

SPIEKEN

DE VLOOTSCHOW

Ik sprak een manager die het tijd vond om 'de huidige competenties van zijn team' te spiegelen aan 'de benodigde competenties'. Er waren nieuwe kernwaarden geformuleerd in verband met een koerswijziging. Het lukte hem niet om die met zijn team vorm te geven. Samen met zijn HR-businesspartner was hij tot de conclusie gekomen 'dat het er niet inziet bij de meesten.' Ik merkte dat hij het lastig vond zijn team aan te spreken op onderpresteren en het niet mede realiseren van de nieuwe strategie. En ja: 'een vloot-schouw zou eindelijk de nodige urgentie met zich meebrengen!' Ach, het is ook wel te begrijpen dat je de vloot-schouw als redmiddel inzet, je wilt immers eindelijk eens het scherpe gesprek voeren over wat er in de organisatie nodig is om doelen te bereiken. Het onvermogen staat dan bovendien keurig op papier. Helaas wordt de vloot-schouw bijna altijd ingezet als iemand een stok zoekt om mee te slaan. Het

is de opmaat naar een proces van afscheid nemen. Het zou boeiend zijn het gedachtegoed rondom circulaire patronen en defensieve routines te verbinden aan de ambitie van deze manager. Mooi omschreven in *Doorbreek de cirkel* van Arend Ardon. Welke patronen houdt deze manager onbewust zelf in stand? Hoe kan hij uit zijn muizenrad stappen om zo juist in verbinding te werken aan de gewenste stap in de organisatie? Kan hij zichzelf ook op de foto zetten en zichzelf zien als onderdeel van het probleem? Helaas is dat erg lastig als je eenmaal gedacht hebt 'het zit er niet in'. En daarom heb ik vaak moeite met de vloot-schouw. Het schip is al gezonken voordat het schouwen is gestart.

Tijp de Jong, auteur van *Spiekbrieftjes voor topmanagers*



GRATIS GELD!

Hoe werken banken en hoe zitten hun producten in elkaar? Welke informatie is nodig om een bank te kunnen overtuigen van uw kredietaanvraag? Hoe leest u een bankofferte en hoe onderhoudt u een goede bankrelatie? Belangrijke vragen waar u als ondernemer een antwoord op moet hebben. *De bank de baas* introduceert een beproefde methode om snel en effectief de vereiste financiering te realiseren.

Wij verloten 10 exemplaren van dit waardevolle boek onder de lezers van Managementboek Magazine. Meedingen? Stuur voor 13 december een mailtje naar magazine@managementboek.nl ovv Geld. De redactie verloot de boeken onder de inzenders.

ALLE 13 GOED!



Het Platform Innovatie in Marketing (PIM) heeft de nominaties voor de Nederlandse prijs voor marketingliteratuur bekend gemaakt. Als belangrijkste criterium voor de PIM Marketing Literatuurprijs 2014 geldt in hoeverre de auteur erin geslaagd is vernieuwende inzichten in het marketingvakgebied weer te geven. Vorig jaar won het boek *Schizofrene marketing* van Joris Merks.

De volgende 13 boeken zijn genomineerd (in willekeurige volgorde):

Verboden voor klanten, wij houden van fans - Jessica van Wingerden & Wim Schuurmans,
Dokter, ik heb last van klanten - Mike Hoogveld,
Honshitsu - Frank Wouters,
De enthousiamse trilogie - Rijn Vogelaar,
Brand breakout - Jan-Benedict Steenkamp & Nirmaly Kumar,

Handboek mobiele strategie - Bart van Asten,
Happy Profit - Herman Toch,
Omnichannel in retail - Gino van Ossel,
Customer innovation - Marion Debruyne,
Klanthelden in de 9+ organisatie - Berry Veldhoen & Stephan van Slooten,
B2B contentmarketing - Bob Oord,
Marketing, de nieuwe principes - Steven van Belleghem, en
Customer experience in de praktijk Manfred van Gurchom.

De uitreiking van de **PIM Marketing Literatuurprijs 2014** heeft 27 november (ruim na het ter perse gaan van dit nummer) plaatsgevonden.

Kijk op ons Boekblog wie dit jaar de PIM Literatuurprijs mee naar huis heeft genomen managementboek.nl/boekblog



SPREKERS

Wilt u een goede spreker boeken voor uw evenement? Dat kan vanaf nu ook via Managementboek. Wij voorzien u graag van passend advies, waarbij we belangrijke randvoorwaarden als tone of voice, uw budget en andere persoonlijke wensen meewegen. Op dit moment vertegenwoordigen we 16 topsprekers, die we presenteren op pagina 26 van dit magazine.

Voor meer informatie gaat u naar managementboek.nl/sprekers