



In een superbrainstorm verbond Erik Peekel deelnemers met elkaar en met elkaars ideeën

Deelnemers verbinden elkaar en elkaars ideeën

Soms heb je van die mensen. Je komt ze onverwacht tegen. Je raakt aan de praat. Van de ontmoeting krijg je frisse energie. Ideeën worden beter door ze samen te bespreken. Er ontstaat een uitvoerbaar plan. Iedereen krijgt zin om zijn schouders eronder te zetten. Als je klanten of collega's samenbrengt, kun je dit soort ontmoetingen mogelijk maken. Je verbindt mensen met elkaar en met elkaars kennis en energie. Dat is het allermooiste dat er is...

Op 6 juni jongstleden bracht Aaaaha! the Actor Factory 100 organisatoren samen op Nyenrode Business Universiteit. Het thema Het Nieuwe Verbinden behandelt verbondenheid in real life en via technologie. In een superbrainstorm deelden de organisatoren hun inzichten: hoe kun je deelnemers verbinden met elkaar en met elkaars ideeën? Sprekers waren LinkedIn-directeur Eugenie van Wiechen, Nudge-oprichter Jan van Betten, standup-inspirator Nils Roemen (Durftevragen), initiatiefnemer van Iedereen Elke Dag Plezier, Michiel Drijber en communicatie-expert professor Flip van der Wal.

Het Nieuwe Verbinden

Het Nieuwe Verbinden opende met een Superbrainstorm. De organisatoren deelden hun ideeën over het verbinden van deelnemers. In de inleiding noemde initiatiefnemer Erik Peekel voorbeelden uit zijn eigen ervaring. Zo mocht hij een aantal evenementen leiden rond het Olympisch Plan 2028. Op die bijeenkomsten streeft ieder hetzelfde doel na. Mensen worden enthousiast rond de idee dat zij het grootste evenement ter wereld naar Nederland kunnen halen. Hun eigen belang schuiven zij even naar de achtergrond. Zij voelen zich verbonden en willen elkaar verder helpen. Die verbondenheid hangt in de lucht, je hoort een enthousiast gegons en na zo'n bijeenkomst gaat iedereen vol ideeën en plannen naar huis. Dit kun je doorvertalen naar andere evenementen. Zo dacht de hele infrasector mee over het realiseren van een Olympische Infrastructuur op een tweemaal congres over het wegennetwerk. De focus hielp om de beleidsmakers en wegebouwers tot elkaar te brengen.

Hoe creëer je verbondenheid op je evenement?

- Betrek deelnemers bij de organisatie. Wat zijn de vragen die zij graag beantwoord zien? Verdiep je in de belangen van je deelnemers.
- Zorg voor een aansprekend doel (duurzaamheid, samenwerken, innovatie, maatschappelijk, sport, het nieuwe werken, talent in de organisatie/branche, et cetera).
- Redeneer van achter naar voren bij het organiseren: hoe ziet de herinnering aan de bijeenkomst eruit?
- Beïnvloed vanaf het uitnodigingstraject de emoties: zorg dat men vol positieve verwachting aankomt op het evenement. Neem vooraf eventuele negatieve emoties weg door ze te benoemen (bijvoorbeeld in een filmpje of in een cartoon).
- Geef vanaf de ontvangst aandacht aan je gasten, zorg voor een aangename sfeer. Laat verder vooral ruimte voor opbouwende ideeën.
- In kleine groepjes raak je makkelijk in gesprek en merk je al snel hoe je elkaar verder kunt helpen. Programmeer actieve workshops met een eindresultaat.
- Gebruik technologie en gespreksvormen op een doordachte manier om de juiste deelnemers te vinden en ze vooraf en tijdens het evenement te verbinden.

Op Nyenrode stelden de organisatoren elkaar de vraag wat de voorwaarden zijn voor verbondenheid. Hoe kun je dat vervolgens toepassen om je eigen evenementen inspirerender te maken?

Durf te vragen

Nils Roemen vertelde hoe leuk het is als je anderen verder kunt helpen. Nils ziet eindeloos veel kansen om vraag en aanbod aan elkaar te koppelen, moderne ruilhandel. Het gaat er meestal om dat je duidelijk vraagt om wat je nodig hebt. Nils is dan ook één van de initiatiefnemers van #durftevragen. Op Twitter komt deze hashtag regelmatig voorbij, daarnaast worden er evenementen georganiseerd op uiteenlopende plekken in het land. Nils vertelde over sociale overwaarde. Het is toch krankzinnig dat er nog daklozen buiten slapen terwijl er zoveel oude kantoren leeg staan? De bevolking van Estland stak de handen uit de mouwen. In vijf uur tijd maakten 50.000 inwoners samen het land schoon. Dit initiatief wordt binnenkort wereldwijd nagevolgd. Nils had concreet advies voor organisatoren. Stel de juiste vragen aan je deelnemers. Laat ze vooraf verlanglijstjes maken. Wat komen ze halen op je beurs of congres? Op die manier kun je de verwachtingen aan elkaar knopen. >>

Stel de juiste vragen aan je deelnemers. Wat komen ze halen op je beurs of congres?



