

OVER VOORORDELEN, VEROORDELEN EN VERTROUWEN

"Beste Nederlandse ondernemers, drink eens een glas Çay (thee) met uw Nederlandse collega-ondernemer van Turkse komaf. Het zal je leven verrijken!"



Je bent nooit te oud om te leren! Daar ben ik van overtuigd. Een van de mensen die ik erg waardeer is Marshall Goldsmith. Ik heb een bijzondere band met hem omdat ik zijn boek "What brought you here won't get you there" ("Tot hier en nu verder") mocht gebruiken voor een presentatie in Cannes voor meer dan 50 Europese topmanagers. Marshall brengt management terug waar het hoort, namelijk dicht bij je zelf. Verder zegt hij: "De mannen die grote Multinationals runnen zijn zonder uitzondering ontzettend slim, hebben zeker 1 en vaak meer titels. Maar daar gaat het niet over. Het gaat om gedrag". In zijn boek benoemt hij 20 slechte eigenschappen van mensen. Ze zijn allemaal erg herkenbaar. Wat denkt u van:

- **Vernietigend commentaar leveren**

De onnodige sarcastische en scherpe opmerkingen waardoor we denken gevat over te komen.

- **Spreken wanneer je boos bent**

Emotionele wispelturigheid inzetten als managementinstrument.

- **Pronken met andermans veren**

De zeer irritante manier om onze bijdrage aan welk succes dan ook te overdrijven.

- **Voortrekken**

Niet inzien dat we anderen onrechtvaardig behandelen door iemand voor te trekken.

Deze slechte gewoontes leiden tot irritatie. Dat beperkt zich natuurlijk niet tot de bestuurskamer. Deze gewoontes zorgen ook voor onrust binnen je gezin. Ik neem dan ook graag zijn advies ter harte: "Do not judge people": **(ver)oordeel anderen niet**. Terugkomend op mijn openingszin "Je bent nooit te oud om te leren", moet ik helaas toegeven, dat ik me ook schuldig maak aan het hebben van vooroordelen. Dankzij de goede relatie met Marshall ben ik me daar nu wel veel meer bewust van geworden.

Mijn leermoment was een vakantie op het eiland Madeira, waar mijn vrouw en ik een eilandtour maakten in een touringcar met Engelse toeristen. Aan de overzijde van het gangpad zat een echtpaar, waarvan de man zeker 140 kilo woog en niet bepaald sjiek gekleed was. Reden voor mij om tegen mijn vrouw te zeggen: "Dat is een autosloper of een slager, daar gaan we niet bij aan tafel zitten bij de lunch". Toeval bestaat niet... Door een logistieke actie kwamen we wel bij de "slager" aan tafel te zitten. Na een aanvankelijk misverstand bij het voorstellen "I am Steward", waarbij ik wou reageren met "I am Facility manager", bleek "Steward" niet zijn beroep, maar zijn naam te zijn. Nou beste lezers, Steward was geen slager of autosloper... Nee, hij zat in de board of directors van een grote en zeer bekende multinational.

VOOROORDELEN... Stop er mee, want anders mis je leuke ontmoetingen, fijne en boeiende gesprekken en – last but not least – business en omzet. Dat is een mooi bruggetje naar de vooroordelen die sommige Nederlandse ondernemers hebben over Turkije en de mogelijkheden voor zakendoen met dit land. Die vooroordelen leiden de komende vier jaar tot een gemiste omzet van ruim 4 miljard euro! En dat alleen maar omdat veel ondernemers niet de moeite nemen om hun eigen (voor)oordelen te onderzoeken.

*Quote: Turkse economie, bruto binnenlands product, haalt Nederlandse in
gepubliceerd op 17 april 2012*

De komende vier jaar lopen Nederlandse exporteurs maar liefst 4,1 miljard Euro aan export naar Turkije mis. Veel bedrijven en ondernemers onderschatten de mogelijkheden voor export naar het land.

