

GELUK, VRIJHEID EN SUCCES

REMOTE WERKEN IN 6 STAPPEN

WIJ DELEN DE ZES STAPPEN, DIE FOUNDER EN ONDERNEMER ALEX MALONE, ZETTE TOEN ZE HAAR REMOTE AVONTUUR BEGON.

Toen ik besloot mijn bedrijf op te zetten tijdens een wereldreis, nam ik afscheid van al mijn bezittingen. Ik had geen huis meer. Mijn spullen verkocht ik of gaf ik aan anderen. Geen bezittingen hebben zorgt voor een opgeruimd gevoel, een leeg hoofd en daarmee een enorme vrijheid. Voor mij een perfect startpunt van een wereldreis, die alle kanten uit mocht gaan. Een aantal dingen stonden vast: ik ga mijn eigen bedrijf opzetten en ik wil werken en reizen combineren, zodat mijn onderneming wordt opgezet vanuit vrijheid en ik vanuit overal ter wereld kan werken.

Ik vertrok in 2015 en inmiddels kan ik terugblikken op vier succesvolle jaren van remote werken en de stappen die ik nam om te komen waar ik ben. Of deze stappen voor iedereen zijn weggelegd, dat weet ik niet, maar ik weet wel dat mijn manier niet de enige manier is. Lees daarom deze gids niet als de waarheid, maar als slechts een ervaring die jou zou kunnen inspireren bij het vinden van vrijheid. Mijn manier was remote werken integreren in mijn manier van leven, waardoor ik werken en reizen blijvend kan combineren.

Klinkt dit als jouw droomleven? Keep on reading...

VOLG MEETINGS IN THE SUN:



@meetingsinthsunnl



www.meetingsinthesun.nl



Wat heb ik geleerd als Digital Nomad? En wat zijn de stappen die ik heb genomen om hier te komen?

STAP 1:

WEES JE EIGEN GLAZEN BOL

Om een leven te kunnen creëren waar jij gelukkig van word, moet je weten hoe dat leven er uit ziet. Werken aan iets zonder te weten wanneer het eindresultaat een succes is, brengt meer teleurstelling dan geluk en daarom is dit de eerste stap.

Lees verder:

Stel je voor: Je loopt je huis uit en pakt de fiets. Je stapt op en begint te fietsen, maar eigenlijk weet je niet waar je heen gaat. Je slingert door de straten en alles om je heen ziet er mooi uit, maar bevredigend is het niet, want er is geen eindpunt. Het is een belachelijk voorbeeld, maar dit is wat er gebeurt als je niet bepaald hoe jouw ideale dag eruit ziet, als je niet bepaald hoe jouw ideale week eruit ziet. Geef jezelf de tijd en ruimte om los te gaan met je wensen en dromen. Denk GROOTS! Waar word je wakker? Hoe voel je je? Wat ga je vandaag doen? Hoe ziet de rest van je week eruit? Voor welke klanten en projecten werk je? Waar word je voor gewaardeerd? Waar verdien je je geld mee? Hoeveel geld verdien je? En een hele belangrijke vraag: hoe draagt hetgeen wat je doet bij aan een groter geheel?

Het regelmatig opschrijven van de antwoorden op deze vragen is een specifieke manier van schrijven en wordt 'journaling' genoemd.

MEER OVER JOURNALING

Journaling is een schrijfopdracht die je elke dag kunt doen. Wat ik bijvoorbeeld zelf doe, is in de ochtend 15 minuten de tijd pakken om een dag uit mijn toekomst van ochtend tot avond te beschrijven. Door dit elke dag te doen blijft mijn stip op de horizon helder op mijn netvlies staan, maar gedurende het schrijven ontstaan er vaak ook nieuwe dromen waar ik weet dat ik achteraan wil gaan. Door elke dag stil te staan bij hoe de dagen uit je toekomst eruit zien, zorg je ervoor dat je jezelf bewust maakt van kansen die aansluiten bij jouw dromen. Zo zorg je er voor dat je vanuit kansen en mogelijkheden die zich nu voordoen, kunt gaan toewerken naar jouw droomtoekomst die langzaam maar zeker werkelijkheid wordt.



