

grapjes en wijsheden voor zakelijke toespraken

PRAATJES VOOR SPREKERS



Sander Wieringa - Bob de Ronde Partners

PRAATJES VOOR SPREKERS

Grappes en wijsheden voor zakelijke toespraken

Door Sander Wieringa

Uitgave: Bob de Ronde Partners BV, Helvoirt, Nederland

© 2013 Bob de Ronde Partners BV

©Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.
No part of this work may be reproduced in any form by print, photoprint or any other means without written permission from the publisher.

BdRP

Duinoordseweg 20

5268 LM Helvoirt

Tel. 0411-644428

info@bdrp.nl

www.bdrp.nl

Inhoud

| | |
|-------------------------------------|----|
| Inleiding..... | 4 |
| Over speeches en presentaties | 8 |
| Over management | 20 |
| Over organisaties..... | 32 |
| Over bedrijfscultuur en werk | 38 |
| Aforismen en gezegden..... | 47 |
| Over de auteur (geen grapje) | 55 |

Inleiding

Managers en bestuurders in Nederland hebben een hekel aan spreken in het openbaar. Ze denken dat ze het er doorgaans redelijk vanaf brengen maar beseffen ook dat ze geen geboren entertainers zijn. Jaarlijks geeft ons bureau zo'n honderd presentatietrainingen aan leidinggevende functionarissen, naast circa tweehonderd mediatrainingen. Want naar die laatste is nog meer vraag. Zo'n journalist met allemaal kritische vragen, da's pas echt lastig!

Kan zijn, maar de meeste managers vergissen zich in de lastigheid van een goede presentatie. Ja, een brij van cijfers en bullet points over je publiek uitstorten, oeverloos etaleren hoe goed je het voor elkaar hebt, spreektijd vullen: dat kunnen ze wel. Maar boeien, inspireren, beïnvloeden? Dat zie je maar zelden in de Nederlandse vergader- en seminarlocaties. Iedereen die in die zalen zit als toehoorder weet dat en klaagt er over. Maar zodra de klagers zelf voor de groep staan doen ze het precies even pover.

Tijdens onze trainingen leren wij de trainees hoe ze kunnen boeien, meer overtuigingskracht in hun verhaal kunnen brengen, overbodige rimram kunnen weglaten. Vervolgens willen onze trainees vaak méér. Ze willen niet alleen doelgericht en overtuigend presenteren, het lijkt ze geweldig als ze ook nog eens gevat en onderhoudend kunnen spreken. Want humor en kwinkslagen werken prima in een presentatie. Lachen opent de geesten voor zwaardere kost. Humor is een prima vehikel om pregnante inzichten mee over te dragen. Bovendien willen de meeste Nederlanders graag lachen. Televisieprogramma's waar om gelachen kan worden scoren steevast de hoogste kijkcijfers.

Dus vragen trainees vaak: “Kan ik niet beginnen met een grapje?” Of: “Moet ik er niet wat leuks doorheen strooien?” Bijna altijd is onze reactie: “Doe maar niet.” Want humor is het lastigste genre dat er bestaat. Makers van komedies, cabaret en cartoons weten dat als geen ander. Het is één ding om in een kroeg een paar vrienden te laten lachen, het is iets heel anders om datzelfde te presteren tijdens een serieuze bijeenkomst met een kritisch of vermoeid publiek, als men met hooggespannen verwachtingen zit te luisteren. En niets is dan zo gênant als een ‘blindganger’: een grap van een spreker waar niemand om lacht.

Adviseren wij dan steevast om maar serieus en zakelijk te presenteren? Nee, wij adviseren ‘situatieve humor’. Dat wil zeggen: vertel een grap als het publiek in is voor een grapje. Als er in de zaal toch al een min of meer jolige sfeer heerst. Als je de lachers op je hand hebt. Eigenlijk dus een zelfde situatie als in die kroeg waar het je weinig moeite kost om een grap goed te laten landen.

Beperk je ook zo veel mogelijk tot grappen die ter plekke in je opkomen. Tevoren bedachte grappen zijn vaak gekunsteld, de spontaniteit ontbreekt. Bij een spontane grap is de spreker zélf meestal ook verrast door zijn opmerking, wat de uitwerking van de grap ten goede komt. De spreker lacht zelf ook mee en zo hoort dat ook. Maar besef altijd dat je tijdens een presentatie voor een groter publiek staat. En dat de woorden die je daar spreekt een diepere impact hebben dan wat je in de kroeg vertelt. Wees dus tijdens een presentatie altijd voorzichtig met het soort grappen dat je maakt.

Wij Nederlanders hebben best veel humor, we houden wel van een grapje. Maar onze grappen gaan wel vaak ten koste van anderen. Nederlanders zijn er goed in om anderen de maat te nemen. Veel cabaretiers kunnen alleen leuk zijn door anderen te beschimpen. Youp van ’t Hek is daarin kampioen. Typisch Amsterdamse humor: spotten, sarren, beledigen. Ik heb regelmatig zakelijke sprekers aangehoord die dat óók leuk vonden. En dus werden collega’s, teamleden, klanten, leveranciers ‘op een

leuke manier' afgezeken. Meermaals met desastreuze gevolgen. Een jubilaris, pensioenganger, nieuwkomer of ander feestvarken zit vrijwel nooit te wachten op gesar. Zet hem of haar gewoon in het zonnetje maar ga er geen grappen over maken.

Wie veel seminars en congressen bezoekt weet dat de leukste sprekers vaak de Britten zijn. Britten zijn namelijk erg goed in zélfspot. Ze nemen niet een ander maar zichzelf op de hak. Zoals Rowan Atkinson en John Cleese deden. Zoek het dus liever in zelfspot dan in spot, al is dat voor een Nederlander wellicht een beetje tegennatuurlijk. Toon Hermans, Herman Finkers en Hans Teeuwen waren/ zijn goed in zelfspot.

In de 25 jaar dat ik businessjournalist was bezocht ik jaarlijks gemiddeld twintig grote of kleine seminars, met gemiddeld zo'n tien sprekers per event. Alleen al op het jaarlijkse World Economic Forum in Davos hoorde ik in een week tijd zo'n honderd sprekers aan. In totaal heb ik dus naar het schrikbarende aantal van vijfduizend zakelijke sprekers moeten luisteren! En ik moest nog opletten ook want na afloop werd ik geacht met een verslag thuis te komen. Ja, dank je, met mij gaat het nog steeds goed...

Ik was overigens niet de enige journalist die zulk werk moest doen. Maar ik merkte dat ik één ding wél deed wat geen enkele collega van mij ook deed. Als de spreker een grap maakte of een anekdote vertelde hielden alle andere journalisten op met aantekeningen maken, terwijl ik die grappen altijd opschreef in mijn aantekenboekje. Voor de anderen was zo'n grap een intermezzo, geen nieuws. Voor mij was het een belangrijk sfeermoment.

Toen ik hoofdredacteur was van FEM vroeg ik aan mijn redacteuren, als ze terug

kwamen van een seminar, altijd wat ze gehoord hadden. Meestal kwamen ze dan heel gauw op de leuke opmerkingen en voorvallen tijdens het seminar. Maar tot mijn verbazing las ik dát in het schriftelijke verslag bijna nooit terug. Wat ze het leukste of memorabelste vonden om te vertellen, vonden ze vaak niet serieus genoeg om op te schrijven. Ik wel. Ik ben op zekere dag ook begonnen om na afloop van een seminar alle notities over grappen en anekdotes op te schrijven in een blauw schoolschriftje. Dat schriftje zwalkte meer dan twintig jaar door mijn bureaulades. Voor de cliënten van BdRP heb ik uit dat materiaal, aangevuld met wat bruikbaar van internet, dit boekje gemaakt.

