

De nieuwe MENTALITEIT

Durftevragen, een methode waarbij kennis en kunde worden uitgewisseld zonder dat er een tegenprestatie verwacht wordt, wint aan populariteit. In de sociale media maar ook daarbuiten. Voor het eerst komen er nu ook openbare sessies over deze nieuwe mentaliteit in Limburg.

door **Pieterneel Kellenaers**

Stel je loopt met een groots plan rond maar je hebt geen flauw idee waar je moet beginnen met de uitvoering ervan. Dan kan de methode durfgevragen een oplossing bieden. Zo wilde Marrije Prins uit Amsterdam, die morgen in Weert een durfgevragen-sessie begeleidt, graag Spaans leren in de Argentijnse hoofdstad Buenos Aires. Prins: „Ik heb daar een school benaderd en gevraagd of ik in ruil voor werk gratis les kon krijgen. Dat kon. In januari vertrek ik voor vier maanden naar Argentinië. Ik ga twee blogs per week schrijven voor een cursus Spaans van tien weken.”

Prins was zoals ze dat zelf zegt „onbewust bekwaam” in het durfgevragen. „Ik paste het principe al heel lang toe. Ik hou bijvoorbeeld niet van sjuouwen dus als ik de zolder wil opruimen, vraag ik daar mensen voor en ga ik lekker voor ze koken. Nu ik daar door durfgevragen meer op let en bewuster mee omga, lukt het steeds beter en vaker en durf ik ook onbekenden om hulp te vragen.”

Durftevragen ontstond vijf jaar geleden toen initiatiefnemers Herman Dummer en Nils Roemen het

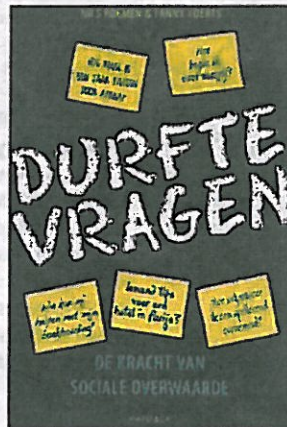
idee lanceerden op een beurs. Het principe lijkt simpel. Door mensen te leren aan te geven wat ze nodig hebben, krijgt 'sociale overwaarde' een plek. Er zijn immers genoeg mensen die hun kennis of overvloedige spullen willen delen. En dat kan heel succesvol zijn. Zo ruilde Kyle MacDonald uit Canada een rode paperclip net zo lang voor iets waardevollers tot hij een huis met twee verdiepingen bezat. De populariteit van dit principe nam een grote vlucht toen op Twitter #durftevragen of #dtv werd gelanceerd. Inmiddels is het in Nederland de meest gebruikte hashtag (het symbool dat Twitteraars gebruiken om het onderwerp van hun Tweet aan te geven, red.) met een dagelijks bereik van rond de 200.000.

Het kunnen kleine probleempjes zijn die zo via internet worden opgelost, maar wat de initiatiefnemers betreft, wordt de wereld er uiteindelijk ook beter van. „Er is gelukkig veel op deze wereld, maar helaas ligt het vaak onbenut op de verkeerde plek. Als we al deze sociale overwaarde nieuw leven inbla-

zen, dragen we bij aan een afnemende wegwerpcultuur en daarmee aan een waardevollere, duurzame wereld”, schrijven Nils Roemen en Fanny Koerts in hun boek over durfgevragen, dat sinds het verschijnen twee maanden geleden al minstens 10.000 keer (gratis!) is gedownload.

Durftevragen vergt een nieuwe mentaliteit waarbij je zelf bepaalt wat andermans idee je waard is. Durfgevragen is dan ook een concept dat niet is vastgelegd en waarvoor geen bedrijf is opgericht. Dat is zelfs voor de bedenkers wel eens lastig. Ze schrokken even toen Mike di Bello een gat in de markt ontdekte door T-shirts te gaan verkopen met de

tekst #durftevragen. De bedenkers verdienen er niets aan, maar vinden het bij nader inzien wel handig dat er zonder hun inspanning reclame wordt gemaakt, aldus Roemen en Koerts in hun boek. Inmiddels telt het netwerk rond de bedenkers veertien begeleiders die sessies organiseren en dringt het fenomeen ook tot Limburg door. In Maastricht zijn al besloten sessies geweest en volgende week doet



Estland werd in één dag opgeruimd

Het mooiste voorbeeld van hoe durfgevragen kan werken, is dat van Rainer Nolvak uit Estland. Als natuurliefhebber ergerde hij zich aan de rommel in de uitgestrekte bossen van zijn land. Hij stelde zich ten doel

om in één dag met 40.000 landgenoten de boel op te ruimen. Uiteindelijk mobiliseerde hij met zijn project 'Lets Do It 2008' 50.000 Esten die in vijf uur het hele land opruimden. Als de overheid dit had

moeten doen, had het de maatschappij zeker drie jaar en 23 miljoen euro gekost. Bovendien heeft het idee zich met succes verspreid. In Slovenië hadden ze zelfs te weinig rommel voor de deelnemers.

een coachingbedrijf uit Venlo een zogenoemde Incompany-sessie met de werknemers. In Weert is morgen de eerste open sessie van Limburg. De deelnemers bepalen achteraf wat ze de bijeenkomst waard vinden. Prins heeft hiertoe een wensenlijstje op haar website staan.

Jacqueline Slenders uit Amsterdam organiseert de sessie in Weert, Ankie Vanderfeesten stelt hiervoor haar galerie beschikbaar. Slenders: „Ik heb een groot deel van mijn jeugd in Weert doorgebracht en wil er weer naar terug. Durfgevragen is voor mij een prettige methode om mensen te leren kennen en ook zonder eigen concrete vragen voelt het lekker en constructief om met anderen mee te denken.” Ook bij de waardebeoordeling achteraf is het overigens belangrijk te durven vragen. En dat durven initiatiefnemers Roemen en Koerts best. Achterin hun boek hebben ze 21 hulpverzoeken geformuleerd. De meest opmerkelijke is de laatste: wie kan ervoor zorgen dat ons logo zichtbaar wordt op de maan? De bedenkers van durfgevragen hebben een ideaal en Roemen en Koerts verwoorden dat zo in hun boek: *Droom nu eens met ons mee. Stel dat we alle Nederlanders zouden stimuleren om hun ideeën, dromen, plannen waar te maken. Stel dat we iedereen zouden faciliteren om in samenwerking met anderen te bepalen wat het beste is voor henzelf en de mensen en wereld om hen heen. Stel dat we zelfs de meest idiote plannen zouden steunen. Wat zou er dan gebeuren met onze welvaart en het Bruto Nationaal Geluk van Nederland?*

In Weert wordt morgen en op vrijdag 20 januari een durfgevragen-sessie georganiseerd in Galerie Weert. Belangstellenden kunnen zich aanmelden bij Jacqueline Slenders, 06-81160066. Meer informatie vinden en aanmelden kan bovendien op www.durftevragen.com.