Dat ene waar je
blij van wordt èn
waar je goed in
bent, dat is jouw
Masterskill.

STAP 2:

WEES JE BEWUST VAN JE UNIEKE SKILLSET

Zowel geluk, als vrijheid en succes, hangt af van het feit of je doet waar je blij van wordt. Waarschijnlijk wordt je blij van de dingen die je natuurlijk goed kan. Ben jij je bewust van jouw skills? Dit is stap 2:

Iedereen heeft of kan iets waarvan anderen denken: "Wow! Hoe doet hij/zij dat toch?!". Het is iets dat jou energie geeft. Het is iets waar jij zelfverzekerd over bent en waar je geregeld complimenten over krijgt. Het is iets wat je gewoon vanuit nature doet, het zit in je! Het is iets waardoor je de tijd kunt vergeten en waar je van geniet. Dit is jouw 'Masterskill' en het mooie is: iedereen heeft zo'n Masterskill, iets wat makkelijk lijkt door hoe jij het doet, maar bijzonder is voor mensen die het niet kunnen. Ga eens letten op de complimenten die je krijgt. Schrijf ze op en analyseer ze. Bedenk waar je blij van wordt in je werk en waar je energie van krijgt. Bedenk wanneer jij op je best bent.

Vind je dit moeilijk om over jezelf te zeggen? Vraag het anderen. Vraag het collega's, je beste vrienden en je ouders. Langzaam maar zeker zul je gaan ontdekken wat jouw unieke Masterskill is en bedenk je dan: pas ik mijn Masterskill, mijn unieke talent, iets waar ik f*cking goed in ben en waar ik zielsgelukkig van word, ook toe in mijn dagelijkse job? Is het antwoord hierop "nog niet genoeg" of "nee" dan gaat de komende tijd een interessante tijd worden. Buckle up, want nu je dit weet is er geen weg meer terug...

BUCKLE UP, WANT NU JE DIT WEET IS ER GEEN WEG MEER TERUG...





DISCIPLINE = VRIJHEID

STAP 3:

VERGROOT JE PERSONAL VALUE LEVEL

Stel, je weet wat je leuk vind en waar je goed in bent. Dan ben je er nog niet. Want hoe ga je dit omzetten in geld? Geluk, vrijheid en succes zijn niet te ervaren als je van rekening naar rekening leeft. Stap 3 gaat daarom over hoe je bewust kunt zijn van groeien in je skills, zodat je er geld mee kunt gaan verdienen.

Toen ik mijn persoonlijke Masterskill ontdekte en wist waar ik mensen mee kon helpen en wat ik het leukst vond om te doen, moest ik een manier vinden om ervoor te zorgen dat ik mijn rekeningen kon betalen (of in mijn geval op dat moment: vliegtickets).

Ik ging op onderzoek uit en kwam terecht bij de bekende strateeg Mike Dillard. Ik las zijn boek Magnetic Sponsoring, waarin hij min of meer omschrijft hoe je keer op keer nieuwe leads binnenhaalt, door enkel en alleen maar een retegode professional te zijn. Hij gaat daarbij uit van jouw 'Personal Value Level' en deelt inzichten in hoe je die kunt vergroten. Voor mij was dit een ontzettend waardevolle stap, nadat ik mijn Masterskill had ontdekt. Want Mike Dillard gaf antwoord op mijn vraag: hoe kan ik geld verdienen, met datgene wat ik echt leuk vind? Hoe kan ik geld verdienen met mijn Masterskill?

Het is doodsimpel, maar het tarief wat jij kunt vragen voor je Masterskill wordt volgens Mike bepaald door drie variabelen:

- Het aantal mensen die hetzelfde doen als wat jij doet – concurrentie
- De vaardigheden, expertise en training die je nodig hebt om te doen wat jij doet – kennis
- Het aantal mensen die je kunt benaderen als potentiële klanten – omvang markt

Zoals ik al zei het is doodsimpel, vergroot je Personal Value Level, en daarmee jouw waarde, kies de markt en je doelgroep en de omvang van de markt. Goed nieuws, want alle stappen heb je zelf in de hand. Ik leg het verder uit op de volgende pagina.