Daarbij hoort een waarschuwing. Ga deze teksten niet klakkeloos overnemen in een speech! Dat werkt net zo min als het voorlezen van een mop uit een moppenboekje. Gebruik ze hooguit als inspiratie. Vertaal een anekdote, metafoor, grap of citaat uit dit boekje naar de situatie waarin je moet spreken. Verander het onderwerp, het beroep, het voorval of de aanleiding. Zorg dat de grap in je speech er niet met de haren bijgesleept wordt. Vertel het bovendien altijd zonder papier, in je eigen woorden. Ook al heb je een speech vanaf papier, zo'n anekdote is dan een mooie kans om even persoonlijk contact te maken: schuif het papier opzij, kijk naar je toehoorders, zeg: "Dat doet me denken aan..." of: "Zo hoorde ik een verhaal over ..." et cetera.

En – nogmaals – laat het allemaal weg als je publiek niet in de juiste stemming is. Want als er na zo'n opmerking niet gelachen wordt sta je mooi met je mond vol tanden. Tenzij je – wat ik eens van een Engelsman hoorde – weer kunt reageren met *"Hmm, I paid an extra hundred quid for this story and the only guy who laughs is my speechwriter..."*

Sander Wieringa

Over speeches en presentaties

”

Dames en heren!

De toespraak die ik hier in mijn hand heb vertolkt uiteraard geheel mijn eigen opvattingen, maar zoals gebruikelijk is de tekst geschreven door onze vaste speechschrijver.

Zo ging dat ook altijd bij Henry Kissinger, de Amerikaanse oud-minister van buitenlandse zaken. Op een dag moest er weer een speech gemaakt worden. De copywriter had een concept geschreven en aan Kissinger laten lezen.

De minister riep hem bij zich en zei: “Ik vond het maar een slap verhaal. Dat kan veel beter. Doet u het maar eens opnieuw.”

De man ging aan het werk en leverde een tweede versie in.

Kissinger reageerde: “Dat is al beter, maar het kan veel krachtiger en puntiger. Begin nog eens opnieuw.”

De schrijver kwam met zijn derde poging en even later antwoordde Kissinger: “Beter, maar nou nog een paar mooie soundbites erin voor de media.”

Weer kwam de man terug met een herziene versie. Even later belde Kissinger: “Prima, nu nog even de puntjes op de i zetten en wat overbodige zinnen er uit.”

De man komt twee uur later Kissingers kamer binnen, legt de tekst op het bureau en zegt: “Beter kan ik het niet maken, dus hier zult u het mee moeten doen!”

“Goed”, antwoordt de minister, “dan zal ik het nu eens lezen...”

”

Albert Einstein zei eens:

“Als je iets aan je schoonmoeder kúnt uitleggen, snap je het pas echt goed. Maar als je het aan je schoonmoeder wílt uitleggen, is het pas echt interessant. En als je het aan je schoonmoeder móet uitleggen, dan heb je een probleem.”

”

Het blad Management Team deed onderzoek naar de bezigheden waar managers in Nederland de meeste hekel aan hebben. Op de eerste plaats kwam ‘in de file staan’, de tweede plaats ‘spreken in het openbaar’. Ik kan me volledig vinden in die uitslag. Spreken in het openbaar – wat ik nu dus doe – is voor mij echt een drama. Maar is ‘in de file staan’ dan erger? Jazeker. Temeer omdat ik – als ik in de file sta – altijd mijn toespraken zit te oefenen.

”

Sommige mensen kunnen prachtig praten. Zo bezocht ik eens een bouwlocatie waar veel bouwvakkers aan het werk waren. Ik vroeg aan een van die mannen wat hij aan het doen was. “Gewoon. Beton vlechten.” Meer had hij er niet over te vertellen. Dus vroeg ik het aan een ander. Die zei: “Ik ben hier een plek aan het creëren waar ze patiënten weer gezond maken, waar dodelijke ziektes overwonnen worden, waar mensen weer hoop krijgen.” Fantastisch, zoals die man naar zijn werk keek. Hij werd alleen dezelfde dag ontslagen want ze waren daar een viaduct aan het bouwen...

”

Eind jaren tachtig had Philips grote problemen. Er trad een nieuwe topman aan: Jan Timmer. Hij riep al zijn directeuren bij elkaar in congrescentrum de Ruwenberg, daarna bij Philips “de Gruwelberg” genaamd. Op de eerste bijeenkomst kwamen er ongeveer 300 managers maar er waren slechts 200 stoelen. Er werd natuurlijk flink gemopperd. Waarop Jan Timmer zei: “Dit gaan we oplossen. Volgend jaar kunnen alle aanwezigen wél zitten!”

”

In een klooster woont een groep monniken in afzondering en in stilte. In de kloosterregels was bepaald dat elk Nieuwjaar één monnik één zin mocht zeggen tegen de groep. Het was Nieuwjaar en broeder Hubertus kreeg het woord: “Broeders, de soep die wij krijgen is veel te zout. Ik heb gezegd.”

Een jaar later kreeg broeder Fransiscus het woord: “Broeders, de soep die wij krijgen is zeer zeker niet te zout.”

Een jaar later mocht broeder Willibrord iets zeggen: “Broeders, de soep die wij krijgen is gewoon te dun.”

Weer een jaar later is de beurt aan broeder Johannes: “Broeders, dat geouwehoer over die soep moet nu maar eens afgelopen zijn.”

”

Twee ministers spraken elkaar na de kabinetsvergadering. “Wat heb je gisteren in je speech gezegd over onze beleidsplannen?” Zegt de ander: “Helemaal niets natuurlijk”. Waarop zijn collega zegt: “En hoe heb je dat dit keer verwoord?”

”

Een bestuursvoorzitter van een groot concern kreeg het woord tijdens de algemene vergadering van aandeelhouders. “Dames en heren, een jaar geleden stonden we met ons bedrijf nog voor de rand van de afgrond. Maar ik kan u zeggen dat we inmiddels een enorme stap voorwaarts hebben gezet.”

”

Achmed, het zoontje van een Turkse winkelier, gaat naar de openbare school in Amsterdam. De les gaat over integratie in de Nederlandse cultuur. De meester vraagt de leerlingen wie zij de belangrijkste mens uit de geschiedenis vinden en looft tien euro uit voor het beste antwoord. Er worden allerlei namen genoemd. Achmed noemt Jezus Christus, de verspreider van het belangrijkste geloof ter wereld. De meester vindt dat een prachtig antwoord en geeft Achmed de tien euro. Op het schoolplein vraagt Ali aan Achmed waarom hij Jezus had genoemd. Waarop Achmed antwoordt: “Ja, natuurlijk is Mohammed de grootste mens uit de geschiedenis. Maar zaken zijn zaken.”

