

Ikigai en je werk

Francesc Miralles en Héctor García bij Boekerij:

Ikigai
Vind je Ikigai
Shinrin-yoku
Ichigo-ichie
De kleine ikigai
Ganbatte
Wabi sabi
Namaste
Maneki neko
Ikigai en je werk

Francesc Miralles
& Héctor García

Ikigai en je werk

Geld verdienen met wat je leuk vindt aan de
hand van het Japanse geheim voor geluk

Uit het Spaans vertaald
door Gerco Wassink



ISBN 978-90-492-1185-1

ISBN 978-94-023-2963-6 (e-book)

ISBN 978-90-492-1302-2 (audio)

NUR 770

Oorspronkelijke titel: *El ikigai del dinero*

Omslagontwerp: © Sproud

Productie Nederlands editie: Deul & Spanjaard, Groningen

Vertaling: Gerco Wassink

© 2026 Héctor García en Francesc Miralles. All rights reserved.

© 2026 Nederlandse vertaling Meulenhoff Boekerij bv, Amsterdam

Translation rights arranged by Sandra Bruna Agencia Literaria,
S.L. through SvH Literarische Agentur.

De uitgever heeft ernaar gestreefd alle rechten van derden te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen contact opnemen met Meulenhoff Boekerij bv, Amsterdam.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektro-nisch, mechanisch of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Tekst- en datamining van (delen van) deze uitgave is uitdrukkelijk niet toegestaan.

All rights are reserved, including those for text and data mining, AI training and similar technologies.

*Opgedragen aan alle creatieve mensen
die hun ikigai inzetten voor de wereld.*

- - - -
INHOUD

GELD MET EEN DOEL	11
1 HOE VIND JE JOUW IKIGAI?	18
2 GELD ZONDER EN GELD MET EEN DOEL	21
De wereld een beetje beter maken	24
De vier cirkels van geld met een doel	28
3 DE GESCHIEDENIS VAN GELD	32
De uitvinding van het geld	33
De intrinsieke waarde versus het geloof in de waarde van iets	35
Papiergeld	38
De goudstandaard	40
Het schrift en onderlinge schulden	42
Conclusie	44
4 BEPERKENDE OVERTUIGINGEN	45
Filosofen kunnen ook rijk zijn	47
Geef geld een positieve betekenis	50
5 GELD IS PSYCHOLOGIE	58
6 VAN STRAATJONGEN TOT CAFÉ-EIGENAAR: EEN VERHAAL OVER VEERKRACHT EN LEERGIERIGHEID	67
7 DROGRENEN EN DENKFOUTEN	79
Hardnekkig volhouden	80
De illusie van schaarste	82
Verliesaversie	83
Het IKEA-effect	85
Hyperbolische discontering	89
Kortetermijnvoorkeur	90
Ankerpunt	94
Overzichtstabel van denkfouten	98
8 DE KRACHT VAN ENTHOUSIASME	100
9 GELD IS EEN MIDDEL, GEEN DOEL	107

10 DE ZOEKTOCHT NAAR JEZELF: HET VERHAAL	
VAN EEN KOREAANSE VROUW	111
11 GELD EN GELUK	121
Het mimetisch verlangen	123
FOMO	128
12 DE STAP NAAR ANDER WERK	131
Methode 1: de vier fasen	132
Methode 2: spaargeld en een sabbatical	134
Methode 3: de sprong in het diepe	135
– Medewerker van reclamebureau	
wordt mangatekenaar	136
– Honey Loves to Cook	138
– Advocaat wordt schrijver	141
– Schoonmaker van toiletten wordt	
oprichter van een wereldbedrijf	143
Overzichtstabel met soorten overstappen	146
13 MURCIA CONCURREERT MET TECHBEDRIJVEN	
UIT SILICON VALLEY	148
14 DENKKADERS VOOR SUCCES ZONDER STRESS	156
Overvloedmentaliteit versus schaarstementaliteit	157
Beleggen: een riskante onderneming of een vorm	
van vrijheid?	160
Zelfsturend versus afwachtend	163
15 DE LATINA DIE EEN MARKETINGFENOMEEN	
WERD DOOR NIET OP TE GEVEN	167
16 DE KERNBODSCHAP	178
De kracht en het gevaar van erbij horen	182
17 KOKEN MET IKIGAI: VAN ACHTER DE TOONBANK	
NAAR DE CULINAIRE TOP	183
18 HOE KAN IK VAN MIJN IKIGAI LEVEN?	193
Onmogelijk of weinig waarschijnlijk?	194
Als je het niet probeert, zal het ook nooit lukken	198
Midden in de storm beginnen	199
Wanneer alles nuttig moet zijn	200
Ikigai voor kunstenaars	202

