

Ondernemersethiek

Geld als 'menselijke' graadmeter

Authentieke belangstelling en samenwerking. Gevoelens van verbondenheid zonder direct iets terug te verwachten. Bestaat het nog? Mensen zeggen van wel maar handelen er niet altijd naar. Geld, heb ik gemerkt, is daarbij een mooie graadmeter.

Ons bedrijf, zoals we zijn, heeft een bepaalde aantrekkingskracht op mensen. Zelfs dermate dat klanten naar ons toekomen, mensen graag voor ons willen werken of zich willen aansluiten. De aantrekkingskracht heeft, heb ik ondertussen gemerkt, ook een keerzijde. Mensen zeggen onze menselijke aanpak te waarderen en willen daarom graag in verbinding treden. Zo maak ik graag tijd vrij voor mensen die op dezelfde golflengte zitten. Afspraken of intenties worden uitgesproken en zo ontstaan er veelal leuke verbindingen die goed voelen en ook nog eens zijn vruchten afwerpen doordat het geld genereert.

Een wolf in schaapskleren

Ondertussen heb ik ook de ervaring dat mensen niet nakoemen wat ze prediken. Intenties of afspraken, verbindingen gaan dan al snel over geld. Geld staat dan een menselijke relatie in de weg. Zo ben ik onlangs op de koffie gekomen. Ik heb iemand leren kennen als menselijk 'onder voorwaarde'. Zodra er geen financieel gewin meer was kwam er een ander mens tevoorschijn. Ze werd geconfronteerd met haar eigen kunnen, sterkten en zwakten. Ze zocht dit buiten zichzelf en projecteerde dit naar mij toe. Ik heb me blijkbaar totaal vergist in iemands menselijkheid. Geld was eigenlijk wat ze kwam halen en dat was dus de graadmeter. Zo helpt ze mij overigens groeien in al mijn naïviteit en laat me inzien dat er wolven bestaan in schaapskleren. Gevolg is ook dat ze door kortzichtig te handelen voor haar vele kansen nu onbenut zijn gebleven.

Medemenselijkheid

De situatie raakt me, mijn onbevagenheid wordt ermee op de proef gesteld en toch wil ik het goede in mensen blijven zien. Het is wie ik ben, het is mijn kracht, het maakt tot wie we als bedrijf zijn. Zodra een inzet van iemand di-

rect met geld moet worden beloond wordt de relatie anders. Het gaat dan om geld en niet om de medemenselijkheid. Geven in die zin is een groots gebaar. De lijfspreuk bij ons is dan ook: "Ik kan het beste niet kiezen, het beste kiest mij". Kortom, wees zoveel mogelijk jezelf, blijf bij je eigen kern en heb ondernemersethiek. Het gevolg is dat wij geen klanten kiezen maar klanten kiezen ons.

Hebzucht ondermijnt relaties

De Amerikaans industrieel Henry Ford vertaalt die waarde als volgt: "Een onderneming die niets maakt dan winst is een armzalige onderneming". Succesvol ondernemen is voor mij zaken doen gebaseerd op gelijkwaardige menselijke waarden en niet vanuit louter regels en geld. Daarmee zeg ik niet dat geld niet belangrijk is want zonder een gezonde financiële stroom zouden we geen bestaansrecht hebben en daarmee kunnen we niet uitdragen wat we willen uitdragen. De relatie gaat wel voor alleen maar winstbejag. Hebzucht ondermijnt goede relaties en dus uiteindelijk het voortbestaan van die relatie. Naïviteit hierin is mijn kracht en tevens mijn valkuil. Mijn visie is dat je al werkende elkaar 'als mens' het beste leert kennen. Dat is op voorhand niet in geld uit te drukken. Het gevolg is prettig werken met fijne mensen, af en toe een leermoment, en ook nog eens een positieve geldstroom.



Frank Rekers, frank.rekers@4human.nl

(trainer, mental coach en medemens) is eigenaar van 4Human Training & Coaching; 4Human Training & Coaching helpt mensen, teams en organisaties bij vernieuwings- en motivatietrajecten. www.4human.nl