”

De directeur van een bedrijf had de gewoonte om tijdens elke vrijdagmiddagborrel een paar nieuwe moppen te vertellen. Het was weer vrijdag en de baas vertelde zijn eerste mop. Iedereen moest erg lachen behalve een van de secretaresses. De baas zag het en vroeg: “Vond je het geen leuke mop?” Waarop het meisje zei: “Ik hoef niet te lachen want het is vandaag mijn laatste dag hier.”

”

Ik heb u verteld hoe ik er tegenaan kijk en heb daarbij kritische woorden gebruikt. Ik hoop dat u er wat mee doet. Want ik wil graag verwijzen naar een oud Afrikaans spreekwoord: “De donder maakt indruk, maar de bliksem doet het werk.”

”

[Voor als er tevoren een politiek getinte grap is gemaakt.]

Het grote probleem met politieke grappen is dat ze soms de verkiezingen winnen.

”

Als je vertelt dat er driehonderd miljard sterren zijn geloven de mensen je klakkeloos. Maar als iemand een bordje op de trap ziet met “NAT” erop moet hij altijd zelf nog even voelen of het waar is. Kortom: hoe vager je verhaal hoe minder men eraan twijfelt.

”

Jan-Peter Balkenende was op bezoek bij president Bush. Op de receptie stelde Bush hem voor aan een man met de woorden: *“And this is the best rugbyplayer of the nation.”*

Antwoord van Balkenende: *“Nice to meet you, sir. Are you going to play something for us on your rugby?”*

”

Ik ben vandaag de eerste spreker. Dat doet me denken aan dat verhaal van het liefdespaartje dat voor het eerst met elkaar in bed ligt.

“Ik noem je mijn Eva, want je bent voor mij de eerste en de enige”, zegt de man.

“Dan noem ik jou mijn Peugeotje”, antwoordt de vrouw.

“Hoezo dat?”, vraagt de man.

Zegt die vrouw: “Jij bent voor mij nummer 208.”

”

[Voor als u na een uitgebreide lunch moet spreken.]

Ik was laatst ook op een seminar waar ik 's middags moest spreken. Om drie uur begonnen de luisteraars successievelijk de zaal te verlaten. Totdat er nog één toehoorder in de zaal zat. Ik vroeg aan die man: “Waarom zit u hier nog?”.

Waarop hij zei: “Ik ben de laatste spreker”.

”

[Voor als de microfoon het niet doet.]

“Omgekeerd is veel erger: dat een microfoon het wél doet terwijl je denkt dat hij het niet doet.”

“Wat ze al niet doen, dat u maar niet naar mij hoeft te luisteren!”

“Dan doe ik het zonder microfoon; kunt u rustiger slapen.”

“Dat was mijn voorwaarde: ik wilde graag komen spreken op voorwaarde dat de microfoon niet aan zou staan.”

”

[Voor als de voorzitter je - dodelijk! - vraagt: “Wilt u afronden?”]

“Goed zo, voorzitter! Ik begon me al af te vragen wanneer u mij dat zou vragen.”

“Ik zou gráág willen afronden, voorzitter, maar helaas is de materie nogal hoe-kig.”

“Goed dat u dat zegt, voorzitter. In de Tweede Kamer moet vlak voor elk reces altijd nog snel heel veel geregeld worden, en dat leidt tot stapels moties en steeds sneller afgeraffelde debatjes. De Kamervoorzitter maande dit jaar zelfs een spreker tot spoed door te vragen: “Wilt U afronden voordat U gaat adem-halen?”

”

[Voor als iemand je klem zet in een discussie.]

U heeft misschien gelijk, maar zoals de schrijver Koos van Zomeren eens zei:

“Niet alles wat waar is is ook een argument.”

”

Een spreker hield een lezing op een managementsymposium. Na zijn presentatie reageerde het publiek nogal agressief. Hij werd door de toehoorders bestookt met kritiek en honende opmerkingen. Ontdaan verliet de spreker het podium. De organisator van het symposium ving hem op en zei: “Trek het je niet aan, dat zijn toch allemaal idioten.” De spreker keek hem verbaasd aan. Waarop de organisator zei: “Ja, natuurlijk, want verstandige mensen komen hier niet naar toe.”

”

[Voor als je argument niet zo sterk is.]

Ach, u moet maar denken, zoals de Italianen het zeggen: *“Si non è vero è bene trovato”* (als het niet waar is dan is het toch goed bedacht).

”

[Voor als iemand uit het publiek je een heel lastige vraag stelt.]

Albert Einstein reisde in zijn nadagen van de ene spreekbeurt en toespraak naar de andere. Overal hield hij hetzelfde verhaal over de relativiteitstheorie. Altijd werd hij vervoerd door zijn vaste chauffeur.

Op zekere dag zei de chauffeur: “Professor, ik heb die toespraak van u nou al zo vaak gehoord, ik denk dat ik het verhaal ook wel kan vertellen.”

Einstein vroeg zich af of dat waar was. Als echte wetenschapper wilde hij de bewering wel eens testen.

“Weet je wat, dan doe jij vanavond gewoon het woord.”

Het publiek had niet in de gaten dat de redenaar niet Einstein maar zijn chauffeur was. Immers, de tv was nog niet uitgevonden dus ze wisten niet precies hoe de geleerde er uit zag.

De chauffeur hield inderdaad een perfecte toespraak. Maar na afloop stond iemand uit de zaal op en stelde een zeer ingewikkelde theoretische vraag. Uiteraard wist de spreker daar geen antwoord op.

Dus liep hij met de microfoon naar Einstein die in de coulissen stond en zei: “Dat is zo’n zeldzaam domme vraag, daar weet zelfs mijn chauffeur nog wel het antwoord op...”

”

[Voor als niemand er iets van begrijpt.]

De Amerikaanse president Harry Truman zei eens: *“If you can't convince them, confuse them.”*

”

[Voor als iemand je vraagt naar een niet te beantwoorden ‘waarom?’]

Waarom? Ik zou niet weten waarom. Maar dat geldt voor vele belangrijke vragen. Zoals:

Waarom kunnen vrouwen onmogelijk hun mascara opdoen met gesloten mond?

Waarom moet je, als je je PC wilt afsluiten, op het knopje ‘start’ drukken?

Waarom zit in sinas namaak-citrusmaak maar in afwasmiddel echt citroensap?

Waarom is er geen kattenvoer met muizensmaak?

Waarom is alleen de zwarte doos onverwoestbaar en niet het hele vliegtuig?

Waarom krimpt een trui in de was, maar schapen in de regen niet?

”

Een toespraak houden is jezelf te kijk zetten. Dat doet me denken aan die man die aan de bar een mooie juffrouw aanspreekt met de woorden: “Wilt u iets van mij drinken?”. Het meisje antwoordt op luide toon: “Ik gá niet met je naar bed, vezierik!”. Iedereen kijkt en de man geneert zich kapot. Dan zegt de juffrouw zachtjes: “Ik ben journalist en ik schrijf een artikel over hoe mannen zich kunnen generen, vandaar.”

Waarop de man heel hard uitroept: “Tweehonderd euro!?”

”

[Voor als iemand je eindelijk begrijpt.]

Zoals Johan Cruyff het zei: “Je gaat het pas zien als je het door hebt.”

”

Een manager in een teamvergadering zegt tegen van zijn medewerkers: “Helaas heb jij vorige week mijn presentatie gemist”. Waarop de jongeman antwoordt: “Niet echt hoor”.

