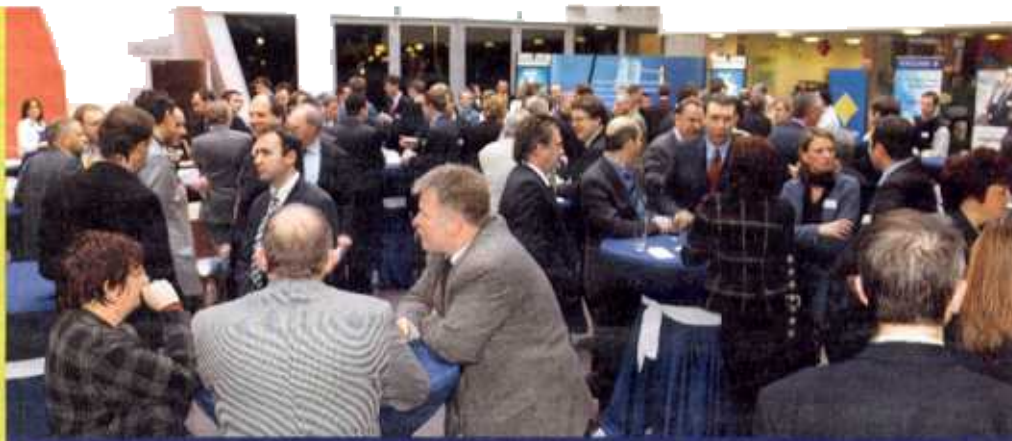


Klaar voor een business blind date?

Hoe ontstaan partnerships? En hoe kan je dat proces in de hand werken? Dat is de uitdaging voor New Shoes Today, de initiatiefnemers van de eerste business blind date.



Ook de klassieke netwerkgelegenheden bieden kansen om succesvolle partnerships op te bouwen. De initiatiefnemers zien vijf fasen in die opbouw: contact leggen, elkaar ontdekken, dromen, kansen grijpen en een project uitwerken.

Nieuwe contacten leggen? “Ja graag, maar wel als er nadien ook daadwerkelijk iets uit voortvloeit, als ik met iemand aan iets waardevols kan werken”, zegt **Martine Vanremoortele**, marketing manager van het **Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg (VCK)**, die de uitnodiging voor de eerste *business blind date* van **New Shoes Today** niet aan zich wou laten voorbijgaan. New Shoes Today is een groep ondernemers die mensen en organisaties via allerlei initiatieven stimuleren en ondersteunen op het pad van creatie, innovatie en verandering. De initiatiefnemers zien vijf stappen in het opbouwen van succesvolle partnerships: contact

leggen, elkaar ontdekken, dromen, kansen grijpen en een project uitwerken. Het opzet van de *business blind date* is om gedurende één dag 10 tot 15 personen op verrassende wijze met elkaar in contact brengen, samen iets te creëren, te innoveren en te veranderen. Mensen met elk hun eigen verhalen, verhalen die samengebracht nog meer betekenis geven. De bedoeling is dat de deelnemers voor hun *business* toegevoegde waarde kunnen halen uit de dag. De ontmoeting is *blind* om het spannend te houden, bedoeld voor wie vanuit nieuwsgierigheid en openheid nieuwe ontdekkingen wil doen. En het gaat wel degelijk om een *date*, omdat de beweging appel doet

op de wens naar nieuwe ontmoetingen en interactie.

Voorbereidend werk

Omdat de organisatoren zicht willen krijgen op de achtergrond en wensen van de deelnemers, krijgt iedereen vooraf een vragenlijst. Wat heb je vandaag nodig om je werk beter te kunnen doen? Welke belemmeringen hinderen je daarin? Wat mag de ‘date’ opleveren en betekenen voor je? Martine Vanremoortele: “De dag voor de *business blind date* komt er ook een postpakket toe met twee tijdschriften. De begeleidende brief vraagt om deze tijdens de heenreis door te nemen en aandacht te hebben voor waar ons bewustzijn op dat ogenblik is. In ‘Deng’ vind ik een bespreking van *Schaduw van de wind* van Ruiz Zafon en besluit het boek te kopen alleen al om het prachtige concept ‘kerkhof van de vergeten boeken’. En in ‘Para-astro’ verneem ik meer over mijn astrologische relatie met geld”.

