondom de beurs Performa. Herman Dummer kreeg een stand aangeboden, waarop hij met Nils Roemen belde. In eerste instantie wisten ze niet wat ze wilden aanbieden. Ze kwamen terecht naast een stand voor *speed dating* en besloten dat zij iets zouden gaan doen met *slow daten* en ruimte creëren voor echte ontmoetingen. Hun eerste bezoeker wilde graag weten wat zij deden. Hun wedervraag was: "Mevrouw wat zoekt u?" Het bleek dat ze lekker wilde grasduinen en met zakken vol visitekaartjes naar huis wilde gaan. Op voorstel van Roemen en Dummer ging ze in het midden van de Durftevragen stand staan met alle andere aanwezigen om haar heen. Binnen *no time* had ze wat ze wilde.

Durftevragen gaat uit van drie basisprincipes:

- **verwoord je vraag goed**, want je krijgt antwoord op de vraag die je stelt. Stel je een onduidelijke vraag, dan krijg je een onduidelijk antwoord.
- **wees zichtbaar**. Als een moedervogel met een wurmpje in haar snavel aan komt vliegen, dan krijgt het jong dat zijn bek opendoet eten.
- **wees duidelijk**. Je kunt omzicht zijn, dat is wellicht netjes, maar dan duurt het allemaal wel veel langer.

In een Durftevragen-sessie stellen de deelnemers om de beurt een vraag aan de orde. De overige deelnemers helpen de vraag scherper te stellen. Daarna bedenken de deelnemers wat zij allemaal kunnen bijdragen om deze vraag te beantwoorden. Al die tips worden op post-its geschreven en aan de vragensteller meegegeven. Een Durftevragen-sessie wordt begeleid door een speciaal opgeleide facilitator, om te voorkomen dat er discussies ontstaan of coaching-gesprekken.

Op de Nieuwjaarsboost van Durftevragen in januari was Expertise erbij om verslag te doen. In een sessie van een uur zijn twee vragen heel uitvoerig besproken. Zo had een goede doelen stichting een standje met masseurs op de Vakantiebeurs. Helaas hadden ze weinig belangstelling, terwijl ze toch zo'n goed doel vertegenwoordigden. In de vragenronde kwam aan de orde of de Vakantiebeurs nu wel de meest geschikte gelegenheid was om aandacht te vragen voor goede doelen. Vervolgens werd bekeken op welke manier dit speciale goede doel zou kunnen inspelen op de stemming van de beursbezoekers. Talloze tips volgden. In het tweede geval ging het om een ondernemer die met haar product een symbolisch kunstwerk wilde creëren dat de verbinding tussen mensen gestalte geeft. Ook hier werden volop vragen gesteld, bijvoorbeeld of het kunstwerk de vorm moest zijn of juist de verkoop van haar product. Ook zij werd overstroomd met tips.

Intussen zijn talloze vragen uit Durftevragen-sessies gerealiseerd. Zo zocht Pim een stage voor zijn studie fotografie. Hij kan nu stage lopen bij negen professionele fotograaf. Caroline wilde graag een event organiseren. De Durftevragen Nieuwjaarsboost werd haar project. Een half uur voor een belangrijke presentatie ging een beamer kapot. Dankzij een oproep op Twitter met #durftevragen werd op tijd een nieuw exemplaar bezorgd. Een studente wilde graag in Engeland een opleiding in *story-telling* volgen. Daar is ze nu mee klaar. Iemand wilde een spel op de markt brengen. De eerste versie is intussen klaar.

www.durftevragen.nl

www.twitter.com/durftevragen

Vermeld #durftevragen en heel veel mensen lezen je vraag.