”

Een ondernemer neemt zijn intrek in een nieuw kantoorgebouw. Er wordt een grote bos bloemen bezorgd met op het kaartje de tekst: “Rust zacht”. Boos belt de man de bloemist omdat die een verkeerd bloemstuk heeft bezorgd. Zegt de bloemist: “Oei! Dan ligt nu ergens anders op een kist een bloemstuk met de tekst ‘Gefeliciteerd met je nieuwe locatie’”.

”

Ik moet hier vandaag een toespraak houden over wat er allemaal zou moeten veranderen. Je kunt je afvragen of dat nut heeft. De Friezen hebben een mooi spreekwoord, dat luidt: “*It is mei sizzen net dwaan*” (door het te zeggen heb je het nog niet gedaan).

”

Een maffiabaas gaf een medewerker een koffer met een miljoen dollar om de grens over te smokkelen. De gangsterknecht, een doofstomme man, bedacht onderweg naar het vliegveld wat hij zelf zou kunnen doen met dat miljoen. Dus keerde hij om, verstopte het geld ergens in de stad en dook onder. Maar de maffiabaas wist hem natuurlijk te vinden. Met behulp van een doventolk werd de dief aan een scherp verhoor onderworpen.

“Waar heb je het geld gelaten?” De tolk vertaalde het in gebarentaal. De doofstomme man gebaarde wat terug en tolk vertaalde: “Hij weet niet waar je het over hebt.”

De maffiabaas pakte zijn pistool en drukte de loop tegen het hoofd van de koerier. “Dan vraag ik het nog één keer: waar is het geld?” De doventolk vertaalde het en de nu doodsbang koerier antwoordde in gebarentaal: “Het geld ligt begraven in Central Park, rechts naast de kiosk bij de visvijver.”

De doventolk dacht even na en zei tegen de maffiabaas: “Hij zegt dat je een klootzak bent en dat je toch niet durft te schieten.”

”

“Beste mensen...” Normaal gesproken begin ik mijn presentatie met “Dames en Heren...” Maar omdat ik jullie intussen een beetje heb leren kennen houd ik het op “Beste mensen...”

”

Een goede speech heeft een leuk begin en een mooi einde. En niets er tussenin.

”

Drie zakenmensen worden ontvoerd in Irak: een Amerikaan, een Japanner en een Nederlander. De terroristen zullen de ontvoerden onthoofden. Maar voordat het zo ver is mogen ze nog een laatste wens doen.

Eerst mag de Amerikaan iets zeggen: “Ik ben trots op mijn land en wil dus graag voordat ik sterf het volkslied zingen voor de groep.”

De leider van de terroristen antwoordt: “Geen probleem.”

Dan mag de Japanner zijn wens kenbaar maken: “Ik ben trots op mijn bedrijf en wil dus graag voordat ik sterf een presentatie houden over onze management-methode.”

“Goed”, zegt de bendeleider, “En wat wil jij, Hollander?”

Waarop de Nederlander zegt: “Onthoofd mij dan maar eerst.”

”

Er is onderzoek gedaan naar wat de meeste mensen het ergst vinden: op plek één staat speechen, op plek twee staat doodgaan. Op een begrafenis is degene in de kist dus net iets beter af dan degene achter het kathedr.

”

“Hoe ging je presentatie?”, vroeg mijn baas na de vorige keer.

“Op twee punten ging het helemaal mis”, zei ik.

“Dan moet je daar maar niet meer gaan staan”, adviseerde mijn baas.

Over management

”

Een topmanager [afhankelijk van uw publiek of uw onderwerp kunt u er ook van maken: financieel directeur, IT-adviseur, fractievoorzitter, burgemeester, etc.] zat eens over zijn werk te praten met een goede vriend. Zegt die vriend: “Wat jij mij allemaal vertelt; slááp jij nog wel ’s nachts?”

“O, jazekeer slaap ik ’s nachts. Als een baby.”

Reageert zijn echtgenote: “Klopt. Hij slaapt een uur, wordt dan huilend wakker, slaapt weer een uur, wordt weer krijsend wakker, enzovoort.”

”

Managementgoeroe Peter Drucker zei eens: *“The best way to predict the future is to create it.”*

”

Obi-Wan Kenobi zei het in Star Wars tegen Luke Skywalker: *“Switch off the computer, act on your instinct. You can do it! Feel the Force!”*

”

In de film ‘Other Peoples Money’ speelt Danny DeVito de slimme corporate raider Lawrence Garfield (bijgenaamd Larry the Liquidator), die een mooi oud bedrijf vijandig wil overnemen. Op zeker moment gaan advocaten zich over de zaak buigen. Dan zegt Garfield: “Advocaten zijn hetzelfde als kernwapens. Wij hebben ze, de tegenpartij heeft ze. En dat is prima. Maar zodra je ze gaat gebruiken maak je alles kapot!”

”

Reclamegoeroe David Ogilvy zei eens: “De meeste managers kunnen niet origineel denken, omdat ze zich niet los kunnen maken van de terreur van het gezonde verstand.”

”

Een waarheid als een koe is de gevleugelde uitdrukking op Wall Street: “*You can’t argue with success!*”

”

Winston Churchill zei eens: “Hoe mooi de strategie er ook uit ziet, af en toe zul je toch moeten kijken naar de resultaten.”

Churchill zei ook: “*The empires of the future are the empires of the mind.*”

Een andere uitspraak van Churchill: “Succes is dat je van mislukking naar mislukking gaat maar toch enthousiast blijft.”

”

Albert Einstein zei eens:

“De enige verstandige manier van opvoeden is een voorbeeld te zijn, desnoods een waarschuwend voorbeeld.”

“Als we wisten wat we deden noemden we het geen ‘onderzoek’.”

“Twee zaken zijn oneindig: het universum en de domheid. Maar van het universum weet ik het nog niet helemaal zeker.”

“Waarom iets leren als je het ook kunt opzoeken.”

“Het geheim van creativiteit is dat je weet hoe je je bronnen moet verhullen.”

“Als je je hand een minuut op een hete kachel houdt, lijkt het een uur; als je een uur met een leuke vrouw bezig bent lijkt het een minuut. Dat is dus relativiteit.”

“Ik denk nooit na over de toekomst. Die komt gauw genoeg.”

“Verbeelding is belangrijker dan kennis.”

”

De directiesecretaresse van een groot bedrijf meldt zich bij de afdeling inkoop.

“Ik wil graag een nieuwe plant voor de baas.” Antwoordt de man op de afdeling:

“Dat lijkt me een prima ruil!”

”

Jazzmusicus Miles Davis vertelde eens wat de essentie is van de jazz (en van ondernemen): *“Don't play what's there, play what's not there.”*

”

De Griekse wijsgeer Heraclitus zei eens: “Niets is zo blijvend als verandering.”

”

[Er wordt in bedrijven en bij de overheid vaak gereorganiseerd. Het volgende verhaal is van toepassing op de mensen die zulke reorganisaties moeten doorvoeren. Ze krijgen vaak als kritiek dat ze totaal niet begrijpen hoe het er in het bedrijf aan toegaat en alleen maar kijken naar de mogelijke bezuinigingen.]

In een bedrijf moest fors bezuinigd worden. Daarom werd een interim-manager aangesteld om de organisatie af te slanken. Om de sfeer te verbeteren ging de manager die was belast met de reorganisatie eerst maar eens met het managementteam een avondje uit. Het team koos voor een klassiek concert. Voor de interimmanager was dit de eerste keer in de concertzaal. Een van de collega's vroeg hem na afloop wat hij ervan vond.

