

# PASSIE IS *passé*

*Als er één mantra is dat onze generatie achtervolgt, dan is het wel: volg je passie! Sindsdien doen we het niet voor minder. Maar hoe gelukkig worden we ervan?*

Door ELSBETH GRIEVINK

**T**oen ik vijftien was, kreeg ik mijn eerste vakantiebaantje: in de plaatselijke supermarkt stond ik met een hoedje op achter de vleeswaren. Terwijl ik het zoveelste onsje gekookte ham afsneed, droomde ik van een carrière als hoofdredacteur bij een groot modeblad. In de buurtsuper was de glamour ver te zoeken. 's Avonds thuis klaagde ik over de vleeslucht, die in mijn kleren bleef hangen. 'Werk is nou eenmaal niet altijd leuk,' zei mijn vader dan. 'Sterker, meestal is het niet leuk. Maar dat geeft niks.'

Werk is niet altijd leuk. Voor mij is het geen fris geluid – ik hoor het immers al meer dan dertig jaar – maar in deze tijd moet het dat wel zijn. Werk moet namelijk leuk zijn. Sterker nog, het moet je passie zijn, iets waar je helemaal voor gaat. Om me heen zie ik het veel mensen doen: ze maken als zzp'er werkweken van 60 uur, om te leven van hun fotografie, zelfgeïmkerde honing, reis- of culiblog, barbershop, modelabel of worstendraaijerij. Ze hebben het goed voor elkaar: ze hebben vrijheid, verplaatsen hun werk bij mooi weer naar het terras, hebben een goed verhaal te vertellen op verjaardagen en partijen en steken kleurrijk af tegen de loonslaven. De cijfers vertellen een minder vrolijk verhaal. Van de 760.000 zzp'ers die ons land zo ongeveer telt, heeft een derde een jaaromzet die lager ligt dan 25.000 euro. Slechts 38 procent is verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid. Het grafiekje van zzp'ers met problematische schulden toont een dramatisch stijgende lijn. Hoe leuk is het nog om je passie te volgen, als je er nauwelijks een boterham van kunt eten? Fleur Kolk (37) weet er alles van. Zes jaar geleden doekte ze haar jaloersmakende vintage-winkel *slash* galerie in Rotterdam op om te doen wat ze zich stellig had voorgenomen om nóóit te doen: voor een baas werken.

## Droomplek

Fleur: 'Ik heb erg jong gepiekt. Toen ik 24 jaar oud was, ben ik met vier vrienden een club begonnen, Off Corso in Rotterdam. Dat was zo'n succes en gaf zo veel voldoening en erkenning, dat ik het daarna niet voor minder deed. Ik wilde iets doen dat bijzonder was, iets neerzetten dat echt iets betekent voor mensen. Toen we de club verkocht hadden, begon ik een galerie. Tegelijkertijd lanceerde ik een eigen magazine over street art en hedendaagse kunst, *Moose Magazine*. Ik heb daar veel geld ingestopt, waar bijna niets van terugkwam. Ondertussen droomde ik van een plek waarin al mijn passies zouden samenkomen. Mode, design, kunst, vintagekleding en gadgets. Ook dit plan wilde de bank wel weer financieren, dus leende ik vrolijk bij. Ik vond een superleuk pandje in een nieuw te ontwikkelen gebied in de stad en opende daar mijn winkel annex galerie, waar ik alles verkocht wat ik zelf leuk vond: vintagekleding, *street art*, sieraden, gekke zonnebrillen, exclusieve tijdschriften en kunstboeken. Hartstikke leuk, alleen kwam er geen kip binnen. Ja, bij openingen kwam de halve stad langs, maar niemand kocht wat. Ik ben een heel actief iemand, ik wil altijd wat te doen hebben, maar in mijn eentje in die winkel verveelde ik me dood. Van ellende ging ik maar weer een knoop aannaaien of een jurkje inkorten. Omdat er nauwelijks geld binnenkwam, liep de huurachterstand snel op. Op het dieptepunt was er drie dagen lang niemand binnen geweest. En had ik he-le-maal geen cent meer. Ik wist: ik heb een salaris nodig. Ik moet een baan. Het leek me vreselijk, maar ik had geen keus.'

## Verlost van geldstress

Door omstandigheden kon Fleur onder haar huurcontract van drie jaar uit. Ze sloot haar winkel en ging op zoek naar een baan voor >>



HOE LEUK IS HET  
NOG OM JE PASSIE  
TE VOLGEN,  
als je er nauwelijks  
een boterham van  
kunt eten?

## ‘PROBEREN UIT TE VINDEN WAT JE PASSIE IS, is hét recept voor frustratie’

drie dagen per week. Die vond ze, als verkoopster in een bruidsmodewinkel. ‘Dat leek me wel een grappige baan. Of je je nu in vintagekleding wikkelt of in een trouwjurk, het blijft een soort verkleden. Ik dacht: dit doe ik hoogstens drie maanden, puur om even uit de ergste schulden te komen.’ Het liep anders. ‘Vanaf dag één vond ik het werk heel leuk. Ik kwam erachter dat verkopen echt een vak is, iets wat je onder de knie moet krijgen. Ik leerde dat élk woord dat uit je mond komt, een doel heeft. Je moet zo’n jurk verkopen. Daar kreeg ik lol in. Ik werd fanatiek en bekeek de winkel door de ogen van mijn baas: hoe zou ik het aanpakken als ik hem was? In no time deed ik alles: de inkoop, de planning van het personeel, het management op de vloer én een deel van de marketing en pr. Ik had een goede klik met mijn leidinggevende en merkte hoe leuk het kon zijn om in een team te werken. Maar het allerfijnste was dat ik van de geldstress verlost was. Die commerciële sector, waar ik altijd zo op afgegeven had? Ik vond het héérlijk. Geen geneuzel met ienimibudgetjes, geen gedoe met verantwoording van je subsidies.’

