



Een nuchtere kijk op een hectisch leven in Tianjin

Sociale vaardigheden,
een gat in de markt

‘Onze lesmethode heet DouDouEnglish en is erop gericht kinderen meer zelfvertrouwen te geven om de maatschappij in te stappen’

Hensley Oosterwolde woont sinds 2011 in Tianjin. Toen hij de stad voor het eerst bezocht was hij niet van plan er lang te blijven, laat staan zich er te vestigen. Inmiddels heeft Oosterwolde in Tianjin een goedlopend bedrijf opgezet, is getrouwd en heeft een zoon gekregen. Oosterwolde: “Toen ik voor het eerst in Tianjin kwam had ik nooit verwacht hier de volgende generatie op de wereld te zullen zetten!”

Oosterwolde ging voor het eerst naar Tianjin tijdens een vakantie in 2008. Een vriend werkte er als docent Engels en had hem gevraagd een les bij te wonen. Daar ontmoette hij voor het eerst Ying Xu. Oosterwolde: “Ying is docente Engels en was ook uit interesse bij de les aanwezig. Ze viel me meteen op, we hebben die dag telefoonnummers uitgewisseld en contact gehouden. Omdat ik niet lang daarna terug naar Nederland moest, waren we in eerste instantie ‘penpals’. In 2009 is Ying me op komen zoeken in Nederland, aanvankelijk vriendschappelijk. Bij haar aankomst op Schiphol wisten we echter allebei dat onze relatie méér was. Vanaf toen zijn we officieel samen.” In 2010 vlogen Oosterwolde en Xu heen en weer tussen China en Nederland om bij elkaar te kunnen zijn.

In Tianjin vroeg Oosterwolde Yings vader om haar hand, en in augustus van dat jaar zijn ze getrouwd. In 2011 kon Oosterwolde in overleg met zijn toenmalige werkgever een sabbatical van een paar maanden nemen om tijd met Ying in Tianjin door te brengen. In die periode hebben ze samen *HenYing Education* opgezet. Oosterwolde: “Ik wilde in dat half jaar ook iets doen vanuit mijn hart, waarmee ik de Chinese cultuur en daarmee ook mijn vrouw beter kon leren kennen en begrijpen.”

Zelfvertrouwen als uitgangspunt

Het Chinese taalonderwijs is voornamelijk gebaseerd op woorden en standaarddialogen. Grammatica wordt op een veelal weinig inspirerende manier behandeld door de regels uit het hoofd te leren aan de hand van standaardzinnen. Er wordt vrijwel geen nadruk gelegd op hoe de taal in het dagelijks leven wordt gebruikt, noch op algemene communicatieve vaardigheden. Ying Xu heeft tien jaar ervaring als docente Engels en zag in dat het ontbreken van nadruk op sociale vaardigheden in het Chinese onderwijs een gebrek is, waarmee ze een gat in de markt vond. Oosterwolde: “Onze lesmethode heet DouDouEnglish en is erop gericht kinderen meer zelfvertrouwen te geven om de maatschappij in te stappen. De Engelse taal is daarbij eigenlijk ‘extra’. Bijna alle Chinese ouders willen dat hun kind in het buitenland gaat studeren of werken. Daarvoor is beheersing van het Engels essentieel, maar zijn zelfvertrouwen en sociale vaardigheden nog belangrijker. Daar gaat onze methode vanuit. Als er een nieuw kind in een klas komt is de eerste stap om het kind zich op zijn gemak te laten voelen, het te betrekken bij de groep en vriendjes te laten maken.” In de groepen zitten steeds maximaal acht leerlingen in de leeftijd van zes tot veertien jaar, zodat een individuele aanpak gegarandeerd is. De docenten praten tijdens de lessen alleen Engels.

‘Uiteindelijk gaat het ons vooral om de interactie, het durven spreken, het samenwerken en samen spelen van de kinderen’



Oosterwolde: “We willen dat de leerlingen nieuwe woorden zoveel mogelijk direct in de praktijk brengen. We stimuleren de kinderen om vooral veel te praten, door ze bijvoorbeeld te belonen met stickers en andere kleine prijsjes. Vaak spelen ze in twee teams tegen elkaar. Binnen ieder team werken de leerlingen samen om vanuit zinsdelen uit te puzzelen wat de juiste zinsvolgorde moet zijn. Op die manier leren ze om in grammaticaal correcte zinnen te praten. Uiteindelijk gaat het ons vooral om de interactie, het durven spreken, het samenwerken en samen spelen van de kinderen.” Dou Dou English is geen voorstander van de individuele competitie die zo kenmerkend is voor het traditionele Chinese onderwijssysteem: “We geven bijvoorbeeld wel stickers als leerlingen iets goed doen, maar altijd in groepsverband. We stimuleren de kinderen om elkaar te helpen in plaats van individueel na te streven om de beste te willen zijn. Liefde en aandacht voor de kinderen staat voorop.”