Antwoord: “Ik heb eens naar een paar orkestleden gekeken; die doen de meeste tijd helemaal niks. Heel af en toe gingen ze aan het werk. Heel inefficiënt! Dat kan beter. Het orkest heeft vier stukken gespeeld. Die kunnen makkelijk gelijktijdig worden gedaan. Veel goedkoper!”

”

Somebody once offered me his company for sale. So I looked at the balance sheet of this company. The trouble was: on the left nothing was right. And on the right, nothing was left.”

”

Een Nederlandse student las een artikel over de stand van wetenschap en technologie in Azië. Hij keek verschrikt op en zei tegen zijn eveneens studerende huisgenoot: “Ik lees hier dat 78 procent van de Chinese scholieren goed is in wiskunde.” Waarop zijn vriend antwoordt: “Alle Jezus, da’s bijna de helft!”

”

Futuroloog Alvin Toffler zei eens: “De analfabeten van de 21e eeuw zijn niet de mensen die niet kunnen lezen, maar de mensen die niet kunnen leren.”

”

De minister van Binnenlandse Zaken stond voor de taak om meer politie de straat op te krijgen. Hij plaatste een advertentie voor een nieuwe topambtenaar voor politiezaken die de klus moest klaren. Er solliciteerde een bekende zakenman naar de functie.

“Maar heeft u wel ervaring met dit werk?”, vroeg de minister.

Waarop de zakenman antwoordde: “Ik heb bij een bank gewerkt en daar stonden ook in no time duizend man op straat.”

”

Mijn vader - ondernemer - zei eens: “Als je iets gedaan wilt hebben vraag het dan aan iemand die het druk heeft. Want de anderen hebben meestal geen tijd.”

”

In het Amerikaanse rechtssysteem kunnen rare dingen gebeuren. Zoals dit waar gebeurde verhaal. Een advocaat uit North Carolina rookte uitsluitend peperdure havanna's die hij zorgvuldig bewaarde in een brandkast. Op zekere dag las hij zijn brandverzekeringspolis waarin stond dat de gehele inhoud van de brandkast honderd procent tegen brand verzekerd was. Hij vulde een schadeformulier in en claimde duizend opgerookte sigaren die immers alle verbrand waren. De verzekeraar weigerde uiteraard te betalen maar de advocaat ging procederen. Tot ieders verbazing kende de rechter de claim toe, oordelend naar de letter van het contract. De advocaat kreeg een schadeuitkering van vijftienduizend dollar.

De verzekeringsmaatschappij diende daarop een strafklacht tegen hem in van duizend gevallen van brandstichting omdat hij had toegegeven de sigaren zelf aangestoken te hebben. Dezelfde rechter veroordeelde de advocaat vervolgens tot 50.000 dollar boete. Waarmee maar gezegd wil zijn: probeer eerst te schikken voordat je gaat procederen.

”

Een chirurg, een ingenieur en een managementadviseur hadden een discussie over wat het oudste beroep was.

De chirurg zei: "In de bijbel staat dat Eva werd geschapen uit een rib van Adam. Dat was chirurgenwerk. Dus chirurg is duidelijk het oudste beroep."

De ingenieur zei: "Maar nog iets eerder staat in de bijbel dat uit de chaos hemel en aarde werden geschapen. Dat was duidelijk het werk van een ingenieur. Dus ingenieur is het oudste beroep."

Toen sprak de managementadviseur: "Aha, maar die chaos, wie denk je dat die gecreëerd heeft?"

”

Een jonge academicus kwam op sollicitatiegesprek. De personeelschef vroeg op zeker moment: “Welk salaris had u in gedachten?”

De jongeman antwoordde: “Nou, toch minstens 60.000 euro.”

Personeelschef: “En wat dacht u van een Jaguar van de zaak, jaarlijkse aandelenopties, premievrij pensioen, secretaresse naar keuze en een koelkast op de kamer?”

Jongeman: “U maakt zeker een grapje?”

Personeelschef: “Ja, maar u begon.”

”

Henry Miller zei eens: “Echte leiders lopen niet voorop, ze wijzen alleen de weg.”

”

Een accountant, een consultant en een concerndirecteur stonden in de pauze van een symposium in het herentoilet. De accountant had zijn behoefte gedaan, wast zijn handen grondig en droogt ze langdurig en heel nauwkeurig af met zes handdoekjes. “Ja, wij accountants hebben geleerd om alles heel zorgvuldig te doen.”

Dan wast de consultant zijn handen en droogt ze heel precies, met één papiertje. “Wij consultants hebben geleerd om alles heel zorgvuldig te doen en ook kosten te besparen.”

De directeur ritst zijn broek dicht en loopt naar de deur zonder zijn handen te wassen. “Wij ondernemers hebben geleerd dat je niet over je vingers moet plassen.”

”

Microsoft-oprichter Bill Gates zei eens: “Management is net een flipperkast. Als je wint, mag je als beloning nog een keer.”

”

Twee mannen zitten op een lange vlucht naast elkaar in het vliegtuig. De ene man vertelt dat hij manager is, waarna de andere man zegt dat hij schoonmaker is.

“Zullen we een quiz doen?” vraagt de manager.

“Dat win jij gegarandeerd want jij hebt veel meer opleiding dan ik”, antwoordt de schoonmaker.

“Goed, dan spreken we af dat als ik iets niet weet ik jou honderd euro geef en als jij iets niet weet ik van jou één euro krijg.”

“Oké”, zegt de schoonmaker, “En ik mag beginnen. Het is groen, wit en geel en het zit onder de grond. Rara wat is dat?”

De manager denkt lang na en zegt: “Ik weet het niet, hier heb je honderd euro. Maar wat is het dan?.”

De schoonmaker neemt het geld aan en zegt: “Ik weet het ook niet, hier heb je één euro.”

”

Weet u wat het leuke is aan inflatie? Zonder dat het je geld kost kom je in een steeds duurder buurt te wonen!

”

Gerard Philips zocht lange tijd naar het beste materiaal dat kon dienen als gloei-draad in een elektrische lamp. 's Avonds laat was het zo ver. Hij rende naar boven waar zijn vrouw lag te slapen.

“Ik heb 't! Ik Heb 't gevonden! De elektrische lamp! Eindelijk heb ik 'm mooi aan het branden!”

Zijn vrouw schrok wakker en antwoordde: “Dan doe hem maar gauw uit, dan kunnen we slapen”.

”

Een hartchirurg [of: verandermanager, organisatieadviseur] komt zijn auto opha-len die was gerepareerd in de garage. De monteur spreekt hem aan en zegt: “Ik heb de motor opengemaakt, de kleppen vervangen, de pakkingen vernieuwd; ei-genlijk wat u ook doet bij een patiënt [bedrijf]. Hoe kan het dan dat ik voor het-zelfde werk veel minder betaald krijg dan u?”

Waarop de ander zegt: “Probeer het allemaal maar eens te doen met draaiende motor...”

”

Een glas is half gevuld.

De optimist zegt: “Het glas is half vol”.

De pessimist zegt: “Het glas is half leeg”.

Een interim-manager zegt: “Dat glas kan veel kleiner”.