LET ME BREAK THAT DOWN FOR YOU

Zoals ik op de vorige pagina zei: "dit alles heb je zelf in de hand". Jij bepaalt hoe jij jouw dienst uniek maakt – zolang je dicht bij jezelf blijft en gaat creëren vanuit jouw kracht dan is het bijna moeilijk om niet uniek te zijn. Jij bepaalt wat je wilt, wat je kunt bijleren en kunt er elke dag voor kiezen om extra ervaring op te doen binnen jouw Masterskill. En last but not least, jij bepaalt in welke markt je aanwezig wilt zijn en weet precies welke mensen er geholpen zijn met hetgeen wat jij te bieden hebt.

ZELF AAN DE SLAG:

Weet je dit allemaal nog niet? No stress. Zoals ik al zei, het is een proces. Het boek van Mike Dillard aanschaffen zou een mooie stap in het proces kunnen zijn. Wil je samen deze stappen maken? Check dan onze workations, want dit zijn elementen die terugkomen in onze trips!

STAP 4:

DOE WAT JE GELUKKIG MAAKT!

Ja, ik weet het. Het is een cliché EN TOCH ga ik graag in op het feit dat je vooral moet doen wat je gelukkig maakt. Waarom? Omdat ik zo vaak, zooooo vaak mensen zie, die niet 100% gelukkig zijn in het werk wat ze doen. Onderstaande input kun je gebruiken wanneer je, net als ik, halsoverkop grote beslissingen neemt, evenals wanneer je liever stapje voor stapje veranderingen in je leven aanbrengt. Deze input is net zo relevant voor (startende) ondernemers als voor professionals in loondienst. Gebruik de input op een manier die bij jou past. Er is geen goed of fout!

Zelf ben ik iemand die snel rigoureuze beslissingen maakt en head first duikt in alles wat ik spannend vind. Maar ik ben ook iemand die zelf veel gebruik heeft gemaakt van de richtlijnen die ik op de volgende pagina beschrijf...



DE 3 G'S

Ik begin met richtlijnen die je kunnen helpen om keuzes te maken en die zorgen voor een bepaalde balans in je leven. Het is het model van de 3 G's: Geld, Geluk en Glorie. Zorg bij de zakelijke keuzes die je maakt dat de outcome van de keuze bijdraagt aan tenminste twee van de drie G's. Dus als een klus bijvoorbeeld slecht betaald (Geld), zorg dan dat deze klus je extreem gelukkig maakt en bijdraagt aan waar je in gelooft (Geluk). Zorg ook dat de klus bijdraagt aan jouw Glorie, jouw moment to shine, jouw zichtbaarheid. Laat het dus een klus zijn die goed staat op je CV of bijdraagt aan je zakelijke groei. Andersom: komt er een kans op je pad en is het werk waar je niet echt heel gelukkig van wordt, maar verdient het zo goed dat de verdiensten nieuwe mogelijkheden creëren en draagt ook deze klus opnieuw bij aan je zichtbaarheid en daarmee je promotie, dan is deze keuze het overwegen waard.

Deze richtlijn gebruikte ik vooral veel toen ik in mijn laatste fase als werknemer in loondienst zat en net begon met ondernemen. Ik was me toen vooral erg bewust van de investeringen die ik moest maken om te leren en te groeien. Om die reden leverde ik in op één van de 3 G's, maar dit deed ik bewust en leverde nooit in op allemaal!

ZELF AAN DE SLAG:

Een mooie test is je werkzaamheden en/of projecten eens op een rijtje te zetten en maak voor jezelf de balans op. Welke zorgen er voor een gevoel van geluk? Welke dragen bij aan waar jij in geloofd? Welke maken je blij, omdat je er goed in bent? Geef met een cijfer van 0 tot 10 aan welke projecten en werkzaamheden bijdragen aan een gelukkiger leven. Is dit aan de lage kant? Time for change! Geluk is maakbaar en het leven is te mooi om veel van je tijd te besteden aan iets wat je niet 100% gelukkig maakt.





