

A portrait of a young man with short, light brown hair and blue eyes, wearing a dark t-shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark.

Laat ruimte voor het onverwachte

Een interview met Kevin Weijers

Zodra je in de betrouwbare ogen van Kevin Weijers kijkt, wil je je complete spaargeld aan hem toevertrouwen. Niet voor niets studeerde deze auteur en veelgevraagd spreker ooit veiligheidskunde. Zijn baan als ambtenaar opende hem echter de ogen: wij mensen houden elkaar gevangen in een web van e-mailterreur. Kevin zette zichzelf op een e-maildieet, begon een vlog en startte zijn experiment rond de wereld in 80 dagen. En nu is er een boek. Een gesprek met een avonturier pur sang die het woord 'plannen' diep in zijn vocabulaire heeft weggestopt ...

Tekst: Hedda Treffers

Interview

Ooit was je ambtenaar met een prima baan en dito salaris. Niks mis mee, zou je denken ...

'Klopt, daar is in wezen ook niks mis mee. Ik kwam er echter in die vijf werkjaren achter dat we elkaar ontzettend gevangen houden in inboxen vol e-mails, vergadersessies en overleggen. Daar verbaasde ik me over. Als ik met een fris idee kwam, werd me gezegd: "zet dat maar even op papier". Dat werd dan een plan, daar moest weer over vergaderd worden en dat moest dan weer uitgewerkt worden. Tussen al deze dingen door deed ik mijn echte werk. De verbazing die ik daarover voelde, groeide met de dag.'

En toen begon eigenlijk je eerste experiment?

'Op een dag besloot ik inderdaad, geïnspireerd door Kim Spinder en haar boek *We Quit mail*, om te kijken of er ook minder mail binnenkomt als je minder stuurt. Ik zette mijzelf op een e-maildieet en besloot nog maar één keer per dag mijn mail te checken om te zien wat er zou gebeuren. Begrijp me niet verkeerd, ik heb niets tegen het fenomeen e-mail en ik snap heus wel dat je bijvoorbeeld als salesmanager regelmatig contact moet houden met externe partijen, maar een groot deel van de e-mailterreur zit hem juist in de interne mails. Collega's die elkaar over en weer van alles sturen. Kijk nu eens wat je daar aan kunt doen; de wereld vergaat echt niet als je één keer per dag je mail checkt.'

En, werkte het dieet?

'Jazeker. Het is inderdaad zo dat er steeds minder binnenkomt als je ook minder stuurt. Bovendien, continu je dag beginnen met een box vol e-mails is per definitie reactief: anderen bepalen op zo'n moment wat belangrijk is voor jou. Daar werd ik niet gelukkig van; ik wilde zelf scherp krijgen wat een dag mij zou brengen. Op een gegeven moment kwam ik erachter dat ik mijn fulltime baan van veertig uur per week in precies tien uur kon uitvoeren. Daar heb ik een blog over gemaakt en vervolgens kon ik natuurlijk op gesprek komen bij mijn leidinggevende. Vanaf dat moment zijn onze wegen gescheiden en ben ik verder gegaan met scherper krijgen wat ik écht belangrijk vind in mijn leven. Het heeft me niets dan goeds gebracht.'

'Stel jezelf de vraag: wat wil ik bereiken en kies daar de juiste tools bij'

Wat zou je mensen aanraden die hetzelfde voelen als jij, maar niet direct hun baan durven op te zeggen?

'Een van de conclusies die ik zelf trok was dat mensen heel vaak focussen op efficiency, maar dat daar eigenlijk een vraag vóór zit, namelijk: wat is effectief? Zeventig procent van de e-mail is gewoon onzin. Als je je dat al realiseert, ben je een stuk efficiënter bezig. Stel jezelf de vraag: wat wil ik bereiken en kies daar de juiste tools bij. Zelf stopte ik met e-mail en startte een blog om mijn levenslessen te delen. Dat doe ik nu al een jaar of acht en daarmee beantwoord ik veel vragen die collectief blijken te heersen. Zo ontdekte ik twee dingen: dat ik mensen kan inspireren én dat ik van schrijven houd. Iedereen zal daar zijn eigen ontdekking bij doen.'

