



RENÉ JANSEN



6P INSTITUUT VOOR ASSESSMENT EN COACHING

ZONDER DOEL GEEN SUCCES

VEEL CONSULTANTS EN INTERIM MANAGERS KIEZEN VOOR HET ANALYSEREN EN VERBETEREN VAN PROCESSEN ALS MEDICIJN VOOR PROBLEMEN BINNEN DE BEDRIJVEN WAAR ZE WERKEN. HOEWEL DIT EEN VOOR DE HAND LIGGENDE KEUZE LIJKT, IS DIT MEESTAL NIET DE MEEST EFFECTIEVE. WANT WAT IS DE ZIN VAN HET AANSCHERPEN VAN PROCESSEN ALS NIET ALLE MENSEN BINNEN EEN BEDRIJF DOORDRONGEN ZIJN VAN DE BEDRIJFSDOELSTELLING(EN) EN NIET WETEN WAAR ZE NOU PRECIES OP WORDEN AFGEREKEND? EEN ONTWIKKELTRAJECT DAT BEDRIJVEN BETER MOET LATEN FUNCTIONEREN, OMVAT EEN AANTAL STAPPEN. EN HET SUCCES VAN EEN DERGELIJK TRAJECT IS AFHANKELIJK VAN DE LOGISCHE VOLGORDE VAN DIE STAPPEN. RENÉ JANSEN HEEFT GEZIEN EN ERVAREN DAT HIER NOG VEEL WERK TE VERZETTEN IS. DAAROM HEEFT HIJ BEGIN 2004 ZIJN BEDRIJF 6P OPGERICHT, WAARBIJ DE 6 P'S STAAN VOOR DE STAPPEN NAAR SUCCES. →

PSYCHOLOGIE ALS BASIS

6P is actief op het gebied van assessment, coaching, maar ook op het gebied van werving en selectie. De oprichting is het logische gevolg van de loopbaan van dr. René Jansen en de doelen die hij zich daarbij heeft gesteld. Als leerling in de tweede klas middelbare school las hij al samen met een vriend de boeken van Sigmund Freud om daar vervolgens over te discussiëren. De interesse voor de menselijke psychologie was toen reeds aanwezig. Hoe verlopen de denkpatronen van mensen in verschillende situaties en hoe handelen ze vervolgens? René: "Het was voor mij al snel duidelijk dat ik iets met psychologie moest gaan doen. Maar om helemaal zeker te zijn van mijn keuze heb ik toch een beroepskeuzetest gedaan, zonder overigens dit bureau over mijn voorkeur te vertellen; ik wilde immers een onafhankelijk advies. De uitkomst van de beroepskeuzetest kwam gelukkig volledig overeen met mijn eigen gedachten. In 1971 ben ik gestart met de studie psychologie aan de Universiteit te Tilburg. De studierichting was daar net opgericht en ik was een van de eerste studenten. Lekker pionieren dus. Die studie is mij overigens vrij gemakkelijk afgegaan. Ik heb aan de universiteit nooit echt hard hoeven studeren. De voorafgaande jaren, op gymnasium-B, dat was pas werken. Uiteindelijk ben ik in 1976 cum laude afgestudeerd in de vakken klinische psychologie, fysiologische psychologie en statistiek."

DE PRAKTIJK

Na zijn opleiding wilde René niet alleen het geleerde in de praktijk brengen, maar vooral ook blijven leren. Zijn eerste functie, in de verpleeghuissector, bleek al snel niet genoeg dynamiek te hebben. Zijn volgende uitdaging was het gaan werken met jonge mensen, die aan het begin staan van een (school)loopbaan. Dit was bij de stichting onderwijs- en beroepskeuze in Geleen, opgericht door oud mijnbouw-ingenieurs om de Limburgse jeugd beter voor te lichten over hun mogelijkheden met betrekking tot studie en werk. René: "In die periode heb ik tevens ervaring opgedaan met betrekking tot leidinggeven en ben ik gecertificeerd beroepskeuze-psycholoog geworden. Mijn drift om verder te pionieren, kon ik invullen door nieuwe kantoren in Venray en Roermond op te starten. In dit werk trof ik begin jaren tachtig een boeiend thema aan, dat de moeite van wetenschappelijk onderzoek waard was. Het onderzoeken van de voorspellende waarde van schoolkeuzeadviezen, een nog altijd beladen onderwerp. Het was de basis voor mijn promotie aan de Universiteit van Amsterdam, onder supervisie van Prof. Dr. S. Wieggersma. Mijn proefschrift was eigenlijk al in 1983 klaar, maar toch duurde het - bureaucratisch als het wetenschappelijk onderwijs pleegt te zijn - nog tot 1986 voordat de promotie een feit was." Het proefschrift wees op een even groot belang van twee factoren: het niveau van de schoolvorderingen in samenhang met de verbale intelligentie en de ambitie van ouders en kind. Louter uitgaande van alleen al deze twee variabelen kun je jaar-jaar-uit voor 92% succesvol voorspellen welke kant een kind op zal gaan! "Inmiddels kreeg ik steeds vaker vragen van bedrijven en instellingen over allerlei zaken die met Human Resources te maken hadden, zoals werving en selectie, reorganisatie, outplacement, enzovoort. Een vakgebied dat mij van begin af aan boeide en waar ik definitief in verder wilde gaan."

