



Illustratie Marike Knaapen

# Carrière is niet meer omhoog, omhoog, omhoog

De behoefte aan betekenisvol werk neemt toe

► Steve Sichtman gelooft heilig in het 'nieuwe werken'.

► Deze maand schrijft nrc.next erover. Vandaag twee artikelen over de nieuwe arbeidsmoraal.

Door GRETHA PAMA

BAARN. Steve Sichtman (38) is opgevoed met het idee: je moet de taal uitmuntend spreken en als je wat wilt bereiken, moet je uitblinken. Dat zei zijn moeder altijd. De Sichtmans kwamen in 1970 uit Suriname naar Nederland. Zijn moeder werkt al veertig jaar als onderwijzeres in het onderwijs, vijf dagen per week. Ook toen ze scheidde van haar man en alleen voor haar twee kinderen moest zorgen, bleef ze een fulltime baan houden.

Steve Sichtman blonk uit. Hij volgde een studie accountancy („Als je wilt slagen, zoek je zekerheid. Waar ik vandaan kom, ga je rechten, medicijnen of accountancy doen.”) en kreeg op zijn 26ste een baan bij adviesbureau Boer & Croon. Op zijn 29ste werd hij er partner, op zijn 32ste vroegen ze hem vennoot te worden.

Misschien kun je zeggen dat de manier waarop hij op deze carrièrestappen reageerde, vooruitliep op wat nu het nieuwe werken heet. Hij zei niet meteen ja op het aanbod, maar dacht er maandenlang over na. „Als je zo'n positie krijgt, gaat het erom wat je commercieel en als persoon inbrengt.” Hij besloot het te doen, maar zonder zichzelf te verloochenen. „Ik was jong en zag mijzelf als vernieuwend. Dat moest mijn inbreng blijken.”

In diezelfde tijd kwam het nieuwe werken op. Steve Sichtman zag het om zich heen: werknemers van zijn generatie keken anders naar carrière maken dan de generatie voor hen. „Niet meer alleen omhoog, omhoog, omhoog en alles daarvoor opofferen. Mensen gingen een balans zoeken: doen waar je goed in bent, onder de jouw voorwaarden en op een manier die jou aanstaat.”

Veel van hen gingen voor zichzelf werken, de makkelijkste manier om je eigen omstandigheden te creëren. Tegelijkertijd besteedden werkgevers steeds meer werk uit aan zzp'ers. „Dat waren twee bewegingen die el-

kaar versterkten. Alleen, werkgevers hadden de neiging om in het wilde weg te flexibiliseren. Ze huurden mensen in zonder goed te weten wie die mensen waren en wat ze konden.”

Dat bracht hem op het idee een community voor zelfstandigen te creëren, die hij zou koppelen aan hun tijdelijke werkgevers, zodat ze steeds iets zouden doen dat bij hen paste in hun eigen ontwikkeling op dat moment. Fijn voor de zelfstandige die zich lekker wil voelen bij wat hij doet, goed voor de werkgever die een gedreven

► We willen best hard werken, maar het moet wel kloppen met wie we zijn ◀

zzp'er binnenkrijgt.

De vennoten bij Boer & Croon zagen er wel wat in. „Maak er maar een business van, zelden ze.” Dat was in 2007. Het project kreeg de naam Blue Carpet. En Steve Sichtman schreef een boek over het nieuwe werken, *De Blue Chip Manager*, waarbij 'chip' staat voor (zelf)conscious happy independent professional.

En toen kwam de crisis. Het project moest stoppen. Althans, dat vonden de andere vennoten. „Ik wilde door. Ik was ervan overtuigd dat de crisis ook een kans bood. Oké, werkgevers

doen op zo'n moment eerst de flexwerkers de deur uit. Maar na een tijdje halen ze die weer terug. En dan willen ze er meer dan voorheen grip op, dan willen ze veel preciezer weten: wie zit waar en waarom.”

Steve Sichtman dacht terug aan de belofte die hij zichzelf had gedaan toen hij vennoot werd. Hij kocht zich uit en begon voor zichzelf. Bij Blue Carpet zijn nu bijna 400 zelfstandigen aangesloten. Behalve voor bemiddeling zorgt het bedrijf bijvoorbeeld ook voor verzekeringen, kinderopvang, opleidingen en leaseautocontracten.

**Een goudgerande toekomst op durven geven: ook dat hoort bij het nieuwe werken?**

„Ja, dat denk ik wel. Ik kreeg er in die tijd veel opmerkingen over: dat je dat nu doet, middenin de crisis. Maar ik had er vertrouwen in. Ik wist dat het klopte. Het nieuwe werken is geen hype.”

**En ook geen luxe?**

„Het nieuwe werken is begonnen als een gevolg van welvaart, maar het is veel groter geworden. Het gaat om een gevoel dat de mensen van mijn generatie en de generatie daaronder delen: de behoefte aan een betekenisvolle invulling van ons leven. Hard werken voor een ondankebare werkgever hoort daar steeds minder bij. We willen best hard werken, maar het moet wel kloppen met wie we zijn en waar we voor staan.”

## Wat is 'het nieuwe werken'?

• Het nieuwe werken is een andere invulling van de rollen van werknemer en werkgever. Met als doel werken effectiever, efficiënter en plezieriger te maken voor beiden', schrijft Dik Bijl in zijn boek *Aan de slag met het nieuwe werken* (2009).

• De werknemer staat centraal. De werkgever geeft zijn personeel, binnen bepaalde grenzen, ruimte en vrijheid, om werknemers zo productief mogelijk te laten zijn.