Na een vluchtige kennismaking in het Centraal Station worden de deelnemers in kleine groepjes ergens naartoe gebracht. “Voor mij wordt het een rijexamen. Zucht, hoe lang is dit ook alweer geleden? Mijn mede-dater en ik brengen het er goed vanaf. Enkele tips rijker, rijden we naar de volgende halteplaats. Daar komen ook de anderen toe. Elk met zijn verhaal: over het bezoek aan een kleuterschool, een rustig fietstochtje, de scheerbeurt met het mes bij een Turkse barbier. Voor iedereen was

DE BUSINESS BLIND DATE IN VIJF STAPPEN

- Een team verzamelen. Zo’n team bestaat uit vijf tot vijftien deelnemers. **New Shoes Today** neemt zelf het initiatief om de groep samen te stellen of werkt op vraag van een klant. In dat geval geeft de klant een aantal namen van personen door die hij wil samenbrengen rond een thema, een vraag, een probleem of een activiteit.
- New Shoes Today stuurt de uitnodigingen door, alsook een korte vragenlijst waarin gepoeld wordt naar onder meer de kansen voor verbetering die de betrokkenen zien in hun werkdomein en hun verwachtingen in verband met de *blind date*.
- Op basis van de antwoorden van de deelnemers stelt de organisator een eendaags ‘blind dating’ programma op, vol verrassende ontdekkingen en samenwerkingsactiviteiten.
- De doelstelling van de *blind date* dag zelf is personen samenbrengen, ontmoetingen realiseren en menselijke verbindingen creëren. Uit die contacten kunnen dan gezamenlijke projecten ontstaan. Creatieve en innovatieve werkmethoden staan centraal op de *blind date* dag.
- Nazorg: in functie van de output van de *blind date* stuurt New Shoes Today tips door of bundelt de gemaakte afspraken voor wie dat wenst.

er in de aangeboden ervaringen wel een confronterend element. Door het professionele te verbinden met het persoonlijke worden de eerste banden gelegd. Ik stapte in de wagen met een informaticus en leerde al snel iemand kennen die soms net zo onzeker kan zijn als ik."

Waarde van kennis

Via een korte vragenlijst over waarden, praten de deelnemers met diegenen waarvan de antwoorden op de vragen sterk verschillen of juist heel nauw samenlopen. En dan is het tijd voor een spel: goudzoeken in Klondyke. 'Digging for more' is een ervaringsspel rond *Spiral Dynamics* met weinig regels. Je bepaalt alles zelf. Het einddoel is zoveel mogelijk geld verdienen. In het goudzoekersdorp bevinden zich de Nationale Bank (concessies verkopen, goud inruilen), de banken (leningen), de leveranciers (materialen als houwelen, ezels en tractoren) en de goudzoekers. Nadat twee bankiers zijn aangeduid en ook de leveranciers bekend zijn, kan het graven naar goud beginnen. Goudzoekers kunnen concessies kopen, maar zullen hiervoor geld moeten lenen. Welke tarieven zullen de banken hanteren? Zullen de goudzoekers samenwerken om zo de rente laag te houden? Hoe evolueert het? Er wordt goud gegraven en gevonden: vreugdekreten! De goudprijs stijgt en daalt. **Ruud Boxma** van **CruxQuest** stuurt aan. "Er is voor ons te weinig tijd om de theorie van *Spiral Dynamics* echt te leren kennen, maar we komen wel tot interessante inzichten die bijblijven. Over de waarde van kennis bijvoorbeeld. Twee goudzoekers



Maarten Swinkels, half blind op de business blind date: "In mijn vroegere werkomgeving nodigde ik af en toe twee zakenrelaties uit die elkaar nog niet kenden. Vanuit die ervaring is de idee voor een ruimere business blind date gegroeid."