WERKEN ALS CONSULTANT

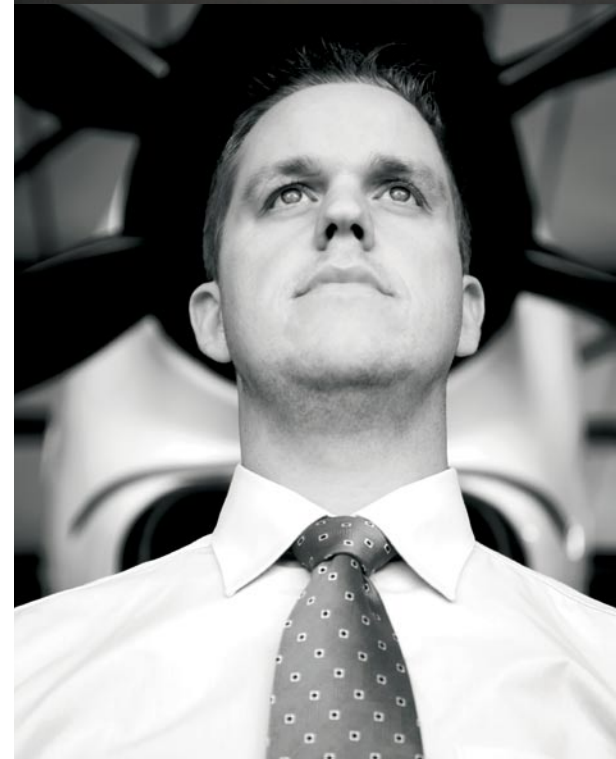
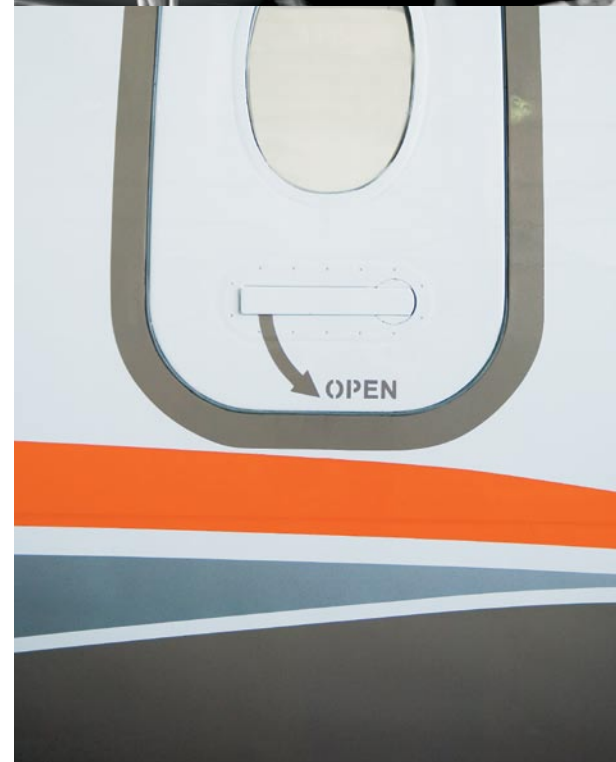
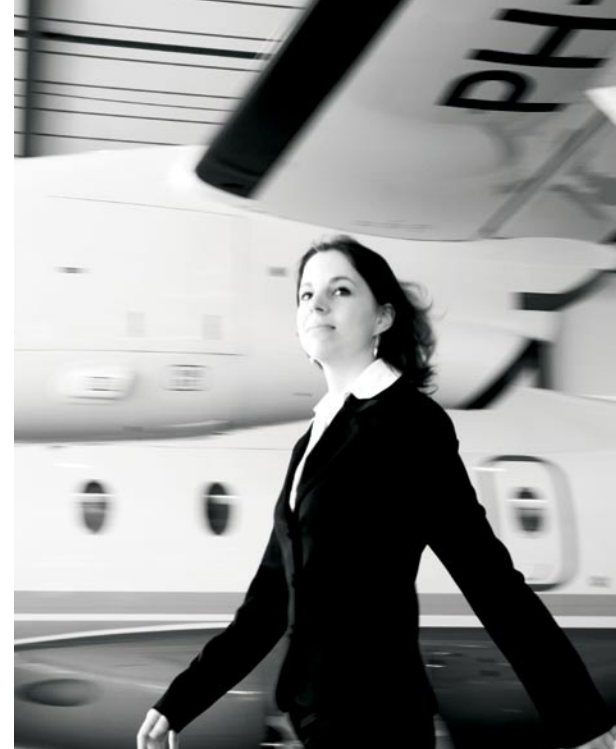
Om de ambities op het HR vlak waar te kunnen maken, was het nodig een nieuwe

