

De mythe van het glazen plafond

HET 'FAVORIETE' BOEK VAN KARLIJN TESSELAAR

Maandelijks beschrijft een lezer van 'de Accountant' die ene vakinhoudelijke publicatie die hem of haar het meest heeft beïnvloed of dat managementboek dat in het geheugen staat gegrift. Deze maand: Karlijn Tesselaar, senior stafmedewerker Accountants in Business NIVRA.

Het thema uit het boek 'De Mythe van het glazen plafond' van Marike Stellinga trekt mij erg mij aan, omdat er al jaren wordt gepraat over de vraag waarom zo weinig vrouwen de top bereiken. Marike Stellinga geeft in haar boek, op humoristische wijze, aan dat het glazen plafond niet bestaat. Ze is van mening dat de Nederlandse vrouw zeker de top zou kunnen bereiken, als ze maar zou willen. Alle goedbedoelde stimulerende maatregelen om vrouwen naar de top te krijgen, zoals betere en goedkopere kinderopvang, wettelijk quotum voor vrouwen op topfuncties en vaderschapsverlof gaan niet werken.

In Noorwegen is er al een vrouwenquotum ingevoerd voor de raad van commissarissen van beursgenoteerde bedrijven en daarnaast ook een quotum voor het aantal mannen dat werkzaam is in crèches (zodat kinderen sekseneutraal worden grootgebracht). Waar houdt een quotum op? Als je voor topfuncties een evenwichtige afspiegeling van de bevolking wilt hebben, zul je voor iedere groepering een quotum moeten opstellen. Dit betekent dat vaak niet de 'juiste persoon op de juiste plek' komt.

Een quotum is een spelbederver; wil je een functie krijgen omdat je goed bent of omdat je toevallig binnen het quotum valt?

In Nederland werken er veel vrouwen massaal een paar dagen per week en is het niet raar dat



minder vrouwen de top bereiken dan in andere Europese landen. Wie minder dagen werkt netwerkt minder, leert minder en bouwt minder werkervaring op.

De Nederlandse vrouw is weinig ambitieus, heeft veel vrijheid en is erg gelukkig met haar kleine deeltijdbaan, is de conclusie van Marike.

Ondanks dat er relatief weinig vrouwen in topfuncties te vinden zijn, vind ik overheidsingrepen, zoals een gedwongen quotum, geen goede oplossing. Beter zou ik het vinden als een bedrijf zichzelf vrijwillig committeert om een betere afspiegeling van zijn bedrijf in de top te krijgen.

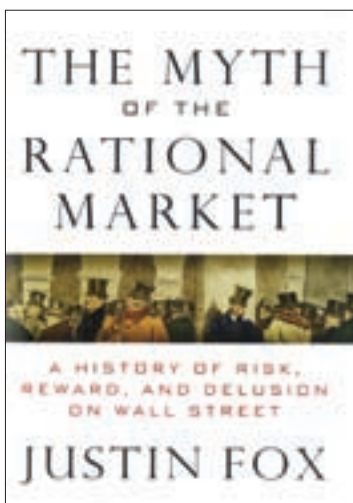
Hierbij is mijn uitgangspunt wel dat je altijd zal moeten gaan voor het beste team, zodat het bedrijfsbelang altijd voorop wordt gesteld.

De mythe van het glazen plafond, Marike Stellinga, Uitgeverij Balans, ISBN 9789460031939

Met dank aan Restaurant Meesters in Mijdrecht voor het maken van de foto.

FAVORIET ALGEMEEN

Mijn favoriete boeken zijn *Lonely planets*, maar dat komt omdat ik gek ben op reizen.