19 WINNEN MET DE SLECHTSTE KAARTEN: DE KRACHT VAN DE INTENTIE	204
20 DE KUNST OM VERSTANDIG MET GELD OM TE GAAN EN ERVAN TE GENIETEN	221
Spaarzaamheid	221
Minimalisme	223
Luxe toestaan zonder te verspillen	226
Kakeibo	228
Jouw kakeibo-boekje	230
21 VAN AFGEWEZEN SOLLICITANT TOT SUCCESVOLLE ONDERNEMER	233
22 DE INNERLIJKE ZOEKTOCHT NAAR SUCCES	248
Beginnende ontevredenheid	248
De ontdekkingsreis	249
De onverwachte ontdekking	251
Neem zelf de regie	252
Loslaten	254
Een bedrijf met een ziel	255
Een erfenis nalaten	256
23 HET RITME VAN HET LEVEN: DE PASSIE VAN EEN SESSIEMUZIKANT	258
24 DE DRIE ZAADJES VAN LUISITO COMUNICA'S IKIGAI	266
25 OP WEG NAAR EEN RIJKE LEVEN VOL IKIGAI	275
Het risico op ikigai-verlies	275
Ikigai in bedrijven en organisaties	282
De ikigai-piramide van geluk	284
26 EEN ANDERE KIJK OP SUCCES	286
Slow life	286
FIRE	287
DE 10 PRINCIPES VAN IKIGAI MET GELD	297
DANKWOORD	301
BIBLIOGRAFIE	302

— — — — — GELD MET EEN DOEL

Volgens de Japanners heeft iedereen een ikigai, iets wat een Franse filosoof zou verwoorden als *raison d'être*. Sommigen hebben het gevonden en zijn zich bewust van hun ikigai; in anderen is het wel aanwezig, maar toch zijn ze nog zoekende. Ikigai is verborgen in ons binnenste en het vergt een geduldige verkenning om tot het diepste van ons wezen door te dringen en het te vinden. Volgens de inwoners van Okinawa, het eiland met het hoogste aantal eeuwelingen per 100.000 inwoners ter wereld, is ikigai de reden waarom we 's ochtends opstaan.

IKIGAI, DE JAPANSE GEHEIMEN VOOR EEN LANG, GEZOND EN GELUKKIG LEVEN

Eigenlijk willen we helemaal niet méér geld. Wat we echt willen, is al het moois dat je met geld denkt te kunnen doen.

Geld zonder doel is niets meer dan een gevangenis.

Wat we graag willen bereiken, is vrijheid, (gemoeds) rust en zekerheid. Je wilt het gevoel hebben dat wat je doet, goed is voor je gezin en voor je omgeving. Kortom: dat je leven een doel heeft.

Dit boek maakt je geen miljonair, maar geeft je wel mentale helderheid en emotionele rijkdom. Zodra je namelijk stopt met het blindelings najagen van geld, zul je merken dat het naar je toe komt. Jouw doel is niet een

steeds hoger banksaldo, maar elke dag wakker worden zonder je druk te hoeven maken over die cijfers.

Bovendien ga je aan de hand van je relatie met geld ontdekken wie je echt bent. Je bent niet de persoon die je pretendeert te zijn wanneer anderen je beoordelen op wat je hebt of niet hebt. Je gaat je ware ‘ik’ ontdekken, de persoon die nu dit boek vasthoudt en nadenkt over het leven.

Sinds we in 2016 ons eerste boek uitbrachten over ikigai – een wereldwijd fenomeen dat nog altijd groeit – hebben we duizenden berichten en e-mails ontvangen. In de meeste gevallen ging het over een levensdoel dat verband hield met het werk. Veel mensen hebben ons verteld dat ze weinig plezier hebben in hun werk en zich gevangen voelen in een baan waar ze hun tijd verkopen voor geld. Ze zoeken iets wat hun leven meer betekenis en voldoening geeft. Anderen hebben hun ikigai al gevonden of zelf gecreëerd, maar weten niet hoe ze ernaar kunnen leven. Ze hebben een plan nodig, een routekaart om van hun passie het middelpunt van hun leven te kunnen maken.

Dit soort vragen krijgen we vaak, en veel bedrijven vragen ons om hierover een lezing of workshop te geven.

