



Francis Herbers

Keuzestress

Op de dag dat de partijleider Geert zijn verkiezingsprogramma bekend maakt, zit ik achter mijn pc een stukje te typen over

het boek van een andere Geert. Die andere Geert verklaart op basis van onderzoek de cultuurverschillen in de wereld. Welke moet je kiezen? Kies je voor het behoud van eigen identiteit, maar dan wel ten koste van die van de ander? Misschien ga je met je bedrijf internationaal en zet je je eigen waarden opzij om je aan te passen aan een andere cultuur? Kies je voor jezelf of voor die ander?

Aardappels

Gelukkig hoef je in de zakenwereld niet te kiezen. Er is een andere weg te gaan, de weg die internationaal bekend is en die 'geld verdienen' heet. Wil je dat goed doen, is het handig om te weten hoe je zelf in elkaar zit en hoe de ander in elkaar zit. En daarvoor kies je dus die andere Geert. Die is nuttiger als het gaat om internationaal geld verdienen. Die geeft je namelijk kennis. En kennis is macht. Leer hoe je zo goed mogelijk gebruik kunt maken van de verschillende culturen. Hoe krijg je een chinees zover dat hij jouw aardappels koopt? Het antwoord op die vraag vind je helaas niet in het boek. Maar er staat wel in wat voor een chinees belangrijk is en op basis daarvan kun je een effectieve verkoopstrategie bepalen. Zodat die chinees uiteindelijk wel mooi jouw aardappels koopt en bovendien zijn hele familie meebrengt om ze ook te kopen.

Groet,
Francis

Francis Herbers Communicatie

doelgericht communiceren

www.francisherbers.nl
www.doelgerichtcommuniceren.nl
mail@francisherbers.nl

Handleiding voor de wereldwijde multiculturele samenleving

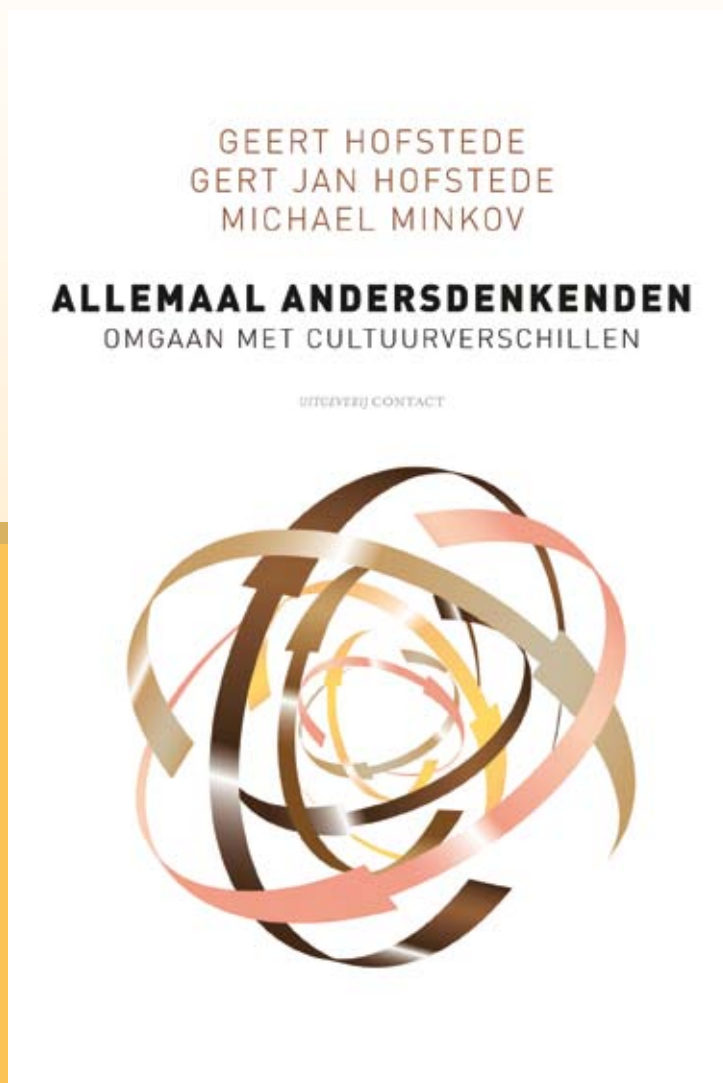
Hoewel ik het boek van Geert Hofstede al in 1993 las voor mijn studie, vond ik het bij het herlezen bijzonder actueel. Het onderwerp wordt eigenlijk alleen maar relevanter door de toenevende mondialisering.

Tekst: Francis Herbers

► 'Allemaal andersdenkenden' gaat over gemeenschappelijke problemen wereldwijd, ondanks de verschillende culturen. Je kunt het boek zien als een handleiding hoe te overleven in een multiculturele samenleving. Dat deze term in het huidige politieke klimaat nogal wat gedoe oplevert, geeft de relevantie van dit boek nog eens extra aan. Geert Hofstede verklaart echter zonder waardeoordelen de verschillende denkwijzen van bijna alle culturen wereldwijd. En dat is heel nuttig, want zakelijk gezien kun je het je niet veroorloven je potentiële klanten bij voorbaat al veroordelen omdat ze nou eenmaal anders denken dan jij.

'(Voor-)oordelen staan internationale handel in de weg, ze zijn niet effectief en dempen ongetwijfeld de groei van je onderneming'

Op basis van uitgebreid wetenschappelijk onderzoek komt Hofstede tot vier dimensies waarop hij de meer dan vijftig onderzochte landen scoort. Hij combineert ook nog de dimensies met elkaar, waardoor het boek soms theoretisch en nogal droog aandoet. Toch probeert Hofstede het leesbaar te houden



door veel aansprekende voorbeelden te geven. Je krijgt door de theorie echter wel een goed beeld van de grote verschillen in culturen in de wereld, waardoor je losraakt van je eigen vooroordelen. (Voor-)oordelen staan internationale handel in de weg, ze zijn niet effectief en dempen ongetwijfeld de bloei van je onderneming.

Ben je bereid in de verschillende cultuurdimensies van Hofstede te duiken, dan kom je bovendien met een grote tas vol bagage die de rest van je leven nuttig en waardevol is. Je beschikt over een wijsheid die verklaart waarom mensen van andere culturen zich nu eenmaal anders gedragen dan jij, zonder daarover te oordelen. Als je echt

slim bent maak je daar juist gebruik van in plaats van het te zien als een obstakel. Waarmee je je concurrentie een reuzenstap voor bent.

Allemaal andersdenkenden

Omgaan met cultuurverschillen
Auteur: Geert Hofstede
Paperback / 352 blz.
Uitgeverij Contact

©2010 Francis Herbers bespreekt voor *Hét Zaken Nieuws* in elke editie een managementboek. Francis heeft een eigen communicatiebureau en helpt bedrijven klantgericht te communiceren met als doel bestaande klanten aan zich te binden en gemakkelijk nieuwe klanten te vinden. Kijk voor meer informatie op haar website: www.francisherbers.nl / mail@francisherbers.nl