

In iedere organisatie, familie, vereniging en relatie staat het fenomeen Vertrouwen centraal als fundament van alles wat lukt of (nog) niet lukt!

Vertrouw ik h t, vertrouw ik hem, vertrouw ik haar, vertrouw ik mezelf, vertrouw ik hun, vertrouw ik de situatie?! Niet altijd bewust en toch constant spelen deze vragen door jouw systeem en het antwoord is de driver voor je diepere motivatie en inspiratie om het succes te maken dat jou in ieder geval toekomt. Wat kan je er zelf aan doen om dit vertrouwen beter te begrijpen en duidelijker in beeld te krijgen hoe je vertrouwen kunt beïnvloeden? Aan de hand van vier hele praktische en zeer concreet

Intenties / Meedenken & Opportuutiteiten zien / Passende Filosofie & Jouw Waarheid / 'Ability to deliver' / Passie

Betrouwbaarheid = 'Het feit dat of de mate waarin iets of iemand te betrouwen is' (*Van Dale*)
Voorspelbaar gedrag / Loyaliteit / Het ook echt willen  n doen / Continuïteit & Professionaliteit / Eerlijk op de ander kunnen bouwen / Strategie (LT): Risico en Gemak / Doorzettingsvermogen / Afspraak = Afspraak

Relatie (kwaliteit-index)= 'Betrekking van een persoon tot een ander' (*Van Dale*)



**Robert Benninga (19700006),
Human Potential Consultant
and Coach**

Bouwen aan vertrouwen

te maken begrippen nodig ik je uit jouw vertrouwen te meten met ouderwetse schoolcijfers (1 = heel laag en 10 = heel hoog) en daar dan zelf je conclusies uit te trekken voor jouw verdere ontwikkeling en samenwerking met anderen.

In het begeleiden van veel individuen, teams en bedrijven ben ik, tot nu, tevens geïnspireerd door Charles Green, tot de conclusie gekomen dat vertrouwen in al haar aspecten van wederkerigheid, geloof, gunnen en subjectiviteit het best in kaart te brengen is door een breuk van de volgende vier factoren: in de 'teller' staan drie begrippen, namelijk de som van de schoolcijfers voor Geloofwaardigheid + Betrouwbaarheid + Kwaliteit van de relatie gedeeld door de 'noemer': de score voor Zelf Ingenomenheid.

Vertrouwen =

**Geloofwaardigheid + Betrouwbaarheid
+ Kwaliteit van de Relatie**

Zelf Ingenomenheid

Deze 'formule' lijkt op het eerst gezicht mogelijk wat abstract, het tegendeel is echter waar als je er echt mee aan de slag gaat.

Ik wil de vier begrippen uitdiepen met een paar sleutelwoorden die altijd van toepassing zijn, of het nu gaat om een collega, je partner thuis, je skileraar, je adviseur, je kinderen, jezelf.

Geloofwaardigheid = 'Aanspraak op deskundigheid' (*Van Dale*)
Kennis en Ervaring / H t echt 'kunnen' / Competentie trackrecord / Krediet & Eerlijke

Gunfactor / Persoonlijke Aandacht & Appreciatie / Authentieke Band & Goed Gevoel / Interesse & Intuïtie volgen / Hart & Hoofd op  en lijn / Kwetsbaarheid / Empathie & 'Liefde' / Pro-Actief, Open en Eerlijk

Zelf Ingenomenheid = 'Ijdelheid, gebrek aan zelfkritiek, hoge dunk' (*Van Dale*)
Egocentrisch / Eigen belang nastrevend / Eigenwijsheid & Arrogantie / Valkuil van zelfoverschatting / Weglopen van 'het grotere' / Niveau van dominantie / Niveau van autoritair gedrag / Ongeïnteresseerdheid in de ander, het andere (*je kunt een zeer lage Z.I. score hebben en toch veel power hebben en goed zijn in interne 'Self-Sell'*)

Vertrouwen = 'Het geloof in, het bouwen op iemands trouw' (*Van Dale*)
Integriteit / Eerlijkheid / Respect / Geloof / Niet oordelen / Loslaten / Erop kunnen rekenen / Weten dat het gaat lukken

'Doe-het-Zelf'

Dit materiaal leent zich primair voor een goed gesprek; toch nodig ik je graag uit jouw scores voor de vier begrippen aan jezelf te geven en tevens voor relevante mensen om jou heen, zowel in de privé-sfeer als professioneel. Een leuke warming-up kan zijn te beginnen met mensen zoals bijvoorbeeld: Koningin Beatrix, Willem Alexander, Maxima, Martin Luther King, Ruud Lubbers, Rita Verdonk, Richard Branson, Oprah, Robert Polet, Jeroen van der Veer, Moeder Theresa, Dalai Lama, Nelson Mandela, Mahatma Gandhi, Steve Jobs, Majoor Bosshardt,

Robert Benninga, jouw 'baas', je levenspartner, je kinderen, jij zelf, God.

In God We Trust?!

Bij de laatste, God, is het zeer interessant hoe mensen in zeer uitdagende tijden (overlijden dierbaar iemand/crisis)  f hun score voor Zelf Ingenomenheid snel verlagen en daardoor met gelijke 'teller' voor God het vertrouwen in God snel laten toenemen;  f, net zo goed mogelijk, helemaal in hun ego terugkruipen, hun Z.I. score laten stijgen, het gevoel hebben het allemaal zelf te moeten doen en daardoor dan juist (nog) minder in God gaan geloven.

Vertrouwen in bedrijven/instituten

Score ook nog eens de vier Vertrouwens Pilaren voor bijvoorbeeld: McKinsey, Fortune, Forbes, Quote, Rolex, Shell, Enron, Ahold, World Trade Center, H&M, Zara, C&A, Maison van den Boer. Hierbij is weer een aardige dat het World Trade Center een formule is waar je een licentiefee voor betaalt, je erop rekent dat de huurders bereid zijn een hogere huur te betalen, omdat zij door het logo WTC op het gebouw ook weer meer business doen. Zo eenvoudig is het dus: alles is een kwestie van vertrouwen. Veel plezier en succes ermee. Ik hoop oprecht en vertrouw er ook op dat deze column je aan het denken zet en een ingang moge zijn tot weer een 'Next Step' in je leven. Ik verneem graag je ervaring met deze aanpak.

Voor meer informatie:

Robert Benninga, benninga@mindpower.nl