

In dit nummer

- 2 Vertrouwelijkheid in gevaar: gegevensinbreuken en hun impact
- 5 Talent: zit uw kantoor in een vertueuze of vicieuze cirkel?
- 7 À la carte verlonen: brutoloon inruilen voor een fiets
- 8 Streven naar excellentie dankzij benchmarking
- 11 Vijf eenvoudige tips voor meer welzijn en veerkracht
- 13 De toegevoegde notaris: eerste ervaringen uit de praktijk
- 16 Genderbewuste persoonsaanduidingen notariële akten: weg met 'heer' en 'mevrouw'?

Colofon

Hoofredactie

Barend Blondé

Redactieraad

Tom Bogaert

Katrien Champagne

Frederika Lens

Paul Lommée

Jean-Luc Snyers

Luc Van Campenhout

Jelle van der Weij

Sofie Van Oost

Auteurs

Jolien Berghmans

Barend Blondé

Karen Deschamps

Jeff Keustermans

Dana Van Oosterwijck

Ellen Van Riet

Paul Vanassche

Charlotte Vandenhove

d'Ertsenrijck

Stephanie Vounckx

Ereleden

Peter Verschelden

Peter Meeuwssen

Lutgard Hertecant

Filip Logghe

Periodiciteit: Kwartaalblad

Erkenningsnummer: P 915792

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING
LEGAL MARKETS



Powered by
KNOPSPublishing.com



PB- PPIB-7
BELGIE(N) - BELGIQUE

Jaargang 12 • 2024/2

TNM

Tijdschrift Notarieel Management

Voorwoord - Barend Blondé

Positiviteit wekt vertrouwen

Rond de periode dat uw vorige *TNM* in de brievenbus lag, mochten we ook naar de stembus. 'Mochten' en niet 'moesten', want ik ben de generaties voor mij nog steeds heel dankbaar dat ze geknokt en gestreden hebben zodat ik vandaag voor medezeggenschap niet moet knokken, maar gewoon veilig op een bolletje mag klikken.

Toch was het deze keer lastig kiezen, dat moet ik toegeven. Ik ben diep bij mezelf te rade moeten gaan: "In welke politieke figuren heb ik nog vertrouwen en waarom?"

Wat bleek: wat 'vertrouwenwekkende' politiciers voor mij gemeenschappelijk hadden, was niet hun politieke kleur of gedachtengoed, wel hun persoonlijkheid: positief, constructief, enkel spreken waarover men deskundig is, zwijgen over zaken waarover men niets afweet.

Niet zo bijzonder, blijkbaar. Positieve mensen wekken inderdaad meer vertrouwen op dan negatieve mensen. Onderzoek toont aan dat leiders die positieve emoties uitdrukken, zoals enthousiasme, vreugde en optimisme, vaker als betrouwbaar en effectief worden beschouwd. Een studie gepubliceerd in de *Journal of Applied Psychology* benadrukt dat "positieve emoties van leiders de perceptie van hun competentie en integriteit vergroten, wat cruciaal is voor het opbouwen van vertrouwen".

Notarissen hebben de ambitie om de vertrouwenspersoon van de burger te zijn. Wanneer we de bevinding hierboven doortrekken, zal dat dus beter lukken wanneer ze zich als een positieve factor in de maatschappij positioneren.

Cliënten (en medewerkers) willen van hun notaris dus niet horen dat wetten "van de pot gerukt zijn", dat journalisten en politiciers "er niks van begrepen hebben", dat administraties en banken "uitblinken in onkunde" *etc.* De notaris is een 'problem solver' die vaak problemen oplost die door anderen zijn veroorzaakt. Dat is een talent en meerwaarde. Tegelijk helpt het de notaris niet om te schieten op die "schuldige anderen". Klagen en mopperen helpt het notarisberoep niet om betrouwbaarheid te creëren of om respect af te dwingen. Wel integendeel, het brengt de notaris naar beneden, het zet de notaris op hetzelfde niveau als de problemen die hij aankaart.

In een wereld waar het nog nooit zo makkelijk was om negatief te zijn, gaat het vertrouwen naar de adviseurs die rustig, standvastig, positief en oplossingsgericht zijn. "*Being positive in a negative situation is not naive. It's leadership.*" Met deze positieve noot van Ralph Marston stuur ik u graag deze editie van het *TNM* in.

• Barend Blondé, *consultant FrahanBlondé*