6P INSTITUUT VOOR ASSESSMENT EN COACHING

carrièreestap te maken. De nieuwe werkgever werd Mercuri Urval. Er waren twee goede redenen om voor deze organisatie te kiezen: ze werkten internationaal en ze deden nog nauwelijks aan coaching. Hier lag duidelijk een kans voor een consultant die coaching onder de paraplu van een grotere organisatie op wilde gaan zetten. René: "Ik ben begonnen bij kantoor Eindhoven en daarna verkast naar kantoor Maastricht. Ondanks dat ik ontzettend veel leerde van het werving en selectie werk, had ik nog steeds het idee dat ik als consultant en psycholoog lang niet alles wist wat ik wilde weten. In die periode gaf ik ook veel cursussen op HBO+-niveau over alle aspecten van bedrijfswetenschappen. Vaak in vakken die ik zelf nog nooit had gehad. Dat was een kwestie van altijd een hoofdstuk voor blijven op de studenten. Daardoor heb ik wel een goed gevoel gekregen voor allerlei bedrijfsprocessen en problemen die daar bij op kunnen treden. Mercuri Urval stuurde mij ondertussen naar de Rotterdam School of Management om daar een MBA te gaan volgen. Aansluitend was het de bedoeling dat ik voor Mercuri Urval executive coaching mee ging opzetten. Maar ik was eigenlijk toe aan iets anders. Tijdens de studie aan de Rotterdam School of Management heb ik een docent met goede ideeën leren kennen, Joep de Groot. Na diverse gesprekken met hem stelde hij de vraag: Wat wil je nu eigenlijk zelf het liefste gaan doen? En waarom doe je dat dan niet? Ik wilde het liefste met mijn eigen adviespraktijk beginnen. Maar zoals zoveel startende ondernemers zat ik met de onzekerheid in mijn maag. Ik had tenslotte een huis en een gezin met vier kinderen. Het zijn de goede gesprekken met hem geweest die me uiteindelijk hielpen de drempel te overwinnen naar mijn eigen onderneming."

6P

Met ruime ervaring en een gedegen theoretische achtergrond op het gebied van de psychologie en bedrijfswetenschappen, is René van start gegaan met 6P. De naam 6P stond al meteen vast. Het vat in het kort de doeltreffende techniek, om als organisatie wezenlijk te kunnen groeien, samen. Elke