MAKKELIJKER GEZEGD DAN GEDAAN

IK HOOR HET JE BIJNA DENKEN..

Makkelijker gezegd dan gedaan, ik hoor het je bijna denken. Maar ik had ook ooit een compleet ander leven dan dat ik nu heb. Laat me je eraan herinneren dat ik in 2011 voor het eerst voelde dat een baan in loondienst niet helemaal mijn ding was en pas in 2015 mijn freelance business begon. De foto die je hier ziet is genomen in 2016. Ik voelde me enorm vrij, ik leefde mijn droom, maar een bedrijf opstarten, terwijl je aan het reizen bent kent zijn uitdagingen en ik groeide zakelijk gezien niet zo hard als ik voor ogen had. Ook mijn proces is dus zeker niet over één nacht ijs gegaan. Dus voel niet de druk dat alles NU moet. Maar blijf kritisch naar je huidige situatie en nieuwsgierig naar de volgende!

Ik heb nog iets om je verder te helpen. Eén van onze business coaches, waar wij bij Meetings in the Sun mee werken, is Mark Daamen. Hij wordt zelf gecoacht door Cloe Madanes, de business partner van Tony Robbins en schreef over 'The 6 human needs of fulfillment' die hier van toepassing zijn.

'The 6 human needs of fulfillment', zijn een vast onderdeel in [de workation naar Lissabon](#). Mark staat uitgebreid stil bij deze manier van denken en helpt ondernemers de theorie toe te passen op hun eigen situatie. Dit onderdeel van de workation zorgt elke keer weer voor waardevolle inzichten en life changing beslissingen. Op de volgende pagina neem ik je mee in zijn gedachtegang, zodat jij hier ook mee aan de slag kan.





THE 6 HUMAN NEEDS OF FULFILLMENT

Je kent vast de pyramide van Maslow, een psycholoog die zijn visie deelde over de basisbehoeften van de mens. Cloe Madanes heeft haar eigen versie. The 6 human needs of fulfillment, gaan over de behoeften die grondslag liggen aan elke keuze die we maken. Dit zijn de behoeften die ons drijven en ons motiveren om te doen wat we doen. En nog interessanter, we voelen ons disconnected, gestrest, moe en onzeker, wanneer we deze basisbehoeften niet vervullen.

1. Zekerheid & comfort

De eerste behoefte is zekerheid. We moeten ons veilig voelen. Een dak boven ons hoofd, brood op de plank en weten dat je zorg zult krijgen wanneer je ziek bent. De mate waarin zekerheid nodig of gewenst is, varieert echter van persoon tot persoon. Zo heeft mijn vriend bijvoorbeeld een hoge mate van zekerheid nodig en ik een lage. Ik kom hier bij tip 6 (blz 11) nog op terug. Interessant is dat in de praktijk de behoefte aan zekerheid vaak door slaat naar angst. Vooral bij startende ondernemers zie ik dit vaak gebeuren. Ze maken keer op keer een keuze voor zekerheid en durven niet volledig voor hun dromen te kiezen en een risico te nemen. Iets waar we in de workation naar Marrakech aandacht aan besteden. Maar naast de behoefte aan zekerheid, staat daar tegenover dat ook ieder mens een bepaalde behoefte heeft aan onzekerheid..

