

OPRICHTER SCHOUTEN & NELISSEN SCHRIJFT EERSTE ROMAN

Verhalenverteller met een eierwekker

<Bron, artikel: De Telegraaf, P.v.d.V.; zaterdag 4 april 2009>

<Bron, foto: Schouten & Nelissen>



Met de eierwekker op zijn bureau schreef Jan Schouten de afgelopen twee jaar heel gedisciplineerd zijn eerste psychologische roman 'Onland'. De oprichter en eigenaar van de Schouten & Nelissen Groep die de Nederlandse werknemers sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw voor zichzelf leert opkomen middels assertiviteitstrainingen laat zijn hoofdpersoon Harry Schot, een ogenschijnlijk succesvol ondernemer in de consultancy, een grote zakelijke en persoonlijke crisis doormaken. "Oog in oog staan met de pijn is de enige oplossing."

Hoewel Schouten als psycholoog werd opgeleid, naam en faam verwierf met zijn boek 'Ik ben er ook nog', een nog altijd gebruikte handleiding voor assertiviteitstrainingen, en al decennialang een (inter)nationaal florerend bedrijf leidt, zegt hij: "Ik heb altijd geweten dat ik boven alles een schrijver ben, een verhalenverteller. Deze roman smaakt echt naar meer."

"'Onland' is geen verkapt zelfhulpboek, maar zekere wijsheden uit mijn praktijk heb ik er wel in verwerkt", licht Schouten toe. "Het personage Harry Schot is gemodelleerd naar verschillende mannen die ik in mijn leven ben tegengekomen. Geslaagde zakenmannen vol goede bedoelingen, die op een goed moment zowel zakelijk als privé in het pak genaaid werden. Hoe red je je dan? De moeizame queeste naar het antwoord op die vraag heb ik beschreven in mijn boek. Het verhaal was er in feite al, ik moest het alleen nog als een archeoloog behoedzaam naar boven halen."

Harry Schot begrijpt uiteindelijk dat de oplossing voor alle problemen, of ze nu zakelijk of privé zijn, ligt in het onder ogen durven zien van je situatie. "Jezelf en de toestand waarin je verkeert in kaart brengen, is altijd het verstandigste wat je kunt doen om uit een impasse te komen", aldus Schouten.

"Ik zeg altijd: de afdeling pijnbestrijding en pijnvermijding moet je meteen opheffen, wil je je aan je slachtofferrol kunnen ontworstelen. De pijn ervaren en onderzoeken is de eerste en enige stap naar een definitieve oplossing." Schouten is ervan overtuigd dat dit ook geldt voor de bestuurders, de managers en de commissarissen, die door hun hebzucht en foute mentaliteit aan de basis staan van de huidige recessie. "Veel van hen zitten nu nog in de ontkenningfase. Willen deze managers de economische crisis oplossen, dan zullen ze allereerst zichzelf en hun bedrijf grondig moeten analyseren. Hun maskers moeten laten vallen en in kaart durven brengen wie of wat je nu eigenlijk bent, wat je kan en wat niet. Waar je mogelijkheden en je beperkingen liggen."

“Een penningmeester hoort niet aan de macht te zijn in een gezonde organisatie”, zegt Schouten stellig. “Daarom geloof ik ook niet in het populaire Angelsaksische bestuursmodel waarin vooral het belang van met name de aandeelhouders voorop staat. Ik hang liever het Rijnlandse model aan, ook in mijn eigen bedrijf. Ik weet dat dit soms wordt geassocieerd met eindeloos overleg tussen diverse partners. Maar waar het om gaat is, dat werknemers en klanten in dit model even belangrijk zijn als de stockholders. De directie gaat dan ook niet voor de snelle winst, maar heeft een langetermijnvisie die tot een innovatieve, transparante en menselijke organisatie leidt.”

Jan Schouten wil met zijn bedrijf de komende jaren steeds internationaler worden. Schouten & Nelissen heeft sinds 2 jaar een eigen bureau in Peking waar het Chinese trainers opleidt voor assertiviteits- en leiderschapstrainingen, presentatietechnieken en managementcursussen. “De Chinese werknemers zijn verrekke goed opgeleid. Aan kennis ontbreekt het niet. Wist je dat 60% van alle promovendi aan Amerikaanse universiteiten tegenwoordig uit China komen? Maar managementcompetenties zijn een ander verhaal. De Chinese werkgevers beseffen nu dat het de moeite waard is om niet alleen in kennis maar ook in kunde van mensen te investeren.”

De groep wil zijn trainingsconcepten ook naar andere landen – wereldwijd – exporteren. “Niet door middel van het opzetten van eigen bureaus zoals in Peking, dat is voor ons te duur. Daarom sturen we aan op licentieovereenkomsten met partners all over the world. Opdat we in de moeilijke economische tijden toch kunnen doorgaan met ondernemen.”