P staat voor een onderdeel van ontwikkeling. Het doel van 6P is om bedrijven en instellingen succesvoller te maken. Eerst in Nederland en binnen enkele jaren ook verder in Europa. 6P beweegt zich in de niche tussen de activiteiten van bureaus die zich richten op business sec en bureaus die zich richten op puur de psychologie. De eerste P staat voor Purpose. Veel bedrijven en consultants maken de begrijpelijke maar tegelijkertijd onvergeeflijke fout om eerst en vaak alleen naar de processen te kijken. Natuurlijk is het zinvol om de bedrijfsprocessen zo efficiënt mogelijk te laten verlopen om de kosten terug te dringen en de winst te verhogen. Maar het allerbelangrijkste is om eerst doelen te stellen. Als een bedrijf niet weet waar het naar toe wil, kan het gaan zwalken en in de problemen geraken. René: "Je moet in feite een manager en medewerker op elk moment kunnen vragen wat de strategie van de organisatie is en waar hij op wordt afgerekend; zelfs midden in de nacht. In meer dan 95% van de gevallen moeten mensen het antwoord echter schuldig blijven. Als ondernemer moet je niet alleen je eigen doelen kennen, maar vooral ook op de hoogte zijn van de doelen van je klanten. Daar dien je namelijk op in te spelen, wil er basis zijn voor toegevoegde waarde. Als je de organisatiedoelstellingen hebt benoemd, is het noodzakelijk om de juiste mensen in te zetten om die doelen ook te halen. Je medewerkers moeten passen bij je strategie en je organisatie. Hoog gekwalificeerde mensen in de verkeerde omgeving zijn vaak minder succesvol dan mensen van minder kaliber die wel hun plek hebben gevonden. Daarom houdt 6P zich bij uitstek bezig met People, de tweede P. Het menselijk kapitaal, dat als het goed is continu in waarde toeneemt. Het vinden van de juiste mensen, die de juiste dingen op het juiste moment doen is doorslaggevend voor het succes van de organisatie. Werving en selectie 'in the state of the art' is onze primaire dienstverlening. Nog eerder van belang in feite dan een coachingstraject. Pas daarna komt de derde P van Process aan de orde. Nadat je weet waar je naartoe gaat en met wie je dat gaat doen, kun je activiteiten en taken onderbrengen in goed geoliede bedrijfsprocessen. Als je de juiste mensen op de juiste plek hebt, zijn die processen snel ingericht. Deze drie p's leiden samen tot een goede performance en de gewenste Profit, de vierde P." De laatste twee P's komen hierna vanzelf. Ze hebben alles met mensen te maken. Pleasure, plezier in het werk, zichtbaar in een lager ziekteverzuim plus medewerkers die zichzelf motiveren, en Partnership oftewel teamwork. De 6 P's geven in hun essentie weer wat nodig is om te komen tot succes. En in veel gevallen is het iemand van buiten het bedrijf die het samenstellen van de juiste mix het beste kan begeleiden."

DE CONSULTANTS

Bij 6P werken drie jonge consultants in vaste dienst en een tweetal freelancers. Het is een heel duidelijke keuze geweest om juist drie jonge mensen aan te nemen. Hun groei en de groei van 6P lopen parallel en werken versterkend op elkaar. Een keuze die de filosofie van de zes 'P's' alleen maar meer perspectief geeft. René: "Het grote voordeel van jonge consultants is dat ze nog veel kunnen leren. Ze ontwikkelen zich elk jaar en over een jaar of tien zijn ze extra waardevol. Ze kunnen zich prima ontplooiën en veel voor het bedrijf betekenen. Wellicht om andere vestigingen op te zetten of om de zaken hier over te nemen als ik zelf eventueel elders ga beginnen." De eerste consultant die werd aangenomen is Niels Jansen. Dit was in juli 2005. Niels: "De laatste jaren ben ik werkzaam geweest in diverse HR-functies en heb ik daarnaast in deeltijd de HBO opleiding Personeel en Arbeid met succes afgerond. Ik heb in deze functies ontzettend veel ervaring opgedaan, maar was toe aan een nieuwe



MET DANK AAN SOLID AIR, EINDHOVEN, VOOR DE GEBODEN GELEGENHEID OM BIJ HEN OP LOCATIE BIJGAANDE FOTO'S TE HEBBEN MOGEN MAKEN

6P INSTITUUT VOOR ASSESSMENT EN COACHING

uitdaging. Die uitdaging heb ik gevonden in mijn huidige functie als consultant bij 6P. Ik kan bij 6P mijn zelfstandige en resultaatgerichte houding prima benutten. Ik heb het gevoel dat ik goed op mijn plaats ben in deze baan." De tweede medewerker die spoedig hierna in dienst trad is drs. Lonnie van Son. Lonnie: "Ik kende René al van de tijd dat ik een onderzoeksstage zocht tijdens mijn studie psychologie. We hadden toen een oriënterend gesprek over stagemogelijkheden. Uiteindelijk heb ik de stage ergens anders gedaan, maar we hebben altijd contact gehouden. Toen hij voor zichzelf begon gaf hij aan dat hij naast Niels nog een tweede consultant in dienst wilde nemen. Ik was net afgestudeerd en zag een baan bij 6P als een geweldige kans, dus ik maakte mijn interesse direct kenbaar. Na een assessment werd ik vervolgens aangenomen." De derde consultant die er bij is gekomen, is drs. Miriam Jager. Ook zij heeft een studie Psychologie als basis en is via een open sollicitatie bij 6P binnengekomen. Miriam: "Het klikte al meteen bij het eerste gesprek. Na een assessment ben ik per 1 januari in dienst gekomen. Ik werk samen met René concreet aan een aantal projecten. Het mooie aan dit werk bij deze organisatie is de enorme afwisseling en uitdaging die het werk biedt. Het is nog een relatief kleine organisatie wat de mogelijkheid biedt om bij alle facetten van het werk betrokken te zijn. Het is een geweldige leerschool, onder toeziend oog van een ervaren coach. Ik krijg bij 6P als consultant de kans om mijzelf te ontwikkelen en samen een business op te bouwen." Opvallend is dat alle consultants graag de wereld over reizen om nieuwe culturen te ontdekken, andere dingen te zien en sociaal-maatschappelijke awareness te ontwikkelen. Een soort van pionieren dat bijdraagt aan de algemene ontwikkeling, een verdiept wereldbeeld en extra levenservaring.