Jan van Betten (Nudge) in gesprek met Nils Roemen (Durf te vragen)

Verbonden op Het Nieuwe Verbinden

- Ahoy hoorde van een VNU-systeem dat de vraag van beursbezoekers koppelt aan het aanbod van exposanten.
- Olympisch Plan 2028 wil de groene stippen van Nudge wellicht in gaan zetten als de oranje stippen of vlammetjes van de Olympische gedachte.
- Michiel Drijber trof de buurjongen uit zijn kindertijd, zij hadden elkaar minstens 35 jaar niet gezien!

De kracht van je netwerk

Eugenie van Wiechen is directeur van LinkedIn Nederland. Eugenie gaf een heel compleet overzicht van de kansen op LinkedIn. Zij gaf aan dat de grootste kracht van het netwerk ligt in de tweede schakel. Vanuit je eigen netwerk weet je vaak nog wel wat mensen voor je kunnen betekenen, maar één schakel verder ligt een ongekend potentieel aan mogelijkheden. Dat zijn vaak de mensen die je werkelijk verder kunnen helpen. Via de advanced search knop rechtsbovenin kun je heel specifiek zoeken. Je ziet direct via wie je met die professionals bent verbonden. Eugenie liet zien hoe je LinkedIn kunt gebruiken om jezelf en je organisatie te profileren, om nieuwe business te genereren, om kennis te verwerven en te delen en om verder te komen in je carrière.

Case 1: Jan van Betten (Nudge.nl)

Jan van Betten had een succesvolle internationale carrière, de laatste jaren daarvan was hij CEO van Reed Elsevier in Duitsland. Hij bedacht dat hij zijn kennis, netwerk en

ervaring heel goed zou kunnen inzetten voor een duurzame samenleving. Sinds 11 november 2010 zetten ruim 14.000 mensen hun groene stip op de landkaart op nudge.nl. Samen maken zij het verschil. Zij geven elkaar eenvoudige tips om energie te besparen. Nudge bundelt de slimste tips en vergroot daarvan het bereik. Zo blijkt dat je eieren van het vuur kunt halen zodra het water kookt. Dat scheelt energie. Nudge kreeg het voor elkaar dat deze instructie nu op de verpakking van Rondeel eieren komt te staan. Voor Albert Heijn is dit direct de aanleiding om met Nudge in gesprek te gaan over andere verpakkingen. Nudge verbindt consumenten met elkaar en met elkaars ideeën op het gebied van duurzaamheid. Op 23 juni ontmoette men elkaar op Nudgelive in de Haarlemse St. Bavokathedraal. Ondermeer stond de grootste superbrainstorm over duurzaamheid op het programma.

Case 2: Michiel Drijber (Iedereen Elke Dag Plezier)

Michiel Drijber heeft de grootste LinkedIn-groep van Nederland. Ruim 54.000 leden voelen zich aangetrokken door het doel om elke dag plezier toe te voegen voor jezelf en voor een ander. In het begin stuurde Michiel elk nieuw lid een persoonlijk welkomstberichtje, soms wel 800 op een dag. Gelukkig gaat dat inmiddels automatisch. Michiel liet zien hoe plezier werkt. Plezier is een voorwaarde voor verbondenheid. Plezier geeft energie en werkt aanstekelijk binnen je organisatie, maar ook naar buiten toe. Plezier kan leiden tot een positieve spiraal naar vooruitgang, die zichzelf versterkt. Inmiddels biedt Michiel een keurmerk plezier voor organisaties en is hij spreker en adviseur in dit leuke onderwerp. Michiel maakte een workshop over plezier voor congresprogramma's. Hoe voeg je elke dag meer plezier toe op je werk? •



Actrices geven persoonlijke aandacht, zij brengen deelnemers met elkaar in gesprek

UITNODIGING

In september organiseert Aaaaaha! the Actor Factory een vervolgevenement op landgoed Nyenrode. Er zijn 10 gratis kaarten beschikbaar voor lezers van EventView. Mail naar redactie@eventview.nl

Erik Peekel is oprichter van Aaaaaha! the Actor Factory BV. Erik leidt zo'n 3 keer per week een Superbrainstorm, waarin hij deelnemers verbindt met elkaar en met elkaars ideeën. Zijn bedrijf maakt interacties, workshops en filmpjes. Voor EventView schrijft Erik regelmatig over zijn meest boeiende projecten.