2. Onzekerheid & variatie

De tweede behoefte: onzekerheid – Iedereen heeft wat afwisseling in het leven nodig. Iemand die dag in dag uit dezelfde routine volgt, zal uiteindelijk snakken naar spanning, uitdaging en verandering. Deze opwindende gevoelens, is net als het gevoel van veiligheid, nodig om je goed te voelen. Of in dit geval beter gezegd: levendig te voelen! Heb je te weinig onzekerheid in je leven dan voelt je leven al gauw als een sleur, als saai. Je hebt het gevoel dat er meer in het leven is, maar haalt het er niet uit. Mensen vragen ons wel eens waarom onze workations in het buitenland zijn. Dit is het antwoord: Nederland kennen we allemaal. We willen mensen uit hun comfort zone halen en onderdompelen in een nieuwe wereld vol uitdaging op verschillende vlakken. Of zoals we in [dit filmpje](#) aangeven: "Als het een beetje eng voelt, dan weet je dat je op de goede weg bent!" Daar is ruimte om te groeien. En laat groei nou net één van de behoeften zijn waar ik nog op terug kom..





3. Uniek & speciaal zijn

Eerst deel ik de derde behoefte in het lijstje van Cloe: uniek zijn. Iedereen voelt de behoefte om uniek te zijn, dat je opvalt voor een ander, dat je belangrijk en gewenst bent. Deze behoefte begint al vanaf jongs af aan. Kinderen in het gezin concurreren met elkaar en doen dat door manieren te vinden om speciaal te zijn, zich uniek te voelen. We vergelijken onszelf constant met anderen en kunnen ons uniek of speciaal voelen wanneer we iets hebben bereikt, iets hebben gebouwd of ergens in zijn geslaagd. Aangezien we het hier hebben over geluk, succes en vrijheid vinden in je werk, vraag je zelf eens af: hoe uniek en speciaal voel jij je door het werk wat je doet? Voor de bijdrage die je levert? Wordt je gezien? Gewaardeerd? Ben je trots op je zelf en op je prestaties?

4. Liefde & connectie

De vierde behoefte is het ervaren van liefde en connectie. Iedereen heeft verbinding nodig met andere mensen en iedereen streeft naar en hoopt op liefde. Baby's die niet worden vastgehouden of aangeraakt, zullen sterven. De behoefte aan liefde blijft ons hele leven bij ons, maar vertaalt zich niet alleen in aanraking of romantische liefde. Toegepast op een werksituatie is het beter om uit te gaan van connectie. Hoe draagt wat jij doet bij aan een connectie met anderen? Als je erg gepassioneerd bent over wat je doet, dan voel je liefde voor je werk. Die passie maakt het gemakkelijk om een connectie te maken met anderen die jouw passie delen. Het gevoel van saamhorigheid, samen werken aan een gezamenlijke missie en je een voelen met een ander zijn allemaal vormen van liefde en connectie die van toepassing zijn, als het gaat over connectie voelen binnen je werk.

5. Groei

Alles wat niet groeit, sterft. Al eerder kwam in dit lijstje naar voren dat onzekerheid een behoefte is die ons drijft. De behoefte om te groeien haakt hier op aan, omdat we de behoefte hebben om ons voortdurend emotioneel, intellectueel en spiritueel te ontwikkelen. We groeien en veranderen fysiek. We groeien en veranderen emotioneel met elke ervaring en we groeien intellectueel als we reageren op gebeurtenissen en de wereld om ons heen. Alles wat je in je leven wilt houden – je geld, je gezondheid, je relatie, je geluk, liefde – moet worden gecultiveerd, ontwikkelt en uitgebreid. Anders zal het degenereren. Sommige mensen voldoen aan de behoefte om te groeien door fysiek te sporten of door boeken te lezen. Anderen moeten constant studeren en leren om te voelen dat ze echt groeien. Mensen zoals ik duiken head first in nieuwe, onbekende wegen om 10x te vallen en weer op te staan, om zo het gevoel te hebben dat ze leren en groeien. Groei jij voldoende in jouw werk? Maak je stappen of sta je stil?

THE 6 HUMAN NEEDS OF FULFILL MENT - PRT 2





6. Betekenis & purpose

De laatste behoefte is de behoefte om bij te dragen aan het grote geheel – Deze behoefte overstijgt wat wij nodig hebben om te overleven, het gaat over het willen geven aan anderen. Ons leven voelt onvolledig wanneer we anderen niet helpen. Het ligt in de aard van de mens om iets terug te willen geven en doen. Het ligt in onze aard om een stempel op de wereld te willen drukken en een verschil te maken. Dit kan op allerlei manieren: een donatie doen aan een goed doel, bomen planten, een boek schrijven of een baan die bijdraagt aan iets wat groter is dan jij zelf. Een bijdrage leveren is essentieel voor een gevoel van vervulling en geluk.