• Bij bedrijven die het nieuwe wer-

ken hebben ingevoerd, kan een werknemer zelf bepalen hoe hij werkt, waar hij werkt, wanneer hij werkt, waarmee hij werkt en met wie hij werkt.

• Het nieuwe werken is gebaseerd op vertrouwen tussen baas en personeel. In plaats van op wantrouwen en aanwezigheidsplicht.

• Bedrijven als Rabobank, Microsoft, HP, KPN, Oracle, IBM en SNS worden gezien als koplopers als het gaat om het nieuwe werken.

## ► de geboren ondernemer



Yolante Smit: „Adrenaline heb je nodig.” Foto Peter de Krom

## In Nederland vinden we dat je bescheiden moet zijn

**Naam:** Yolante Smit  
**Leeftijd:** 66 jaar  
**Studies:** Kweekschool Amsterdam, Masters degree van Antioch University, diverse opleidingen bij Kripalu Center for Yoga & Health, USA en opleiding tot coach in Nederland.  
**Eigen bedrijf:** Laat je passie spreken. Smit is speech- en presentatiecoach

**Doet u dit werk al uw hele leven?**  
„Ik begon mijn loopbaan als onderwijzer en stapte begin jaren 80 over naar de journalistiek. Ik woonde in de Verenigde Staten en werkte bij persbureau AP in New York. Daarna ben ik yogales gaan geven, veertien jaar lang. Dat combineerde ik met cursussen en workshops zoals stressmanagement en communicatie. Eind jaren 90 heb ik bij verschillende dot-com start-ups gezeten. Eerst in de VS, en in 2000 in Nederland. Maar de markt stortte in. En in 2001, met de aanslagen van 11 september, ben ik zelf ingestort. De gebeurtenis greep me aan. Ik heb toen een tijd niets gedaan, om na een paar jaar weer in het onderwijs aan de slag te gaan. In 2008 ben ik mijn eigen bedrijf begonnen als speech- en presentatiecoach.”

**Waarom is goed spreken belangrijk?**  
„Als je een verhaal goed vertelt en presenteert dan spat de passie er van af. Als dat gebeurt, breng je een boodschap over. Je bereikt mensen. Ze zullen enthousiast naar je toekomen en meer willen weten. Mijn bedrijf heet dan ook: Laat je passie spreken.”

**En hoe laat je je passie spreken?**

„Het gaat om houding, stemvariatie, geluid, tempo, intonatie en articulering. Maar ook de inhoud van het verhaal is belangrijk. Ik help mijn cliënten om een tekst te structureren, de boodschap moet duidelijk zijn. Ook de manier waarop je het verhaal vertelt is essentieel. Er zijn mensen die geschreven taal gaan voorlezen of lange lappen tekst uit hun hoofd opdreunen, dat werkt niet. Je moet je het verhaal eigen maken. Het is ook zaak om je presentatie zo kort mogelijk te houden. En zeg niet te vaak 'uhh', dat leidt af.”

**Als spreker moet je zelfverzekerd zijn.**  
„Juis. Vooral vrouwen vinden dat lastig. Die hebben al gauw het idee dat ze zich weinig kunnen permitteren. Dat komt omdat we in Neder-

land vinden dat je heel bescheiden moet zijn. Maar dat werkt beperkend. Angst werkt ook beperkend. Het is spannend om voor een grote groep te spreken, dat klopt. Maar die adrenaline heb je nodig.”

**Hoe kom je zelfverzekerd over?**  
„Daar zijn trainingen en oefeningen voor, veel daarvan komen uit de yoga. Ik combineer nu allemaal vaardigheden van mijn vorige banen in dit werk. Door yoga weet ik ook hoe belangrijk een goede houding en ademhaling is. Door stressmanagement-technieken help ik mensen hun zenuwen onder controle te krijgen. En door mijn achtergrond in de journalistiek kan ik teksten redigeren, zodat ze soepeler van de tong rollen.”

**U bent 66, gaat u stoppen?**  
„Absoluut niet. Ik hoor veel vrouwen van mijn leeftijd alleen maar over hun kleinkinderen praten. Die heb ik niet. Dus dan denk je: wat ga ik doen, wat kan ik goed en wat vind ik leuk? Ik wil inspireren en kennis overdragen. Het is heerlijk om mensen te enthousiasmeren en te prikkelen om goed te spreken. En heel belangrijk: ik wil nieuwe inzichten bieden. Mensen maken dan een transformatie door, dat heb ik zelf ook ervaren.”

**En toen dacht u, ik word spreekcoach?**  
„Ik heb altijd een passie gehad voor het gesproken woord. Het viel me op, toen ik weer in Nederland kwam wonen, dat mensen hier vaak slecht uit hun woorden komen. In tegenstelling tot Amerikanen, die hikkelen niet zo snel en gebruiken minder stopwoorden. Het is ook opvallend hoeveel Nederlanders slecht Engels spreken, ook politici. Ik kwam op het idee: ik ga mensen helpen beter te spreken en te presenteren, zowel in het Nederlands als in het Engels.”

**Wie komen bij u?**  
„Politici, ondernemers en wetenschappers. Maar iedereen die steengoed wil worden, is welkom.”

JULIETTE VASTERMAN

► Ben jij ook een geboren ondernemer? Meld je aan voor deze rubriek via [werk@nrc.nl](mailto:werk@nrc.nl)

► Lees het tweede verhaal over het 'nieuwe werken' op pagina 25.