”

Een winkelier zag dat zijn buurman een bord op de gevel hing met het opschrift: “Laagste prijzen”. En de andere buurman hing een bord op met: “De beste waar”. Waarna hij zelf een bord boven de deur schroefde met daarop: “Ingang”.

”

Nog zo een. Een ijszaak [elk ander bedrijfstype kan ook] hing een bord op de gevel met: “Het beste ijs van Amsterdam”. Even verderop in de straat hing een andere ijszaak een bord op met: “Het beste ijs van Nederland”. Waarop de derde ijszaak in de straat een bod ophing met daarop: “Het beste ijs van deze straat”.

”

Twee managers spreken elkaar in de pauze van een seminar. De ene ziet er oud en afgetobd uit en zegt: “Het is een ellende. De hele dag luisteren naar al dat personeel dat alleen maar klaagt en eisen stelt! Hoe komt het dat jij er nog zo goed uitziet? Bij jou is het toch hetzelfde?” Waarop de ander zegt: “Dat klopt, maar waarom zou je luisteren?”

”

Een jongeman komt bij zijn baas en zegt: “Alle collega’s pesten mij omdat ik van worst houd”. De chef antwoordt: “Wat is dat voor onzin! De meeste mensen houden van worst, ik ook.” Waarop de jongen zegt: “Echt waar? Dan moet u gauw eens komen kijken naar mijn collectie van meer dan duizend worsten...”

”

Mijn bedrijf plaatste een advertentie: “Wij zoeken een financieel directeur”. Een relatie sprak mij daarover aan: “Maar jullie hebben vorige maand toch al een nieuwe benoemd?”

“Ja, die zoeken we nu dus.”

”

Een directeur zegt tegen zijn personeel: “Ik wil geen jaknikkers om me heen. Ik wil dat je mij altijd zegt wat je van me vindt, ook al kost je dat je baan!”

”

Freddie Heineken kwam op audiëntie bij de Paus en had een zakelijk voorstel: “In het Onzevader staat de zin ‘Geef ons heden ons dagelijks brood’. Kunt U dat niet wijzigen in: ‘Geef ons heden ons dagelijks bier’? Ik betaal er een miljoen voor.”

De Paus antwoordde: “Dat is absoluut onmogelijk, die woorden zijn heilig!”

Heineken verhoogde daarop zijn bod naar tien miljoen.

De Paus wendde zich tot een kardinaal en vroeg: “Wanneer eindigt het contract met die bakker?”

”

Een man komt bij zijn baas en zegt: “Ik wil graag opslag want er trekken al drie andere bedrijven aan mij”. Zegt de baas: “Welke zijn dat dan?” Waarop de man zegt: “Het energiebedrijf, het telefoonbedrijf en het woningbedrijf.”

”

Een zakenman vindt op het strand een oude olielamp. Hij wrijft het zand eraf en plots komt er een geest uit te voorschijn.

“U mag een wens doen”, zegt de geest.

“Dan wens ik een brug over de oceaan naar New York, dan kan ik voortaan met mijn eigen auto naar Amerika.”

“Da’s niet zo makkelijk te maken”, antwoordt de geest. “Heb je geen makkelijker wens?”

“Dan wens ik: personeel dat nooit problemen maakt.”

Zegt de geest: “Hoeveel rijstroken wil je op die brug?”

”

Een klant belde naar de Afdeling Vermogensbeheer van de bank: “Mag ik Ali Baba aan de lijn?”

De medewerker aan de telefoon antwoordde dat er geen Ali Baba werkte.

“Dan geef me maar een van de andere veertig rovers”, zei de klant.

”

Een jonge ondergeschikte kwam bij mij en vertelde dat zijn vrouw graag kinderen wilde.

“Denk eerst goed na”, was mijn reactie, “Denk aan al dat gehuil, al dat geknoei, al dat tillen, al dat wiegen, al die troep, al die was. En dan heb ik het alleen nog maar over het máken van kinderen.”

Over organisaties

”

[Dit verhaal is te gebruiken als het betoog gaat over de samenwerking tussen een kleine organisatie en een grote machtige partij. Bijvoorbeeld een klein bedrijf dat zaken doet met een groot concern. Of een kleine gemeente die samengaat met een grote stad.]

De beroemde oude managementgoeroe Peter Drucker had daar een mooie metafoor voor: *“If you are in bed with an elephant it doesn't make much difference that the elephant means well.”*

”

Samenwerkingsverbanden tussen organisaties worden vaak vergeleken met een huwelijk. Laatst zat ik in het vliegtuig naast een dame met een opvallende ring aan haar middelvinger. We raakten aan de praat en op een gegeven moment wees ik op die ring. “Hoe komt u daar aan?”

Ze zei dat het haar trouwring was, die ze van haar man had gekregen.

“Maar dan draagt u hem aan de verkeerde vinger”, zei ik.

“Ja”, antwoordde zij, “maar ik ben ook met de verkeerde man getrouwd.”

”

Veel bestuurders hebben problemen met de media omdat die de werkelijkheid verdraaien. De Amerikaanse actrice Catherine Hepburn zag dat anders. Zij zei: “Ik heb er geen enkele moeite mee dat er veel over mij geschreven wordt, zo lang het maar niet de waarheid is...”

”

Een pas afgestudeerde jongeman is op zoek naar werk en neemt via een uitzendbureau zolang een baantje bij de supermarkt. De eerste dag zegt de chef tegen hem: “Begin maar eens met de vloer te dweilen.”

Waarop de jongen zegt: “Ja, luister eens even, ik ben meester in de rechten, u kunt mij niet zomaar vragen om de vloer te dweilen.”

De chef antwoordt: “O, dat wist ik niet, dat je meester in de rechten was. Maar goed, dan geef die dweil maar hier, dan zal ik het eerst even voordoen hoe het moet.”

”

Wat kan ik zeggen over de praktijkkennis van hoogleraren? Ik zal u het ware verhaal vertellen van een professor in de bedrijfseconomie aan de prestigieuze Universiteit van Yale in Amerika. Op zekere dag was er een student – Fred Smith – die als examenwerkstuk een businessplan had geschreven voor een koeriersdienst die sneller zou werken dan de postbussen. De professor gaf Smith een onvoldoende voor het werkstuk omdat hij het plan onuitvoerbaar achtte. Smith verliet de universiteit en stichtte vervolgens Federal Express...

”

De overleden D66-politicus Hans Gruyters zei eens: “Als je een brandnetel veel water geeft wordt het misschien een grote brandnetel, maar nooit een roos.”

”

Een bankier belde een rekeninghouder: “Ik zie dat u een ton rood staat, wat gaat u daaraan doen?”

De rekeninghouder reageert: “En wat was mijn saldo vorige maand?”

Bankier: “Een ton in de plus.”

Rekeninghouder: “En heb ik ú toen ook gebeld?”

”

Iemand zei me eens: “Laten we blij zijn dat de overheid niet efficiënt werkt. Je moet er toch niet aan denken dat je net zo veel overheid terug zou krijgen als het bedrag dat je ervoor betaalt.”

”

Een man merkt op de snelweg dat er rook onder de motorkap van zijn auto vandaan komt. Hij rijdt gauw de vluchtstrook op en daar brandt de auto geheel uit. Met zijn mobieltje belt hij de Wegenwacht maar per ongeluk drukt hij op het nummer van zijn computerhelpdesk. Hij vertelt wat er gebeurd is, waarop de medewerker van de helpdesk antwoordt: “Wat u moet doen is de motor afzetten, dan weer opstarten en daarna kunt u weer verder rijden.”