Conclusie

De eerste vier behoeften zijn essentieel voor het overleven. De laatste twee behoeften zijn essentieel voor een gevoel van geluk. De laatste twee zijn ook het moeilijkst om te vervullen, want hiervoor is een persoonlijke zoektocht nodig. Het vraagt moed om je focus af te halen van de eerste 4 basisbehoeften. Als je de shift durft te maken en je durft te concentreren op de laatste twee behoeften, dan vervul je de anderen volgens Cloe automatisch (en ik ben daarvan het levende bewijs). Want, als je gefocust bent op bijdragen aan anderen, heb je de zekerheid (behoefte 1) dat je kunt bijdragen en voor bijdragen kun je betaald worden (zie tip 2 en 3 van deze guide). Je hebt variatie (bijdrage leveren is zeer interactief) en je hebt betekenis, omdat je weet dat je anderen helpt en hun leven verbetert. De band die ontstaat wanneer je anderen helpt, geeft je een diep gevoel van verbinding en connectie en je groeit door een uniek pad te bewonderen, waar je creatief moet zijn om een verschil te kunnen maken. Het enige wat je te doen staat is erachter komen hoe jij een bijdrage kunt leveren. Wat is je persoonlijke missie? Wat is je purpose? Iets waar we tijdens onze workations naar Marrakech en Lissabon aandacht aan besteden.

Een heel mooi, inzichtelijk overzicht van zes basisbehoeften. Een lijstje wat mij heel erg heeft geholpen om keuzes te maken. Die keuzes waren niet altijd makkelijk. Meerdere keren heb ik hardop zitten huilen, omdat ik de veranderingen die ik wilde gaan maken niet kon overzien. Maar niet groeien is stilstaan. Het niet kunnen leveren van een bijdrage voelde leeg. Een combinatie van deze twee zorgde voor hevige burn-out klachten en sombere gedachten. Elke dag weer opnieuw. Ik kon op den duur niet anders dan het roer omgooien en ik begon bij punt 6: Wat wil ik toevoegen aan de wereld? Waar kan ik een bijdrage leveren? Wat kan ik terugdoen met alles wat ik heb geleerd? Waar ben ik goed in? Wat is mijn Masterskill die ik kan delen met de wereld?

Ga bij jezelf na of wat je doet daadwerkelijk deze zes behoeften vervult. Van 0 tot 10, hoeveel scoor je op elk punt? Focus je op de zesde behoefte. Als geld, je omgeving of andere belemmerende aspecten in je leven geen rol zouden spelen, hoe zou jij dan een verschil in de wereld willen maken? Visualiseer die situatie en bedenk je dan hoe deze “droomsituatie” ook al je anderen behoeften zou kunnen vervullen.

THE 6 HUMAN NEEDS OF FULFILL MENT - PRT 3



Vrijheid is de balans vinden tussen je behoefte aan zekerheid en onzekerheid

STAP 5: CREËER EEN BASIS

Vroeger dacht ik dat vrijheid het best te ervaren was als je niks meer hebt. Ik leerde door de jaren heen dat je gevoel van vrijheid nog veel grootser is, wanneer je altijd terug kunt vallen op iets. Het geeft veiligheid en vertrouwen, in plaats van angst en stress. Stap 5 gaat over het creëren van een basis.

Weet je nog dat ik zei dat ik alles opgezegd en verkocht had toen ik vertrok? Ik had nog geen klanten en had het gevoel dat ik een heel groot risico nam. Een heerlijk gevoel vond ik dat. Het was alles of niets!