Een van de opdrachten die we kregen, bracht ons terug naar Ogimi (Okinawa, Japan), het dorp met de hoogste levensverwachting ter wereld en waar ons eerste boek over ging. National Geographic ging met ons mee om een documentaire te maken over de levensduur van de inwoners. Tijdens de opnames kwamen we opnieuw in contact met veel mensen die we tijdens ons eerste verblijf hadden leren kennen. We waren blij te zien dat bijna iedereen in goede gezondheid verkeerde. Ook leerden we nieuwe

mensen kennen, zoals Gima, een man die zijn honderdste verjaardag vierde met een motorritje door de straten van het dorp en die op zijn honderdenzesde nog altijd zijn moestuin bijhield. Hij woonde daar samen met zijn zoon van vijftientachtig en ze verkochten de groenten die ze over hadden op de plaatselijke markt.

Terwijl ze samen de gewassen aan het besproeien waren, vroegen wij hen of de moestuin onderdeel was van hun ikigai. Lachend antwoordden ze: 'Natuurlijk! De tuin is belangrijk, maar geld is nog belangrijker!'

Laat niemand denken dat geld er niet toe doet. Zelfs voor deze twee mannen, die samen al bijna tweehonderd jaar oud waren, vormden de financiën een prioriteit.

Tijdens de opnames van de genoemde documentaire ontmoetten we een paar dagen later Hiromu Inada, die op dat moment negentig was en al verschillende Guinness World Records op zijn naam had staan. Zo was hij de oudste persoon ooit die een Ironman-triatlon (3,9 km zwemmen, 180,2 km fietsen en 42,2 km hardlopen) wist te voltooien.

We spraken met hem af in een restaurant, maar voordat hij kwam, had hij, als onderdeel van zijn training, 's ochtends al een halve marathon gelopen en 's middags vijftig kilometer gefietst over de wegen in de jungle van Okinawa.

Het zwaarst wat wij die dag hadden gedaan, was een beetje slenteren over het strand. We waren zeer onder de indruk van de energie die hij tijdens het avondeten nog had. Opnieuw kwam het onderwerp geld ter sprake: het schamele pensioen van Inada was niet genoeg om van te

kunnen reizen voor wedstrijden. Hij zei: ‘Om mijn ikigai te kunnen blijven volgen, heb ik sponsors nodig die me financieel steunen.’ Inmiddels is Inada tweeënnegentig en nog altijd volgt hij zijn passie. Binnenkort reist hij met het geld van zijn sponsors naar Hawaï om daar opnieuw een Ironman-triatlon te voltooien en zijn eigen records te verbreken.

Deze ontmoeting zette ons aan het denken: hoe financier je jouw ikigai? Of andersom: hoe zorg je ervoor dat je ikigai je levensstijl financiert?

De kunstenaar die haar eerste tentoonstelling organiseert, de veelbelovende muzikant of de persoon die in zijn vrije tijd schrijft en droomt van een eigen boek: allemaal willen ze van hun hobby hun beroep maken. Heel anders is het bij grote bedrijven, waar werknemers, managers en directieleden zich gevangen kunnen voelen in een systeem dat hun uren opslokt en waar ze eentonige taken uitvoeren in ruil voor een salaris aan het eind van de maand.

Wie zich verveelt in een saaie baan en voelt hoe de tijd langzaam verstrijkt, als zand dat korrel voor korrel door een zandloper glijdt, is volledig losgeraakt van zijn ikigai.

Soms is het niet zo zwart-wit. De ene keer vliegt de tijd voorbij en geniet je van wat je doet. Op andere momenten wil je juist wegvlugten van datgene waar je mee bezig bent. Beeld je in dat je een ingebouwde ikigai-afstemknop hebt: het is jouw taak die af te stemmen op je levensstijl, familie, vrienden, werk en hobby's, en om je financiële situatie zo aan te passen dat alles zich op jouw doel richt.

Als je erin slaagt om van je levensdoel de motor van jouw leven te maken, krijgt alles betekenis. Je wordt crea-

tiever en je werk voelt niet meer als werk. Om het met Confucius te zeggen: kies een baan die je leuk vindt en je hoeft nooit meer te werken.

Nadat de opnames met National Geographic in Japan waren afgerond, maakten we diverse reizen door de Verenigde Staten, Turkije, Zwitserland, Griekenland en Latijns-Amerika om lezingen te geven en boeken te signeren. Ook maakten we een aantal rondreizen door India, waar Shashi Tharoor, voormalig ondersecretaris-generaal van de VN, ons vergezelde bij enkele presentaties. Al snel werd duidelijk dat het publiek overal dezelfde vragen had.

