

Ga een boek over je werk schrijven

Koen van Santvoord

Elisa de Groot: 'Met mijn compagnon Monic Bührs begon ik 1997 In Touch, een headhuntersbureau voor vrouwen in topposities. Van vrouwen in ons netwerk hoorden we vaak dat ze moeite hadden om door te groeien. Dat intrigeerde ons. We gingen op studiereis naar Amerika en ontwikkelden de workshop "Stratego

voor vrouwen". Daarin leren we vrouwen 'de ongeschreven regels van het spel'. Bijvoorbeeld hoe ze zichzelf krachtig kunnen profileren. Vrouwen hebben de neiging zich op de inhoud te richten en hebben vaak moeite hun resultaten zichtbaar te maken en ambities uit te spreken.'

'We gaven die workshop al zo'n vijf jaar toen we benaderd werden door Ina Boer, destijds uitgever bij Academic Service. Zij zag commerciële kansen voor een boek over dit onderwerp. We hadden hier zelf nooit aan gedacht, maar waren direct enthousiast. Het was ook spannend, omdat we geen idee hadden of het zou lukken.'

'We zijn gewend trainingen te geven en die zijn per definitie interactief. Je vertelt je verhaal en merkt aan de reacties van de deelnemers of je ergens dieper op in moet gaan of extra voorbeelden moet geven. Bij het schrijven van een boek krijg je die feedback niet. Het is de kunst de lezer mee te nemen in je eigen gedachtegang.'

'In de zomer van 2006 begonnen we, een jaar later was het boek klaar. Een professionele tekstschrijver heeft ons goed geholpen. Ze heeft een eenduidige stijl aangebracht en gezorgd voor een logi-



Elisa de Groot

Foto: Jacqueline Dubbink

sche structuur en een goede samenhang tussen de hoofdstukken.'

'Het schrijven van een boek dwingt je visie scherper te verwoorden. Hierdoor kreeg ons verhaal meer cohesie en werden onze workshops beter. Maar het boek heeft veel meer gevolgen gehad. We kregen direct veel publiciteit en *Stratego voor vrouwen* werd zelfs genomineerd als managementboek van het jaar 2008.'

'Inmiddels zijn er meer dan 10.000 exemplaren verkocht, wat veel is voor een managementboek. Tot op de dag van vandaag ontvangen we uitnodigingen voor congressen en lezingen over vrouwen in hoge posities.'

'In 2008 zijn we opnieuw naar Harvard gegaan, omdat er veel nieuw onderzoek was verricht naar verschillen tussen mannen en vrouwen in het onderhandelen. Hieruit is ons tweede boek ontstaan: *Strategisch onderhandelen voor vrouwen*. Vrouwen blijken goed te kunnen onderhandelen namens hun bedrijf of voor anderen, maar minder goed voor zichzelf.'

'Inmiddels zijn we alweer bezig met een derde boek. In *Stratego voor vrouwen* lieten we zien hoe

vrouwen kunnen omgaan met de ongeschreven regels van het spel om hun doelen te bereiken. Uiteindelijk streven we met onze boeken naar organisaties waarin zowel mannelijke als vrouwelijke kwaliteiten worden gewaardeerd en waar diversiteit de ruimte krijgt. Ons nieuwe boek gaat over die cultuurverandering.'

'Door het advies van Ina Boer zijn we een nieuwe weg ingeslagen. Ook persoonlijk ben ik gegroeid. Ik had nooit gedacht dat ik een boek zou kunnen schrijven, maar binnenkort verschijnt onze derde titel al. In ons bedrijf is de focus meer komen liggen op het geven van trainingen en lezingen, en minder op executive search en interim-management. Dat ging overigens hand in hand met de crisis, omdat het aantal vacatures flink was gedaald.'

'We willen een fullservicekantoor blijven op het gebied van vrouwen en topposities. Omdat de markt aantrekt, hebben we onlangs een nieuwe partner aange trokken die de bemiddelingstak van het bedrijf voor haar rekening neemt.'

Zie verder:
www.fd.nl/entrepreneur

De feiten Elisa de Groot

Bedrijf

In Touch Women Resource Management, executive search en training voor topvrouwen

Gevestigd

Limmen

Medewerkers

3

Ondernemers

Elisa de Groot (47) en Monic Bührs (48)

Omzet

Circa € 500.000 (2010)