Goed, je had je baan dus opgezegd. Wat had het leven toen voor je in petto?

'Ik blogde over mijn ervaring bij het stoppen met e-mail en daarnaast kwam ik steeds regelmatig als spreker op verschillende podia te staan. Toen ontmoette ik Martijn Aslander, auteur van de bestseller *Nooit af*. Hij nam mij op sleeptouw en leerde me het principe "waardebepaling achteraf". Dat wil zeggen dat je een lezing houdt en mensen achteraf vraagt daar een naar hun idee passend bedrag voor te betalen. Dat ben ik zelf ook gaan toepassen en zo begon mijn challenge: 50 presentaties in 15 weken.'

Was dat een succesvolle challenge?

'Zeker, want ik leerde heel veel van het spreken voor verschillende groepen en de druk van het waarmaken van een specifieke betaling was niet aanwezig. Het leuke aan een challenge is dat het een bepaald doel geeft en het fijne aan experimenteren is dat het ruimte laat voor het maken van fouten. Bovendien bracht het met zich mee dat ik ging nadenken over hoe het zou zijn om een kijkje te nemen in het buitenland. Het was ook dankzij deze challenge dat ik werd uitgenodigd om in het Evoluon in Eindhoven te spreken voor driehonderd gewillige ondernemers, onder wie een hoge baas van Philips. En in die tijd kwam ook de uitnodiging voor het TEDx-praatje op mijn pad. Daar heb ik mijn nieuwe experiment gelanceerd, want inmiddels lonkte het buitenland: de wereld rond in 80 experimenten, uiteraard geïnspireerd op Jules Vernes boek *Reis om de wereld in tachtig dagen*.'

Wat hield dat precies in?

“De wereld rond in 80 experimenten” was een challenge die ontstond vanuit nieuwsgierigheid. Interesse in hoe mensen in andere landen leven en werken en in hoeverre ik iets kon bijdragen aan het probleem of de vraag die binnen hun bedrijf speelde. Door nieuwe ideeën te lanceren of iets met een andere – frisse – blik te benaderen kon ik mensen helpen en in ruil daarvoor vroeg ik eten en onderdak. Soms werd ook mijn reis vergoed. Binnen no time had ik meer dan tachtig uitnodigingen van over de hele wereld.’

Wat heb je zoal voor soort bedrijven geholpen?

‘Er was bijvoorbeeld een bedrijf dat loopbandbureaus verkocht. Bureaus waar je dus niet aan zit, maar waaraan je al lopend werkt. Uitstekend voor de lijn. Het probleem was dan ook niet dat het product niet goed werkte, integendeel; de bureaus waren prima, maar het lukte maar niet om toekomstige klanten met woorden te overtuigen. Ik heb toen voorgesteld om de bureaus daadwerkelijk te laten uitproberen, ze gewoon neer te zetten zodat mensen ze ook konden testen en de kwaliteit ervan konden zien. In korte tijd verkocht het bedrijf de complete voorraad.’

Heb je meer van dit soort verhalen?

‘Er was een bedrijf dat worstelde met héél veel informatie op de website en niet wist hoe al die tekst op een duidelijke manier weer te geven. Ik heb ze toen geadviseerd er een infographic van te maken. Informatie in een helder plaatje biedt soms veel meer inzicht. In het boek heb ik nog veel meer van deze verhalen beschreven.’

‘Zat ik ineens op de thee bij de toekomstige sultan van Maleisië’

Je hebt het in je boek ook over het verschil tussen kijken en zien. Wat bedoel je daar precies mee?

‘Wat ik bedoel is, dat twee mensen naar exact hetzelfde kunnen *kijken* en toch iets heel anders kunnen *zien*. In mijn boek gebruik ik daar het plaatje van de eend/het konijn voor. Sommigen zien er een eend in, anderen een konijn. Probeer eens dat andere te zien dan je gewend bent. Bekijk de dingen eens uit een ander perspectief. Dat kan heel verrassend en positief werken, binnen je bedrijf, maar ook voor jou persoonlijk.’