Het maakte niet uit om wat voor publiek het ging. Tijdens presentaties – of die nu voor leiders van multinationals waren of voor schoolkinderen – kwam het onderwerp geld onvermijdelijk ter sprake. De meest gestelde vraag was steeds: ‘Ik begrijp nu hoe belangrijk mijn ikigai is, maar hoe verdien ik er geld mee?’ Bij een welvarender publiek kwam ook deze vraag vaak naar voren: ‘Hoe kan ik geld doelgericht inzetten zodat het de samenleving of mijn werknemers zoveel mogelijk ten goede komt?’

Ook wij, de auteurs van dit boek, verdiepen ons al jaren in deze vragen. We hebben zelf ook ervaring met de combinatie van ikigai en geld.

Héctor heeft vijftien jaar bij grote organisaties gewerkt, van CERN in Genève, waar de beroemde deeltjesversneller staat, tot techbedrijven in Tokio. Hij werkte ook mee aan projecten van het MIT Media Lab in Boston, start-ups in Silicon Valley, zoals x (voorheen Twitter) en andere zakelijke initiatieven. Hoewel hij plezier had in zijn werk, was schrijven zijn echte passie – iets wat hij in zijn vrije tijd

deed. Pas toen hij voldoende ervaring als schrijver had opgedaan, zette hij de stap om zich er fulltime aan te wijden.

In hoofdstuk 12 besteden we aandacht aan hoe je op verschillende manieren een andere richting op kunt gaan in je werk.

Als een soort creatieve sherpa begeleidde Francesc honderden artistieke projecten en wist hij ze vanaf de grond tot een groot succes te maken. Zo ontdekte hij onder andere tijdens een lezing over kwantumfysica, waar maar een paar mensen bij aanwezig waren, Sonia Fernández-Vidal. Hij overtuigde haar ervan dat ze haar schrijftalent moest inzetten om de wetenschap (haar grote passie) toegankelijk te maken voor miljoenen lezers die de materie nog niet begrepen. Een jaar later waren er in Spanje al honderdduizend exemplaren verkocht van het jeugdboek *La puerta de los tres cerrojos* ('De deur met de drie grendels') en werd het overal ter wereld vertaald. In de uitgeefwereld was men verbaasd over het succes van een roman over kwantumfysica 'voor kinderen'.

In dit boek zullen we een paar van deze 'wonderen' bekijken. We hebben meerdere personen ontmoet en geïnterviewd. In hun verhalen zie je vaak een bescheiden begin; dit is de periode waarin hun ikigai-afstemknop nog niet helemaal goed was afgesteld. Gaandeweg werd hun ervaring beter afgestemd, totdat ze een vorm van succes bereikten. Je zou dat als volgt kunnen definiëren: succes is geld verdienen met een doel door datgene te doen wat je voldoening geeft en waarbij je tegelijkertijd waarde toevoegt aan de wereld.

Gefeliciteerd! Of je nu al weet wat jouw ikigai is of er nog naar op zoek bent; of je nu een bedrijfsleider, werknemer, ondernemer of zelfstandige kunstenaar bent: dit boek is voor jou. Maak je klaar om met je missie aan de slag te gaan.

Naast theorie en inspirerende voorbeelden geven we je ook tools om je doel helder te krijgen en concreet te maken, zodat je het in praktijk kunt brengen en verder kunt ontwikkelen. Het gaat erom dat je er je brood mee kunt verdienen en zoveel mogelijk mensen mee kunt helpen.

Wat we gaan doen is niet gemakkelijk, maar voor wie besluit om zijn dromen na te jagen, is niets onmogelijk, want vanaf nu wordt je dagelijkse leven één groot avontuur.

En wat is er nu mooier dan met passie en een doel aan dat avontuur te beginnen?

Leuk dat we je op deze reis mogen vergezellen!

HÉCTOR GARCÍA EN FRANCESC MIRALLES

Hoe vind je jouw ikigai?

Het leven is geen probleem dat opgelost moet worden.
Zorg ervoor dat je altijd bezig bent met wat je het liefst
doet, omringd door mensen die van je houden.

IKIGAI, DE JAPANESE GEHEIMEN VOOR EEN LANG, GEZOND EN GELUKKIG LEVEN

Het Japanse woord *ikigai* betekent ‘doel’. Andere, meer letterlijke, vertalingen zijn: de reden om te leven, datgene wat het leven de moeite waard maakt, datgene wat in een levend wezen waarde heeft of bestaansreden.