Zo snel als Fleur zelf gewend was aan haar nieuwe leven, zo lang duurde het in haar omgeving: ‘Veel mensen zagen het als een tussenfase. Dat kwam ook wel doordat ik er zelf soms een beetje lacherig over deed: ik zit nu in de bruidsmode, haha, wie had dat gedacht, haha! Eén vriendin vroeg op een gegeven moment: Fleur, wanneer ga je nou weer eens écht iets doen? Maar intussen had ik het vreuselijk naar m’n zin en werd ik iets wat ik nog nooit geweest was: expert op een bepaald gebied.’

### Skills boven passie

Toch kroop het bloed waar het niet gaan kon. Na 4,5 jaar verlangde Fleur terug naar de vrijheid van het eigen-baas-zijn. ‘Ik wilde drie maanden op reis en besefte dat dat geen optie is als je in loondienst bent. En toen ontstond het businessplan dat ik nóóit had kunnen bedenken als de dingen niet waren gelopen zoals ze zijn gelopen: ik nam

ontslag bij de winkel waar ik werkte om vanuit mijn expertise een verkooptraining te ontwikkelen voor de bruidsmodebranche. Het is een e-book geworden van 110 pagina’s dik, dat ik inmiddels wereldwijd online verkoop. Daarnaast houd ik een blog bij over bruidsmode (inwhite.nl) en verzorg ik content voor de social media van diverse bruidsmode merken (mingleandspread.com). Onlangs ben ik drie maanden in Brazilië geweest, waar ik mijn werk gewoon vanuit het strandhuisje kon voortzetten. Ik heb nu alles wat ik wil, en dat allemaal dankzij een baan die ik tegen wil en dank aannam.’

Wetenschapper Cal Newport schreef een boek over de zoektocht naar je droombaan, waarin hij Fleurs verhaal zó als voorbeeld had kunnen opvoeren: *So Good They Can’t Ignore You: Why Skills Trump Passion in the Quest for Work You Love*. Hij legt uit waarom vaardigheden belangrijker zijn dan passie om uit te komen bij werk waar je gelukkig van wordt. ‘Volg je passie’ is volgens hem een waardeloos advies. ‘Proberen uit te vinden wat je passie is, is hét recept voor frustratie. Een carrière die voldoening geeft, laat zich niet op die manier uitstippelen. Alleen door te doen en dingen uit te proberen, kun je waardes ontdekken die belangrijk zijn voor je geluksgevoel. Als je die waardes weet te integreren in je werk, wordt de kans dat je gelukkig wordt van je werk vele malen groter dan wanneer je blind je passie najaagt. Om daar te komen moet je jezelf eerst op een bepaald gebied bekwalen. Maak jezelf nuttig en onmisbaar. Vanuit die positie kun je de waardes en zaken die je belangrijk vindt – autonomie, vrijheid, creativiteit, macht, een goed salaris – bevechten.’

### Stop met zoeken

Of dit een betoog is om te stoppen met dromen over die B&B in de Dordogne of die webwinkel in gehaakte slofjes? Nee, hoor. Lekker doen als je daar gelukkig van wordt. Maar niet tegen elke prijs. Want dat je passie volgen *the only way up is*, is een misvatting. Bovendien kun je je afvragen hoe onze maatschappij eruitziet als iedereen gaat doen wat-ie het allerleukst vindt. Blijft er dan niet heel veel werk liggen?

Het is tijd om ons niet langer gek te laten maken. De sociale druk om iets ‘bijzonders’ te doen en het ‘verschil te maken’ leidt ons af van het oorspronkelijke doel van werken: geld verdienen om in je behoeften te voorzien door iets te doen waar in onze samenleving vraag naar is. Helemaal als je niet één, twee, drie kunt verzinnen waar je passie ligt, moet je vandaag nog ophouden met die te gaan zoeken. Het komt wel, als je eenmaal aan de slag bent. En wat er dan komt is misschien geen passie waar de vonken van af vliegen, maar wel omstandigheden waarbij je je goed voelt. Brood op de plank is immers ook best prettig, net als nu en dan een nieuw paar pumps.

Over pumps gesproken: ik ben nooit hoofdredacteur van een modeblad geworden. Of het me gelukt zou zijn, zal ik nooit weten, omdat ik tijdens de rit een zijweg ben ingeslagen, die ik óók interessant bleek te vinden. Al werkend kreeg ik steeds beter inzicht in mijn capaciteiten én in wat ik belangrijk vind in het leven. Langzamerhand heb ik mijn ambities bijgesteld. Nu verdien ik mijn brood in de cultuursector en schrijf ik zowaar ook nog met regelmaat voor een modeblad. Ik vind het allebei ontzettend leuk. Nee, heus niet altijd, dat is waar. Maar het scheelt de helft als dat ook niet per se hóeft. ■