AMBITIE EN GEPLANDE GROEI

De belangrijkste P is dus die van Purpose. Vanaf het begin af aan had René een heldere strategie voor ogen. Voor hem was hiertoe vooral de volgende bevinding van vitaal belang: 'Het General Electric Concern vergeleek samen met het Harvard Management Science Institute intensief haar dochterbedrijven. Ze vergeleken de succesvolle met de minder succesvolle dochters. Het bleek dat het hebben van een concreet uitgewerkte strategie de belangrijkste, maar ook de enige kritische succesfactor was.' Mede om die reden zette hij van begin af aan een heldere strategie neer: begin 2011 is 6P in Nederland een vooraanstaande organisatie en begin 2016 in (West-)Europa. René: "Je kunt een dergelijke ambitie alleen waarmaken als je voortdurend weet waar je mee bezig bent en dicht bij je kern blijft. Ik heb een aantal stappen in gedachte om tot mijn doel te komen. En daar zal ik niet van afwijken. De opstart van 6P heb ik vanuit de thuissituatie gedaan. Een kantoor aan huis is qua kosten erg gunstig en dat is, zeker in een opstartfase, van groot belang. Het eerste jaar is heel goed verlopen. Dat betekende dat ik al vrij snel klaar was om naar een professionele kantoorruimte over te stappen. Die ruimte heb ik bij mijn huisaccountant gevonden. In het pand van Wehrens Mennen en De Vries te Eindhoven werd ik gastvrij ontvangen. Vervolgens kreeg de hoeveelheid werk een zodanige omvang dat ik, naast het inzetten van freelancers dus mensen in dienst heb genomen. In die fase verkeert 6P nu. De volgende stap is het openen van een kantoor in het midden van het land, bijvoorbeeld Utrecht. En van daaruit verder Europa in. Nederland is namelijk een te beperkte regio, zeker nu de EU er is." Ter illustratie van de groeiën-

de interesse vanuit Europa, noemt René lopende projecten in Duitsland en België, maar ook de grote belangstelling vanuit landen als Rusland en Turkije. René: "Voor de klanten is 6P naar ik hoop geen commodity, maar een preferred supplier. We zullen er alles aan doen om hen te helpen succesvoller te worden. Dat is wat we willen. Naast de zakelijke doelstellingen heb ik ook een aantal privé doelstellingen voor mijzelf geformuleerd. Ook ik heb dromen die ik wil waarmaken. Zo heb ik een wens die al lang koesterde in vervulling laten gaan door een appartement te kopen in een fijn land met een aangenaam klimaat waar ik enkele malen per jaar naar toe ga om ook over de toekomst van mijn bedrijf na te denken. Dat is uiteindelijk Kusadasi in Turkije geworden. Ontspanning is naast het werk erg belangrijk. Die vind ik in het bijzonder in mijn gezin met vier kinderen. En elke ochtend, voordat ik aan het werk ga, maak ik met meditatie mijn geest helemaal leeg zodat ik fris aan de nieuwe dag kan beginnen. Weten waar je naar toe wilt en een duidelijk pad uitstippelen om daar te komen. Als je je daar aan houdt, kan je leven een stuk aangenamer zijn. Ik ervaar het in ieder geval als een verruiming van mijn denken en mijn leven."

BOEKEN

René Jansen schreef in 2004 het boek Succesvol Samenwerken. In dit boek wordt de werking van het zogeheten '6P model' uitgebreid toegelicht (ISBN 90-9018968-8). In 2003 verscheen zijn boek Persoonlijke Coaching (ISBN 90-254-1401-X). Bent u geïnteresseerd in deze boeken, neem dan contact op met 6P te Eindhoven. Voor meer informatie en/of een afspraak kunt u de website: www.6p.nl bezoeken of gewoon bellen. ←

6P, DE PSYCHOLOGISCHE BRUG TUSSEN MENS EN BEDRIJF

6P PARKLAAN 34 5613 BE EINDHOVEN TEL. 040 2366530
E-MAILINFO@6PNL