

Een wereld van vertrouwen

02-05-2019

Wat kan de Nederlandse kantoorcultuur leren van de gewoontes van inheemse stammen (tribes)? Meer dan je denkt, aldus Danielle Braun, corporate antropoloog en Keynote spreker op het Nationaal Congres Aanbesteden en Contracteren op 22 mei.



“Een antropoloog gaat de wereld rond om te kijken hoe verschillende stammen leven en samenwerken”, vertelt Braun over antropologie. “De corporate antropoloog doet hetzelfde. Maar dan om de hoek bij bedrijven en organisaties.”

Braun kijkt binnen organisaties naar de cultuur en omgangsvormen. Zij bekijkt bovendien welke lessen van stammen over de wereld gebruikt kunnen worden om bijvoorbeeld samenwerking te promoten. “We weten allang hoe we moeten samenleven en samenwerken. Daar hebben we geen modellen voor nodig. Voor elk boardroomvraagstuk is al ergens op de wereld een keer een oplossing bedacht.” Deze oplossingen vertaalt Braun door naar duidelijke werkvloertaal.

Van 0 tot vertrouwen

“Er zijn een aantal thema’s die heel universeel zijn bij Aanbesteden en Contracteren. Zo gaat het bijvoorbeeld om vertrouwen”, zegt Braun over de cultuur binnen het vakgebied. Dat ‘vertrouwen’ is in de westerse cultuur op een *bijzondere* manier geregeld.

“Op de meeste plekken in de wereld wordt zaken doen met vrienden of familie als heel normaal gezien. Want dan weet je dat het goed volk is.”

“In Nederland is afstand (en daarmee zo weinig mogelijk relatie), de basis voor vertrouwen.” Braun doelt daarmee op de angst om kartels te vormen, of het taboe dat heerst over vooraf afspraken maken over gunningen. Een angst die versterkt is sinds de parlementaire enquête bouwfraude.

“We beginnen om zoveel mogelijk afstand creëren, zodat partijen zo onafhankelijk en ver weg mogelijk zijn. Vervolgens gaan ze samenwerken en zoeken ze nabijheid.” Braun noemt dit als een ingewikkelde beweging: “het is heel interessant om vanuit een antropologisch perspectief te kijken hoe je dat doet.”

De weg naar vertrouwen

Wanneer opdrachtgever en opdrachtnemer gaan samenwerken, begint de weg naar vertrouwen. “Zodra zij, in antropologische termen, zijn uitgehuwelijkt, moeten de partijen echt de tijd nemen om met elkaar een team te vormen.”

Dit begint met onderlinge afspraken. Zo stelt Braun voor om van te voren te bespreken wat verstaan wordt onder een goede ‘klant-leverancier-relatie’ (“want daar kan verschillend over gedacht worden”).

Als voorbeeld van deze afspraken, gebruikt ze de Maori’s uit Nieuw Zeeland. Als zij met elkaar samen gaan werken hoort daar een ritueel bij om hoofd, neus en kin tegen elkaar aan te leggen. Dit symboliseert de uitwisseling van gedachten, moeilijkheden en kracht. “Het is een hele mooie symboliek. Dat de weg naar vertrouwen en een goede relatie meer is dan alleen een handtekening onder een contract.”

Op reis

Tijdens het Nationaal Congres Aanbesteden & Contracteren zal Danielle Braun de deelnemers verder meenemen op deze reis. “We gaan van Nieuw Zeeland tot de verkopers in Iran, en naar de binnenlanden van Centraal Afrika.”

“Het is een goede manier om uit te zoomen op je dagelijkse werkzaamheden. Het laat zien wat we kunnen leren van *tribes*. Hoe je een goede tribe bouwt en dus goed samenwerkt. Hoe je rituelen gebruikt om mooie dingen te bouwen. En hoe je goed leiderschap pakt. Door over die wereld te vliegen kan je met andere ogen kijken naar je organisatie.”