”

Een rekeninghouder praat met zijn bankier. Zegt die bankier: “Als ik u was zou ik die duizend euro maar op deposito zetten.”

De klant antwoordt: “Ja, maar waar blijft mijn geld als de bank omvalt?”

“Geen probleem, dan is er De Nederlandsche Bank”, zegt de bankier.

“Maar wat als die ook omvalt?”

“Dan is er altijd nog de regering.”

“En als die ook valt?”

“Dat is u toch wel duizend euro waard?”

”

Ik vroeg laatst aan mijn beleggingsadviseur: “Kun je tegenwoordig nog miljonair worden op de beurs?”

“Natuurlijk”, antwoordde hij, “als je begint als multimiljonair.”

”

De directeurs van Grolsch, Bavaria en Freddie Heineken stappen na afloop van een vergadering een café binnen.

“Doe mij maar een Grolsch”, zegt de baas van Grolsch.

“Doe mij maar een Bavaria”, zegt de baas van Bavaria.

“Doe mij maar een glas water”, zegt Freddie Heineken.

“Waarom drink jij wáter?” vragen de twee anderen.

Zegt Heineken: “Als jullie geen bier drinken dan doe ik het ook niet.”

”

Een journalist interviewde een oude multimiljonair die een grote industrie had gesticht. “Hoe deed u dat?”

De oude man antwoordde: “Vlak na de oorlog had ik vijf cent. Daar kocht ik toen een mooie appel van. Ik poetste de appel en verkocht hem voor tien cent. Toen kocht ik twee appels en verkocht ze voor twintig cent. Zo ging ik door en aan het eind van de maand had ik honderd gulden!”

De journalist vroeg: “Maar hoe bent u begonnen met uw fabriek?”

Waarop de oude man zei: “De vader van mijn vrouw overleed en liet ons tien miljoen gulden na. Daar heb ik die fabriek van gekocht.”

”

Een jongeman trouwt met de dochter van een rijke industrieel. Na de huwelijksreis nodigt de vader zijn nieuwe schoonzoon uit op de zaak. De jongeman wordt rondgeleid en terug in het kantoor van de vader zegt deze: “Nu je met mijn dochter bent getrouwd wil ik graag dat je in de zaak komt. Hier heb je een kwart van de aandelen van het bedrijf. En verder bied ik je een baan als productiechef, dan kun je het bedrijf leren kennen.”

De schoonzoon kijkt niet blij en zegt: “Maar dan moet ik in de fabriek werken en daar heb ik geen zin in, met al dat lawaai en vuil.”

De vader reageert: “Oké, dan maak ik je controller, want dan krijg je een idee van het financiële management.”

De schoonzoon kijkt weer niet blij: “Maar dan moet ik de hele dag achter mijn bureau zitten cijferen, daar heb ik geen zin in.”

De vader weet het niet meer: “Wat wil je dán?”

Waarop de schoonzoon zegt: “Koop me maar uit!”

”

Amerikaanse presidenten beroepen zich er graag op dat wat zij doen de zegen van God heeft. De vroegere Israëliische premier Golda Meir wist dat Gods zegen ook niet alles is. Ze zei eens: “Wij Joden hebben de meeste ervaring met de Allerehoogste. Het is goed om te bidden maar vertrouw er niet op dat dat je helpt. Geleid door de God van Israël voerde Mozes het Joodse volk jarenlang door alle woestijnen naar het beloofde land: uitgerekend de enige plek in het Midden-Oosten waar geen olie in de grond zat.”

”

Jan-Peter Balkenende lag met een ontstoken voet in het ziekenhuis. Er werd hem een telegram gebracht waarin stond: “Van harte beterschap toegewenst namens de CDA-fractie. Goedgekeurd met 23 stemmen voor en 21 stemmen tegen.”

”

Iemand zei me eens: “Laten we blij zijn dat de overheid niet efficiënt werkt. Je moet er toch niet aan denken dat je net zo veel overheid terug zou krijgen als het bedrag dat je ervoor betaalt.”

”

Managementgoeroe Tom Peters zei eens: *“Crazy times call for crazy organizations.”*

Over bedrijfscultuur en werk

”

De commandant van een krijgsmachtonderdeel laat een memo op de prikborden hangen dat er ruimte is voor een aantal promoties. Hij roept alle manschappen op om te solliciteren bij hun onderofficier.

Soldaat Jansen stuurt een brief om bevorderd te worden tot korporaal.

Zijn sergeant stuurt de brief door naar de commandant, met een korte notitie erbij. Daarop staat: “Jansen is wellicht geschikt voor de promotie. Zijn medesoldaten volgen hem overal, waar hij ook gaat. Maar eigenlijk vooral om te zien wat er nu weer zal gebeuren...”

”

De managers van een groot internationaal bedrijf moesten veel over de wereld reizen. Voortdurend waren er met de afdeling P&O discussies over de reiskostenvergoedingen. Of er businessclass gevlogen mocht worden, hoe duur de hotelkamers mochten zijn, hoe hoog de dinerrekeningen.

Op zekere dag was de directie het zat. Er werd een memo rondgestuurd waarin stond: “Iedereen die nog klachten heeft over de regeling van de dienstreizen krijgt voortaan een tweede ticket om de echtgenote mee op de dienstreis te nemen...”

”

's Avonds laat zijn er nog maar twee mensen op kantoor: de CEO en een jonge manager. Op zeker moment gaat de telefoon bij de jonge manager: de baas aan de lijn: “Ik hoorde van de portier dat je nog op kantoor bent, kun je even komen?”

Op de bovenste verdieping aangekomen treft hij de CEO in de kamer van de directiesecretaresse, bij de papierversnipperaar. De CEO zegt: “Ik heb hier een belangrijk document. Weet jij hoe dit apparaat werkt?”

De jongen drukt op wat knopjes, pakt het papier en duwt het in de gleuf. De shredder begint te malen.

Waarop de baas zegt: “Prima, maak er maar twee kopietjes van.”

”

Een ambtenaar komt in een schoenzaak en vraagt om een paar nette schoenen. De verkoper vraagt naar de maat.

“Mijn maat is 42 maar ik had graag maat 40”, zegt de klant.

“Maar meneer, dat past niet. Daar kunt u niet op lopen.”

De klant wil toch per se schoenen van maat 40. Waarop de verkoper vraagt wat hem bezielt. De man reageert: “Ik ben ambtenaar bij de gemeente. Ik moet elke dag tientallen burgers aanhoren met klachten over de gemeente. Ik moet samenwerken met een hufter van een wethouder. Mijn chef is ook een rotzak. En mijn vrouw scheldt mij uit dat ik geen betere baan kan krijgen. Dan is er om half zes tenminste nog één gelukzalig gevoel: als ik mijn schoenen kan uitdoen!”

”

Hoe zorgvuldig of maatgevend zijn werving- en selectieprocedures? Daarover dit waar gebeurde verhaal. Een overheidsorganisatie had op zeker dag voor een project tien nieuwe medewerkers nodig. Er werd een advertentie geplaatst waarop een veertigtal sollicitaties binnenkwam. Na een eerste schifting op formele criteria – opleiding, ervaring, salaris – bleven twintig kandidaten over.