Maar terug kijkend had ik wel degelijk een basis die zorgde voor een bepaalde zekerheid (basisbehoefte 1, pag 8) – Ik en mijn vriend vertrokken met een gespaard bedrag van €12.000 als buffer en zodra we aankwamen in Australië kochten we een Toyota Landcruiser, die we ombouwden tot onze slaapplek, keuken en kantoor op wielen. Onze financiële buffer en de auto waren onze basis.

Zonder een bepaalde zekerheid is het lastig om vrijheid te vinden. Je wilt vanuit kracht en positieve emoties kunnen luisteren naar je intuïtie. Stress en zorgen blokkeren als het ware het vermogen om naar je intuïtie te kunnen luisteren, want je gaat in oplossingen denken. Je gaat als het ware in overlevingsmodus handelen, in plaats van dat je vanuit kracht gaat creëren.

Mijn vriend heeft een grotere behoefte aan zekerheid dan ik en een grotere behoefte aan een basis. Mijn behoefte aan onzekerheid is juist groter. Dus daarin moeten we af en toe concessies doen. Inmiddels hebben we een huis gekocht, iets wat mijn vriend heel graag wilde. Iets wat zijn behoefte aan zekerheid zou vervullen. Dit huis is een belangrijke bouwsteen in mijn behoefte naar zekerheid, omdat deze basis zorgt voor niet alles te hoeven verkopen wanneer we weer een langere tijd weg gaan. Sterker nog, het geeft een bepaalde vrijheid dat we nu een eigen huis hebben wat we kunnen onderverhuren. Vijf jaar geleden had ik niet kunnen bedenken dat het hebben van een basis; financieel en emotioneel, essentieel is voor een groot gevoel van vrijheid. Door de hoeveelheid zekerheid die ik inmiddels heb opgebouwd voel ik me vrijer nu, dan toen ik in een auto woonde tijdens onze wereldreis. Vrijheid is de balans vinden tussen je behoefte aan zekerheid en onzekerheid



STAP 6:

MAAKT HET REMOTE

Je bent deze guide gaan lezen, omdat je benieuwd was naar hoe je een remote leven kunt creëren. Waarschijnlijk omdat je gelooft dat remote werken je een vrijer en gelukkiger mens maakt. Alle inhoudelijke tips hierboven zullen bijdragen aan het vinden en bereiken van meer geluk, vrijheid en succes in je leven, maar één belangrijk aspect heb ik nog niet besproken. Kunnen werken wanneer en waar je wilt, dankzij een nog relatief nieuwe werkvorm: remote werken. Voor mij is deze manier van werken de missing link geweest in het vinden van geluk, vrijheid en succes.

Het laatste punt van deze guide is voor mij dus heel belangrijk geweest, maar staat niet voor niks als laatste. Alle voorgaande stappen zijn essentieel geweest om 5 jaar nadat ik ben begonnen, nog steeds succesvol remote te kunnen werken. Ik heb hele bewuste keuzes gemaakt en heb er daarom voor gekozen om niet een bucketlist af te reizen met mijn laptop. Ik heb bestemmingen uitgekozen waar kansen voor mijn carrière lagen, waar ik een bijdrage kon leveren en waar ik een verschil kon maken. Ik koos soms voor zekerheid (basisbehoefte 1, pag. 8) en ik koos voor de G van geld (pag. 6), zodat ik kon blijven reizen en kon blijven groeien op een manier die bij mij past.

Ik geloof dat remote werken zorgt voor een gevoel van geluk, omdat je zelf mag en kunt beslissen wanneer je werkt en waar je werkt. Je kiest de plekken die passen bij de werkzaamheden die je doet. Je kiest plekken die zorgen voor fijne vibes. Je werkt wanneer jij je creatief en productief voelt en niet wanneer het van je verwacht wordt, omdat de rest van de wereld ook tussen 9 en 5 werkt. Je neemt en krijgt de verantwoordelijkheid om te leveren, maar beslist autonoom over de omstandigheden die voor jou werken om precies datgene (en meer) op te leveren, omdat je werkt vanuit je kracht en niet vanuit een collectief systeem.