THE MYTH OF THE RATIONAL MARKET

'I had been going for forty years or more with very considerable evidence that is was working exceptionally well.' Maar zelfs Alan Greenspan, langstzittende FED-voorzitter ooit, moest in oktober 2008 tegenover een senaatscommissie in Amerika toegeven dat hij het bij het verkeerde eind heeft gehad. Het idee dat de markt altijd gelijk heeft bleek niet kloppend te zijn. Maar hoe ontzenuw je een idee, dat in de afgelopen vijftig jaar door zoveel wetenschappers, economen en politici is gepositioneerd als de heilige graal van de financiële markten? Justin Fox kiest in zijn boek voor een gedegen chronologische benadering waarin hij de oorsprong van de rationele markttheorie traceert in de jaren vijftig en zestig van de vorige eeuw. Reeds begin twintigste eeuw echter, is al geprobeerd om de financiële markten – in die tijd nog hoofdzakelijk de aandelenmarkten – in een wetenschappelijk kader te plaatsen. Fox heeft ook oog voor die wetenschappers die af en toe al eens voorzichtig de stelling hebben geponeerd dat mensen in hun economische handelingen niet altijd strikt rationeel te werk gaan. Deze behavioral finance heeft in de afgelopen jaren zeker aan kracht gewonnen. Diverse politici hebben in de afgelopen twee jaar onder het motto *'Never waste a good crisis'* strenge wet- en regelgeving voor de financiële sector geformuleerd. Maar misschien dat onder de oppervlakte van strenger toezicht en nieuwe voorschriften iets meer fundamenteel kan veranderen: het paradigma dat 'de markt altijd gelijk heeft'. Deze gedegen studie van Fox kan hiertoe als een prima katalysator worden gezien.

Justin Fox, The myth of the rational market - a history of risk, reward and delusion on Wall Street, HarperCollins Publishers, ISBN 978 0 06 059899 0



BANKEN, BONUSSEN EN BUBBELS

Stond Nederland in 2000 werkelijk aan het begin van een nieuwe Gouden Eeuw? Inmiddels weten we wel beter en Van Bergen laat in deze beknopte geschiedenis van de Nederlandse economie van 1999 tot 2009 zien wat er allemaal misging, en ook wat goed ging. In een makkelijke leesstijl komen in chronologisch gerangschikte hoofdstukken de grote thema's voorbij: onder andere de euro in 2002, de boekhoudschandalen in 2003, de financiële crisis in 2008. In een korte epiloog wijst Van Bergen zowel op de tikkende tijdbommen als bijvoorbeeld olieprijs en inflatie, als de positieve mogelijkheden voor een klein land als Nederland in de globaliserende economie. Over tien jaar weten we meer.

Wouter van Bergen, Banken, bonussen en bubbels - Een kleine geschiedenis van de Nederlandse economie in de 21e eeuw, Business contact, ISBN 978 90 470 0344 1



DE DIRTY TRICKS VAN HET ONDERHANDELEN

Onderhandelen doen we allemaal. Of het nu een nieuwe klant is, een bestaande klant of het zakgeld voor de kinderen, het hoort erbij en dan kunt u maar beter goed onderlegd de gesprekken ingaan. Van Houtem – werkzaam bij het HCG Onderhandelingsinstituut – behandelt de geschreven en ongeschreven regels van het onderhandelingspel. In prettig leesbare hoofdstukjes komen de *do's* en de *don'ts*, en de verschillende fasen in het proces voorbij. Smakelijk zijn af en toe de zogenaamde *dirty tricks*. Voor het geval u dacht dat een bogey alleen op de golfbaan wordt geslagen, het is ook een keurige onderhandelingsstactiek waarbij een stukje ratio en een beetje emotie met elkaar worden afgewisseld. Sowieso wordt in het boek duidelijk dat een behoorlijke dosis empathie voor de persoon die tegenover u zit, elke onderhandeling een stuk beter doet aflopen.

George van Houtem, De dirty tricks van het onderhandelen - ontdek de regels van het spel en verbeter je machtspositie, Haystack, ISBN 9789077881521

BRONNEN

TEKST ROB HEINSBROEK

LEESVOER

Accountant.nl

Voor uitgebreidere besprekingen van deze boeken en eerder besproken boeken, zie Accountant.nl.