DouDou English is door het vernieuwende concept in een kleine twee jaar tijd uitgegroeid tot een populaire lesmethode die interesse vanuit de hele wereld krijgt. Aanvankelijk zagen Oosterwolde en Xu binnen Tianjin kopieën van

hun concept, waarbij andere instanties onderwijs aan de hand van eenzelfde methode promootten. Inmiddels is DouDou English benaderd door instanties uit verschillende landen die aangeven in het bedrijf te willen investeren. Ook is er interesse om de proactieve lesmethode te gebruiken om Chinees te doceren op scholen in onder andere de Verenigde Staten. Ook het Nederlandse Jeugdjournaal besteedde aandacht aan het DouDou English-concept. Oosterwolde blijft bijzonder kalm onder al deze aandacht: “Als we dat zouden willen, zouden we heel groot kunnen worden. Voor ons is het echter belangrijk om bij de basis te blijven. Dat is de liefde voor de kinderen en een individuele aanpak. Als het concept commercieel zou worden uitgebuit en als groepen te groot worden dan is het effect weg. Daar waken we erg voor”. Tot nu toe bestaan uitbreidingen uit het aanbieden van lessen voor volwassenen, die in China blijkbaar ook behoefte hebben aan het verbeteren van hun sociale vaardigheden. Daarnaast werken Oosterwolde en Xu aan het ontwikkelen van een online lesmethode, die naar verwachting later dit jaar zal worden gelanceerd.

Vertaalslag tussen China en Europa

Dat alles in China om *guanxi* – het persoonlijke netwerk van relaties – draait, heeft Oosterwolde aan den lijve ondervonden. Tianjin mag na Shanghai dan wel het belangrijkste industrie- en handelscentrum van China zijn en de vijfde plaats innemen in de ranglijst van grootste havens in bulkvolume, de stad zelf heeft geen bruisende internationale gemeenschap. De lokale bevolking heeft doorgaans geen uitgebreid internationaal netwerk en via de ouders van DouDou-leerlingen kwamen er steeds meer vragen bij Oosterwolde binnen die niets met de Engelse taal van doen hadden, maar gingen over internationaal zakendoen. Zo is HenYing Education uitgegroeid tot een bedrijf met twee

Er kwamen steeds meer vragen binnen die niets met de Engelse taal van doen hadden, maar gingen over internationaal zakendoen

takken: DouDou English en een consultants-bedrijf voor zakendoen. “Zelf heb ik een achtergrond in bedrijfskunde”, legt Oosterwolde uit. “In China is het belangrijk om iemands vertrouwen te winnen, en door de lessen vertrouwden de ouders van de leerlingen ons. Ying is sterk in het aangaan van relaties, en kon goed contact leggen met de moeders van onze leerlingen. Aanvankelijk hielpen we ouders gratis met hun zakelijke vragen, als zij DouDou English binnen hun kennissenkring promootten”. Deze strategie heeft Oosterwolde geen windeieren gelegd, want inmiddels lopen de zaken van de consultantstak minstens net zo goed als de Engelse lessen. Volgens Oosterwolde is dat succes het gevolg van de combinatie van de inbreng van Xu en hemzelf in het bedrijf: “Onze kracht is dat we het Chinese en westerse goed kunnen combineren. Ying geeft de inhoud vorm en zelf houd ik de regie en het overzicht”. Volgens Oosterwolde is deze manier van bedrijfsvoering de sleutel van het succes, en niet de manieren van zakendoen in China zoals bekend in het Westen: “Je hoort altijd dat je tijdens diners met Chinese zakenpartners veel moet drinken en roken. Geloof mij: ik drink niet en heb nog nooit gerookt. Het is veel belangrijker dat je jezelf blijft en je eigen product en visie promoot. Wij kunnen de vertaalslag tussen Europa en China maken, dat is de essentie van ons succes.” Daarnaast is het in hun voordeel dat Tianjin een groeiende markt is. Oosterwolde: “Omdat de markt zich hier nog ontwikkelt, is Tianjin in veel opzichten een moeilijke stad om als buitenlander te wonen. Geen expat woont hier zonder reden, het leven is veel minder gemakkelijk dan in grote steden als Peking en Shanghai. Daarmee hangt wel samen dat dit een goede tijd is om jezelf als bedrijf in Tianjin en daarmee in Noord-China te positioneren. Er zijn goede mogelijkheden, ook voor Nederlandse bedrijven.”

Nuchter in de hectiek

In al die zakelijke hectiek hebben Oosterwolde en Xu ook nog aan gezinsuitbreiding gedaan: hun zoon Chengrui is in juli 2012 geboren. Momenteel heeft Oosterwolde wat meer afstand van HenYing Education genomen omdat hij een aanbod van IHC Merwede (een Nederlandse marktleider in de wereldwijde scheepsbouw) kreeg dat hij niet kon afslaan. Sinds januari 2013 is Oosterwolde daar werkzaam als Finance Manager, en daarom houdt hij zich momenteel alleen achter de schermen nog bezig met HenYing Education. “Dat HenYing Education goed loopt



en dat ik daarnaast een eigen, uitdagende baan heb gevonden is een droom die uitkomt”, zegt Oosterwolde. “Tianjin groeit, er zijn hier veel mogelijkheden en als je een open houding hebt, lijkt het wel alsof de dingen alsvanzelf naar je toekomen. Het is echter belangrijk om niet alles zomaar aan te pakken en je hoofd koel te houden”. Oosterwolde is een nuchtere Nederlander die erg rustig blijft onder alle hectiek die wonen en zakendoen in China met zich meebrengt. “In China moet je flexibel zijn en hard werken, een goed netwerk onderhouden en de vertaalslag kunnen maken tussen de westerse en Chinese manier van denken. Je moet vooral jezelf blijven, en nuchter. Hoogmoed komt voor de val.”