Waarom staan we ’s ochtends verwachtingsvol – of juist zonder verwachting – op als we denken aan wat de dag ons gaat brengen?

Het antwoord op deze vraag is voor iedereen anders. Je moet hier zelf achter zien te komen. Geen boek of persoon kan dit levensvraagstuk voor jou oplossen door je te vertellen wat jouw ikigai is of welke dat zijn, maar je kunt wel inspiratie opdoen en van anderen leren hoe zij teleurstelling hebben omgezet in hoop.

Of je nu ’s ochtends gemotiveerd opstaat om te gaan werken, iets te creëren, anderen iets te leren, leiding te geven of iemand te helpen, of dat je op dit moment juist geen enkele motivatie hebt, wij gaan je helpen jouw ikigai te vinden of te creëren, en verder te ontwikkelen.

De andere vraag die aan bod komt, is hoe je een levensstijl kunt ontwikkelen waarin het geld naar je toe komt in plaats van dat je het zelf najaagt. Je zult ontdekken dat een goede afstemming tussen jouw doel en het geld de beste manier is om niet alleen meer te verdienen, maar om je ook rijk te voelen. Je kunt een goed gevulde bankrekening hebben, maar als je geen doel hebt of niet weet met welk doel je al dat geld bij elkaar hebt gebracht, voel je je gegarandeerd ongelukkig. Dit is precies de reden waarom zo veel rijke mensen (wat geld betreft) zich arm voelen.

Je zult in dit boek niet ontdekken hoe je aan een goed gevulde bankrekening komt, want daarvoor bestaan al honderden handleidingen. Onze missie is om jou te helpen meer geld te verdienen met jouw ikigai.

Dit zijn de vier hoofdvragen waarover we je vragen na te denken:

- Wat doe ik graag?
- Waar ben ik goed in?
- Wat heeft de wereld of hebben mijn dierbaren nodig?
- Waar kan ik geld mee verdienen?

Deze vier vragen kun je heel verschillend beantwoorden en het is goed mogelijk dat de antwoorden in de loop van de tijd veranderen.

Als je deze vragen als cirkels voorstelt, vind je in de overlappende delen de aanwijzingen die jou naar je ikigai leiden.



Hoewel we deze vier cirkels al hebben besproken in onze eerdere boeken, willen we hier nu graag benadrukken dat ze de basis vormen waarop al onze andere ideeën gebaseerd zijn. In dit boek richten we ons op het snijvlak van ikigai en de financiële kant van het leven.

— — — — —
Geld zonder en geld met een doel

Een wijs man heeft geld in zijn
hoofd maar niet in zijn hart.

JONATHAN SWIFT

Misschien was je een beetje verbaasd toen je in het voorwoord over de combinatie ‘ikigai en geld’ las, want veel mensen denken dat die twee elkaar uitsluiten.

Aan het einde van de middelbare school kiezen veel jongeren een opleiding of beroep waarbij ze iets gaan studeren of leren dat ‘nuttig is voor het werk’. Met andere woorden: om geld te verdienen. Ze zouden misschien liever iets anders doen, maar doordat ze denken dat hun voorkeursopleiding weinig kansen op de arbeidsmarkt biedt, kiezen ze voor het meest praktische, ook al spreekt het hen niet aan.

Het is een vergissing om je toekomst alleen maar op dat criterium te baseren.

Als je geld verdient met iets wat je niet echt leuk vindt om te doen, beschouw je dat geld vaak als een compensatie voor iets wat je liever niet zou doen. De tijd kruipt voorbij, net als toen je verplicht naar school moest, en als je klaar bent, heb je de neiging om geld uit te geven als beloning voor de narigheid die je hebt meegemaakt; je

gaat zelfs geld uitgeven aan dingen die je helemaal niet nodig hebt. Zo werkt een groot deel van het consumen-tisme en dat geldt voor zowel minder betaalde als goed-betaalde banen.

Een beurshandelaar op Wall Street die niet meer gelooft in wat hij doet, blijft eindeloos lange dagen maken om zijn luxe levensstijl te kunnen bekostigen. Misschien heeft hij zelfs schulden gemaakt om zich te kunnen meten met andere ongelukkige mensen in zijn omgeving, die hun leed ook compenseren met buitensporige consumptie.