De ING heeft dinsdag een rapport gepubliceerd waarin dit staat. Turkije wordt een steeds grotere afzetmarkt en is op dit moment een van de snelst groeiende economieën. Volgens de ING hebben veel Nederlandse bedrijven nog steeds een achterhaald beeld van Turkije. Naar verwachting heeft de Turkse economie in 2014 de Nederlandse ingehaald, gerekend naar het bruto binnenlands product. Waarschijnlijk heeft Turkije in 2030 de op vier vier na grootste economie in Europa, aldus het rapport.

Het rapport van ING was gepubliceerd in het kader van de 400 jaar diplomatieke en handelsbetrekkingen tussen Nederland en Turkije. Vandaag ontvangt Koningin Beatrix de Turkse president Abdullah Gül in het Koninklijk Paleis op de Dam. Eind Quote.

Copyright © 2009-2012 Nederlanders in Turkije

Jammer. Tijdens het herfstdiner van HOGIAF eind 2011 ontmoette ik een aantal zeer succesvolle en inspirerende Turkse ondernemers, die in sommige gevallen meer dan 250 medewerkers in dienst hebben. Tot mijn verrassing moest ik mijn eigen perceptie van “slagers, groentemannen, kappers en pizzabakkers” bijstellen. Reden voor mijn post op LinkedIn: “Beste Nederlandse ondernemers, drink eens een glas Cay (thee) met uw Nederlandse collega-ondernemer van Turkse komaf. Het zal je leven verrijken!”

Tot slot, ik ben van mening, dat het woord Vertrouwen een van de belangrijkste woorden is van deze tijd. Denk alleen maar aan de slogan van Het Nieuwe Werken: “**Van Controle naar vertrouwen**”.

Vertrouwen is loslaten. Ik schreef daar eerder over “Dan heb je je handen vrij”. Die kan je dan mooi gebruiken om een Nederlandse ondernemer van Turkse afkomst hartelijk de hand te schudden en dat ook te doen bij een bezoek aan Turkije. Ik heb er alle vertrouwen in, dat deze open mind het begin is van

een andere wereld. Een wereld met ontmoetingen die je figuurlijk maar ook letterlijk zullen verrijken.

Marshall Goldsmith is een expert die topmensen helpt betere leiders te worden. Hij werkte met meer dan 120 CEO's en hun managementteams. Hij is één van de 50 grote denkers en leiders die het denken over leidinggeven hebben beïnvloed in de laatste 80 jaar. Zijn boeken zijn al in 30 talen vertaald. Hij schrijft blogs voor Harvard Business, BusinessWeek, en The Huffington Post.

Hij mocht niet ontbreken in ons boek “Authentieke leiders, Echte Leiders” en werkte er graag aan mee. Zijn motivatie om dat te doen:

“I am more than happy to be a part of this worthwhile effort.

The thoughtful guidelines will not only help leaders become better - they will help the leaders key stakeholders have better lives!”

Koos Groenewoud is oprichter van AAA (Triple A) Van Management naar Nieuw Leiderschap, Ambassadeur van de Stichting Greenleaf Center for Servant Leadership EUROPE en van Marshall Goldsmith. Zijn passie is Leiderschap en Dienstverlening (“Mensen en klanten”)

Zijn missie: een substantiële bijdrage leveren aan (de ontwikkeling van nieuw) LEIDERSCHAP.

“Als ik in staat ben om de komende 5 jaar gemiddeld 1 manager per week te laten denken en/of functioneren als (nieuwe) leider is mijn missie geslaagd en laat ik wat na: 250 betere leiders, die lekker in hun vel zitten en in hun kracht staan, 250 partners die hier blij van worden, 250 bedrijven en/of organisaties die beter presteren, tevreden klanten en leveranciers en - last but not least - ergens tussen de 2.500 en 15.000 medewerk(st)ers die energie halen uit hun werk!”

www.AAA-TFM.nl

Lelystad 5 mei 2012, met dank aan Ariëne Groenewoud (SCHEFFER & GROENEWOUD) voor de redactie.