Remote werken geeft je de kans, om net zoals ik, veel en vaak te reizen terwijl je geld verdiend. Maar remote werken als werkvorm is ook interessant voor ouders die graag meer tijd met hun kinderen willen doorbrengen en daardoor kiezen voor thuis werken, wanneer de kids naar school zijn of op bed liggen. Het is interessant voor

mensen met een lichamelijke beperking die net zo slim als jij en ik zijn, maar niet in staat zijn om elke dag naar kantoor te gaan en 8 uur lang achter een computer te zitten. Het is interessant voor de chaotische, creatieve breinen, die langzaam maar zeker steeds ongelukkiger worden in dezelfde ruimte, in eenzelfde routine keer op keer en daardoor snel wisselen van baan. Niet omdat ze het bedrijf of hun collega's beu zijn, maar omdat ze hun basisbehoeften naar onzekerheid (pag. 8) niet kunnen voeden.

Remote werken geeft je de kans veel en vaak te reizen terwijl je geld verdiend, maar remote werken is zoveel meer!

Hoe begin je? Wanneer je eenmaal hebt ontdekt wat jouw Masterskill is, je weet hoe je een bijdrage kunt leveren aan de wereld en je weet hoe je jouw PVL kunt vergroten, dan is de volgende stap het inzichtelijk maken van al je werkzaamheden. Welke werkzaamheden zijn niet locatie-gebonden? Welke werkzaamheden kun je doen vanuit huis, vanuit die koffiebar om de hoek of vanuit Bali? Ga dat doen. Als je daar gelukkig van wordt, ga dat doen!

Heb je een baan die echt niet geschikt is om als nomad te vervullen; think again. Wat dacht je van het ontwikkelen van online trainingen en e-books waarin je je kennis deelt over je vakgebied? Werk je in een organisatie die remote werken niet accepteert? De volgende guide gaat over de stappen die je kunt nemen om je manager jou de vrijheid te geven om te werken waar en wanneer je wilt.





DAT WAREN ZE!

DE ZES STAPPEN DIE FOUNDER EN ONDERNEMER ALEX ZETTE TOEN ZE HAAR REMOTE AVONTUUR BEGON. MAAR WIE IS ALEX EIGENLIJK?

Alex Malone is de founder van Meetings in the Sun. Het idee voor het platform ontstond in 2012, tijdens haar eerste verre reis naar Zuid-Amerika. Deze reis was een ommekeer, omdat ze voor het eerst voelde wat puur geluk was. Het avontuur, de mensen en voor 100% doen wat goed voelt, zonder concessies. Ze leerde vertrouwen op haar eigen intuïtie en dat gaf een krachtig en vrij gevoel. Het reizen met een Lonely Planet voelde gek, want waarom zou je reizen aan de hand van een boek?

Ze besloot een online platform te starten, waarbij ze anderen zou inspireren om op een andere manier te reizen. Dit platform was één grote leerschool voor alles wat Meetings in the Sun nu is.

Naast Meetings in the Sun heeft Alex nog een tweede bedrijf, Mister Magpie, een bureau in branding en online content. Samen met haar business partner runt ze dit bureau remote en ook hun inmiddels 6-koppige team werkt volledig output gericht en remote. Mister Magpie werkt alleen voor merken en organisaties die een positieve impact op de wereld willen maken. Dopper en de Universiteit van Nederland zijn bijvoorbeeld twee grote klanten.

Alsof het niet genoeg is werkt Alex ook als Marketing Director voor Passionfruit, deze tech start-up koppelt wereldwijd freelancers aan opdrachten, net als bijvoorbeeld het bekende Upwork. Er is echter één belangrijk verschil; Passionfruit heeft een algoritme ontwikkeld, waarbij ze matches maken tussen beiden. Niet alleen op basis van CV en ervaring, maar op basis van purpose, drijfveren en wat iemand belangrijk vindt in het leven.



[.@mybigworldworktrip](https://www.instagram.com/mybigworldworktrip)



[/alexmalonenl](https://www.linkedin.com/company/alexmalonenl)





meetings in
the sun