BUSINESS EN BEZIELING

"Ik speelde al langer met het idee om voor een grotere groep mensen een 'blind date' te organiseren", zegt **Maarten Swinkels**. Hij is management consultant, met ervaring in onder meer verbeteringstrajecten en veranderingsmanagement en een van de partners van **New Shoes Today**. In zijn vroegere werkomgeving nodigde hij af en toe twee zakenrelaties uit die elkaar nog niet kenden. Vanuit die ervaring is de idee voor een ruimere business blind date gegroeid. "De reacties na het eerste evenement tonen aan dat de deelnemers het vooral appreciëren om mensen van heel verscheiden 'pluimage' te kunnen ontmoeten. Ook het gevoel van vrijheid vinden ze een pluspunt: je kunt op een meer open manier thema's aankaarten of over problemen praten, omdat je hier samenwerkt met mensen die niet in je eigen bedrijf of sector werken." Maarten Swinkels loopt met plannen rond om de formule ook aan te bieden aan bijvoorbeeld grote multinationals die ontmoetingen willen organiseren tussen medewerkers uit verschillende vestigingen, of aan wie binnen één branche verschillende spelers wil samenbrengen. "Wij bieden het kader en werken verschillende scenario's uit waarbinnen mensen elkaar kunnen ontmoeten." De klemtoon ligt voor Maarten Swinkels niet op de resultaten, evenmin is de business blind date een forum waar zakenmensen hun producten of diensten slijten of er reclame maken. Alles draait om ontmoetingen, om menselijke verbindingen. Die geven aan zakelijke contacten en projecten een andere, meer bezielde dimensie.

besluiten om geen geld te lenen, maar ze trachten kennis te verzamelen over de goudaders, die ze dan later zullen verkopen. Nauwgezet noteren ze bij elke ronde waar en in welke laag goud gevonden wordt. Na een poosje hebben ze alles accuraat in kaart, maar helaas... onverwacht eindigt het spel. De kennis is waardeloos. Hoe vaak zijn we in onze organisaties bezig met data en kennis te verzamelen die door veranderende omstandigheden waardeloos wordt? En over de waarde van winnen: 'Je hebt nu wel veel geld verdiend, maar heb je nog vrienden?' Voor mezelf is het spel een grote metafoor voor de noodzaak aan flexibiliteit."

Confronteren

Gabriël Augustijn, die samen met **Maarten Swinkels** de blind date leidt, demonstreert hoe hij werkt aan nieuwe ideeën. Hij koopt regelmatig een hele waaier aan kranten en tijdschriften. Beelden, titels en teksten die hem op een of andere manier prikkelen, scheurt hij uit en kleeft hij op een flipchart. Hij fotografeert en dateert het geheel en bewaart de foto's. Later kan hij door associatie verschillende opties voor vragen en problemen uitwerken en rijker maken. "Ons huiswerk wordt nu bovengehaald voor de volgende opdracht. Beschrijf, door associatie met wat je gelezen hebt in de tijdschriften, wat je graag wil realiseren, dat je nodig hebt om je werk beter te doen, en wat je aan de anderen wil vragen. Nu blijkt dat de bladen heel nauwgezet gekozen zijn, om iemand met een andere wereld in contact te brengen, om uit te dagen, om te confronteren."

Kansen grijpen

Briefjes met wensen, dromen en vragen van de deelnemers worden aan de wand gekleefd, samen met een invulblad gebaseerd op de COCD-box. Dat is een matrix om ideeën te groeperen op basis van vernieuwingskracht en realiseerbaarheid. Er zijn vragen als: 'Hoe vind ik meer tijd om te realiseren wat ik wil doen?', 'Wie kan me helpen innovatie door te voeren in gezondheidszorg', 'Hoe vind ik nieuwe werktieren in mijn vak?' En ook: 'Hoe kan ik schoonheid brengen in mijn werk?' Iedereen kan tips en adviezen toevoegen. "Dit is toch waar het echt om gaat als we willen bouwen aan partnerships?" Zullen er projecten uitgewerkt worden of blijft het bij een vrijblijvende kennismaking? Het ligt in de handen van de deelnemers. De formule geeft geen instant-resultaat. "Ik

Hoe vaak zijn we in onze organisaties bezig met data en kennis te verzamelen die door veranderende omstandigheden waardeloos wordt?

geloof sterk in deze manier om nieuwe contacten te benaderen", besluit **Martine Vanremoorde**. "Ontmoeten vanuit een open geest en met de intentie om elkaar te helpen. Een paar weken na de blind date krijg ik de documenten van de brainstorm én de tips thuisgestuurd, samen met het lijstje van wat we beloofd hebben om voor de anderen te doen. Op mijn lijstje staan in elk geval een drietal afspraken." ■

Christine Huyge

www.newshoestoday.com
www.ghosttowns.com/states/az/klondyke.html
www.cruxquest.nl - www.spiraldynamics.info
www.cocd.org (zoeken bij kenniscentrum voor COCD-box)