

## In dit nummer

- 2 Uw digitale notitieblok
- 4 Het juiste uurtarief
- 8 À la carte verlonen: smartphone
- 9 Efficiënter werken door het optimaliseren van interne processen inzake kennisbeheer
- 12 Taaltip: *waarvan, van wie, wiens of wier?*
- 13 Boektip - *Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us* van Daniel H. Pink
- 14 De risico's voor uw notariaat van het rekruteren zonder visie & strategie
- 17 Je reputatie als notaris, een kostbaar goed

## Colofon

**Hoofdredactie**  
Barend Blondé

**Redactieraad**  
Tom Bogaert  
Katrien Champagne  
Frederika Lens  
Paul Lommée  
Jean-Luc Snyers  
Luc Van Campenhout  
Jelle van der Weij  
Sofie Van Oost

**Ereleden**  
Peter Verschelden  
Peter Meeuwssen  
Lutgard Hertecant  
Filip Logghe

**Auteurs**  
Jolien Berghmans  
Barend Blondé  
Karen Deschamps  
Dominique Meert  
Dirk Spillebeen  
Kristof Van Gansen  
Jeroen Wils

Periodiciteit: Kwartaalblad  
Erkenningsnummer: P 915792

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING  
LEGAL MARKETS  Powered by  
**KNOPS**Publishing.com



PB- PPIB-7  
BELGIE(N) - BELGIQUE

Jaargang 12 • 2024/4

# TNNM

Tijdschrift Notarieel Management

Voorwoord - Barend Blondé

## Een jaar lang bloemen gooien

Onlangs had ik het genoegen om een sessie bij te wonen van Marc Turiault, doctor in de Neurowetenschappen en oprichter van SoBrain.

Ik leerde onder meer dat onze hersenen doorheen onze evolutie als homo sapiens geprogrammeerd werden om wantrouwig te zijn. Honderdduizend jaar geleden hielp het ons om te overleven in een mensvijandige omgeving. Vandaag zorgt het vooral voor veel gedoe. De heer Turiault vertelde ons ook waar precies in ons brein dit neurologisch proces zich afspeelt. Maar dat is een ander deel van mijn brein alweer vergeten.

Nog volgens Turiault: Wanneer we informatie ontbreken, slaat ons brein alarm en worden we wantrouwig. Dat heeft verstrekkende gevolgen, ook op de werkvloer. Het verklaart immers waarom 'prijzen' en positieve feedback geven zo essentieel zijn. Wanneer we niet geprezen worden, weten we niet of ons werk gewaardeerd wordt. Gebrek aan informatie, dus wantrouwen. Als reactie op het wantrouwen, gaan we harder ons best doen, in de hoop alsnog geprezen te worden. Maar wanneer die broodnodige positieve bevestiging uitblijft, blijven we almaar harder werken, tot we tegen een burn-out aanlopen ... of afhaken, ontmoedigd en gedemotiveerd.

Medewerkers prijzen is geen 'overbodige luxe'. Het is eten en drinken voor hun brein. Uw complimenten trekken een wonderbaarlijk chemisch proces op gang waarbij glutamaten, dopamine, aminoboterzuren en norepinefrine zich mixen tot gemotiveerde en loyale medewerkers.

Maar het belang van waardering beperkt zich niet alleen tot onze medewerkers. Het raakt ons allemaal. Daarom lijkt het mij meer dan gepast om bij deze overgang van Oud naar Nieuw eens grondig met bloemen te gooien:

- Aan onze redactieleden: bedankt voor jullie wijsheid die enkel overtroffen wordt door jullie begeestering en toewijding.
- Aan onze uitgever KnopsPublishing: onze oprechte dank voor al jullie inspanningen en geduld. En een welgemeend compliment voor jullie briljante redactiekeuze. Dat hadden we zelf niet beter gekund.
- En, last but not least, veel dank aan u, onze trouwe lezers, het kruim onder de notarissen-ondernemers. Uw jaarlijkse verlenging van uw abonnement getuigt van uw scherp inzicht en onderscheidend intellect.

Op naar een jaar vol kleine gestolen momenten en grote inspirerende dromen. Maak er iets moois van!

- **Barend Blondé**, *consultant FrahanBlondé*