Kevin Weijers is Chief Exploration Officer (CEO) van De Wereld Rond in 80 Experimenten. In ruil voor eten en onderdak helpt hij bedrijven in de hele wereld om nieuwe ideeën te lanceren. Daarnaast blogt hij over zijn experimenten en geeft hij lezingen in binnen- en buitenland. Begin juni 2019 verscheen Kevins boek *21 dagen niet klagen*.

www.kevinweijers.nl

Kwam je ook in vreemde of ongemakkelijke situaties?

‘In mijn boek kun je lezen dat ik eigenlijk al heel snel in een heel bizarre situatie terecht kwam. Tijdens mijn eerste reis belandde ik door een merkwaardig toeval vrijwel direct op de thee bij de toekomstige sultan van Maleisië. Dat zijn dingen die je vooraf niet kunt verzinnen.

Echt ongemakkelijk werd het nooit. (lachend) Ik zei altijd maar: in het ergste geval hebben jullie een paar dagen een lange blonde Nederlander in je bedrijf rondlopen.’

Wat volgde er na dit experiment?

‘Na mijn buitenlandavonturen kwam de *21 dagen niet klagen*-challenge op mijn pad, geïnspireerd door de Amerikaan Will Bowen, oprichter van de Complaint Free Movement. Het experiment hield in dat ik 21 dagen niet mocht klagen, roddelen of schelden. Ik had een wit bandje omgedaan bij deze challenge en op het moment dat het misging – en dat gebeurde wel zeven keer – deed ik het bandje om mijn andere pols en moest ik helemaal opnieuw beginnen.’

Er kwam aardig wat persaandacht...

‘Absoluut! Het begon met een item bij Editie NL en vervolgens werd het een Facebook-item bij RTL. Daar werden mensen opgeroepen om diegene te taggen van wie zij vonden dat hij of zij de challenge moest doen. Er volgden wel 35.000 comments. De mailtjes stróómden echt binnen en iedereen wilde zo’n wit



polsbandje natuurlijk. Terwijl het natuurlijk helemaal niet om dat polsbandje ging, dat had ik toevallig om bij het vloggen; het had net zo goed een petje kunnen zijn. Gaandeweg werd het witte bandje een beetje de metafoor voor de hele boodschap. Er was zelfs een ondernemer die mij een doos met tweeduizend witte polsbandjes stuurde. Toen die op waren, zag ik wel dat er echt behoefte aan was. Inmiddels heb ik er al twaalfduizend uitgedeeld.'

Waarom eigenlijk niet lekker een beetje klagen?

'Klagen zou je kunnen omschrijven als: negatieve feedback geven op een situatie zónder de intentie deze te veranderen. En de magie zit hem in de tweede zin. Als de situatie niet naar wens is, probeer er dan wél iets aan te doen.'

Wat wil je uitdragen met je boek?

'De kern van mijn boek is mensen uit te dagen te experimenteren. Zie het als scheidkundeproefjes. Begin een eigen experiment, stel andere vragen bij jezelf of bij je bedrijf. Iedereen probeert steeds maar zijn eigen toekomst te voorspellen: "Waar wil ik zijn over vijf jaar?" Maar het loopt altijd anders. Al dat plannen maakt dat je spontane gebeurtenissen niet ziet of buitenhoudt. Toen ik zelf die reizen ging maken vroeg ook iedereen mij hoe lang ik erover dacht te gaan doen. Wist ik veel, ik had dit nog nooit gedaan! De bedoeling was juist dat ik antwoorden ging vinden op vragen die ik van tevoren niet kende. Je moet in het leven ruimte laten voor wat er gebeurt.'

Tot slot even een 'schrijversvraag', ben je van de pen of van de computer?

'Het hele boek is in eerste instantie met de pen geschreven en later op de computer uitgewerkt. Als ik alles aanvankelijk typ, ben ik alleen maar aan het "backspacen". Met de hand schrijven, doet mijn creativiteit beter vloeien.'

Wil je kans maken op
een exemplaar van
**21 DAGEN
NIET
KLAGEN**
Kijk dan op p. 79.