Het geld dat op deze manier wordt verdiend, is geld zonder een doel. Niet alleen omdat het wordt verdiend in ruil voor werk dat vermoeidheid, stress en zelfs morele dilemma's met zich meebrengt; het probleem is dat het werk zelf, datgene waarvoor je betaald wordt, geen betekenis voor je heeft. Als je dan naar de ikigai-cirkels kijkt, kun je misschien zien dat je een groot deel van je leven opoffert aan een activiteit die je niet leuk vindt, die je belemmert te groeien en waarvan je bovendien weet dat het de wereld niet ten goede komt.

Dit soort geld mist elke vorm van ikigai en zal je uiteindelijk geen voldoening geven. Geld zonder een doel is niet alleen vluchtig, maar put je van binnenuit ook uit.

Het tegenovergestelde is geld mét een doel.

In het begin verdienen je misschien minder, maar als je een werk kiest dat je leuk vindt, waarin je jezelf kunt ontplooien en dat een meerwaarde heeft voor de wereld, dan krijgt het geld dat je ermee verdient veel meer betekenis. In de Verenigde Staten bestond daarom vroeger de traditie om de eerste dollar die men had verdiend in zijn eerste

echte baan in te lijsten, alsof het om een kunstwerk ging. Nu gaat het om iets waarvoor je betaald krijgt, wat je leuk vindt, waar je goed in bent en wat de wereld nodig heeft. Dát is geld met een doel.

Geld dat op deze manier wordt verdiend, stemt overeen met de win-winregel waar Stephen R. Covey over schrijft in zijn boek *De 7 eigenschappen van effectief leiderschap*. Win-win is een strategie waarbij iedereen wint en niemand verliest. Er is geen betere manier van zaken doen, dan een waarbij alle partijen profiteren.

Laten we dit eens illustreren aan de hand van de vastgoedwereld. Als een verkoper zijn werk doet zonder doel, kan hij zijn klanten woningen ‘aansmeren’ met verborgen gebreken (wat achteraf voor veel ellende zorgt) of die boven de marktprijs liggen. De commissie die hij opstrijkt voor zo’n verkoop, is geld zonder doel. Hij heeft gewoon een bedrag binnengehaald door een woning te verkopen. Gaat het daarentegen om een integere professional die zich bekommert om het welzijn van zijn klanten en transparant is over wat hij aanbiedt, dan zal hij bij elke transactie de voldoening hebben dat hij waarde heeft toegevoegd. Hij heeft de ander gegeven ‘wat de wereld nodig heeft’, in het besef dat hij het kostbaarste biedt wat een mens kan kopen: een huis waar hij kan wonen en waar hij zijn kinderen ziet opgroeien. Misschien is het zelfs wel de plek waar hij zijn laatste adem zal uitblazen.

Als je werkt met een doel voor ogen, wordt dit een zinvolle bezigheid. Hetzelfde geldt voor iemand die zijn grootste passie volgt, ongeacht of hij nu kunstenaar, therapeut of ondernemer is of iets anders doet waar hij

enthousiast over is: hij zal altijd geld verdienen met een doel. En wat ook niet onbelangrijk is: geld dat met een doel wordt verdiend, trekt vaak meer geld aan.

De wereld een beetje beter maken

Sir Jonathan Paul Ive, beter bekend als Jony Ive, werd in 1967 geboren in Chingford, een van de buitenwijken van Londen. Hoewel bij hem op school dyslexie werd vastgesteld, wist hij al heel vroeg dat hij ontwerper wilde worden.

Hij studeerde industrieel ontwerp aan de Newcastle Polytechnic. In zijn studententijd hoorde hij voor het eerst over het Bauhaus en raakte hij diep onder de indruk van een van de basisprincipes van deze legendarische Duitse kunstacademie: een ontwerp mag alleen het hoognodige bevatten. Dit Bauhausprincipe bleef Jony Ive gedurende zijn hele carrière bij en maakte hem tot een van de beste industrieel ontwerpers aller tijden.

In 1989 studeerde hij cum laude af en won hij twee prijzen voor een aantal ontwerpen die hij tijdens zijn studie had gemaakt. Met het prijzengeld reisde hij naar San Francisco, waar hij zes maanden verbleef en diverse ontwerpers leerde kennen.

Na zijn terugkeer in het Verenigd Koninkrijk ging hij aan de slag bij een klein ontwerp bureau in Londen, waar hij de meest uiteenlopende producten ging ontwerpen: magnetrons, boormachines, toiletten, tandenborstels... De ontwerpen van Ive combineerden functionaliteit met elegantie, waardoor ze het leven van de gebruikers verriikten en de wereld mooier maakten.