Er werden sollicitatiegesprekken gevoerd en van de twintig mapjes werden twee stapeltjes gemaakt: tien die het wel waren en tien die het niet waren. De eerste tien kregen een aanstellingsbrief en de andere tien een afwijzingsbrief.

Maar per abuis had het secretariaat beide stapeltjes verwisseld. De gunstig beoordeelde kregen de afwijzing en de afgewezenen kregen een ondertekende aanstellingsbrief. Toen de vergissing ontdekt werd was er dus geen weg meer terug. Wat bleek na enige tijd: het project verliep uitstekend en na een jaar functioneerden alle tien ambtenaren nog prima.

”

Wanneer moet je op je hoede zijn bij een verkoopgesprek?

Zodra de verkoper tegen je zegt: “Het is heel simpel. Het enige wat u hoeft te doen is ...”

Zodra de verkoper tegen je zegt: “Daar kunt u ons op vertrouwen.”

Zodra de verkoper tegen je zegt: “Daar komen we vast wel uit.”

Zodra de koper tegen je zegt: “Lijkt me prima, er is alleen nog één klein probleem.”

Zodra de koper tegen je zegt: “Akkoord. Ik moet het alleen nog even intern voorleggen.”

Zodra de koper tegen je zegt: “Ga er maar vanuit dat u kunt leveren.”

”

Een vader ontvangt op zekere dag een mailtje van zijn studerende dochter die in Amsterdam op kamers woont:

Lieve pappie,

Ik moet je een paar dingen schrijven. Ik ben gezakt voor mijn tentamen bedrijfseconomie. Ik zie het niet meer zitten op de universiteit en ga dus wat anders doen. Ik heb een leuke jongen ontmoet. Hij woont in een kraakpand en wil kunstenaar worden of dichter. Hij verdient wat geld met handel in pillen. We gaan samenwonen. Misschien kan ik op een of andere manier nog wat geld voor hem bijverdienen. O ja, ik geloof dat ik zwanger ben maar ik weet nog niet van wie.

Liefs, Annemarieke.

De vader gaat meteen bellen naar zijn dochter maar er wordt niet opgenomen. Een uur later komt er echter een nieuw mailtje van Annemarieke:

Lieve pappie,

Wat er in mijn eerdere mailtje allemaal stond is niet waar, behalve dan dat ik ben gezakt voor mijn tentamen bedrijfseconomie. Vind je dat erg, pappie?

Annemarieke

”

De oprichter van IBM, Thomas Watson, kreeg een manager op bezoek die net door een blunder een order van een miljoen dollar had verspeeld.

“Wat zal ik nu met je doen?”, vroeg Watson.

“Ik kan me voorstellen dat ik nu ontslagen word”, zei de man.

“Onzin!”, zei Watson, “Je denkt toch niet dat ik iemand ga ontslaan waarin ik net een miljoen dollar aan opleiding heb geïnvesteerd?”

”

Medewerker tegen zijn chef: “We hebben een probleem. Jouw vrouw bedriegt ons met een ander”.

”

Een jongeman werd bevorderd tot marketingmanager. Hij was ontzettend trots op zijn nieuwe titel en vertelde het aan iedereen. Zijn vriendin vond dat opscheppen niet zo leuk en zei tegen hem: “Wat is nou marketingmanager? Hier in de supermarkt wemelt het ervan. Er is zelfs een marketingmanager voor het kattenvoer.” De jongeman zat dit niet lekker en dus belde hij naar de plaatselijke supermarkt en vroeg: “Mag ik van u de marketingmanager van het kattenvoer?” Waarop de telefoniste reageerde: “Wie wilt u spreken: de marketingmanager van het blikvoer of die van de brokjes?”

”

Toen de eerste computers in het bedrijfsleven kwamen bleek dat ze heel snel heel veel bewerkingen konden uitvoeren. Maar al snel stond vast dat dit vooral betekende dat ze in heel korte tijd heel veel fouten konden maken.

”

Een manager laat zich in een winkel voorlichten over een nieuwe computer. “Deze pc bespaart u de helft van het werk”, zegt de verkoper. “Prima”, zegt de klant, “doe er dan maar twee”.

”

U kent ongetwijfeld de beroemde Wet van Murphy: als er iets verkeerd kán gaan, dat gáát het ook verkeerd. Zo zijn er meer Wetten van Alledag:

Zo is er de Wet der Bedgenoten: al je niet tegelijk in slaap valt is degene die het eerst inslaapt altijd degene die snurkt.

Of de Wet van tv-kijken: hoe interessanter het programma, hoe spraakzamer je partner.

En de Wet van de Koffiepauze: altijd als je denkt: ‘Nu eventjes pauze’, gaat de telefoon.

De Wet van de Fatale Fout: een fatale fout in een project wordt per definitie pas ontdekt nadat alle testprocedures met goed gevolg zijn afgerond.

De Wet van de Kopieermachine: de kans dat de kopieermachine kapot is is recht evenredig aan de noodzaak van de kopie die je moet maken.

De Wet van de Computerstoring: een computerstoring treedt uitsluitend op als je bijna een groot document hebt gemaakt maar nog niet hebt opgeslagen.

De Wet van de Garantie: en productfout komt altijd pas aan het licht als de garantietermijn is verstreken, tenzij je een extra garantietermijn hebt gekocht: dan heb je geen problemen.

De Wet van de Salarisverhoging: na elke salarisverhoging zul je zien dat je aan het eind van de maand minder geld overhoudt dan voorheen.

De Wet van de Nieuwe Baas: de vorige baas was de slechtst denkbare. Totdat de nieuwe kwam.

De Wet van PowerPoint: hoe mooier de presentatie, hoe minder impact.

De Wet van de Garage: het rare geluid van de motor is er nooit als de monteur luistert.

De Wet van de File: als je van rijstrook wisselt omdat het daar doorstroomt krijg je altijd spijt.

”

Een Nederlander doet zaken met een Chinese overheidsfunctionaris. Het contract wordt echter alsmat niet getekend en op een gegeven moment schiet de Hollander uit zijn slof en zegt: *“We must start the project at once. Time is money!”* Waarop de Chinees minzaam glimlachend antwoordt *“No sir, time is eternity...”*

”

In de film “Dr. Strangelove” speelt Peter Sellers onder meer de Amerikaanse president Muffley. In de bunker onder het Witte Huis gaan enkele van zijn adviseurs met elkaar op de vuist bij een discussie over hoe ze de kernoorlog moeten voorkomen.

Dan zegt president Muffley: *“Gentlemen! You can’t fight in here. This is the War Room!”*

”

Een reiziger komt in een reisbureau en wil met de trein van Utrecht naar Sjanghai. Dat valt natuurlijk niet mee. Hij wordt van het kastje naar de muur gestuurd en moet eindeloos in spoorboeken zoeken. Uiteindelijk krijgt hij zijn treinkaartjes, maar alleen enkele reis. Een terugreis boeken lukt niet in Nederland. Hij maakt de lange treinreis en aangekomen in Sjanghai gaat hij op het station meteen naar het loket om de terugreis te regelen. *“Can I travel back by train to Utrecht in The Netherlands?”* vraagt hij aan de loketbediende.

Die antwoordt: *“Utrecht Centraal or Utrecht Overvecht, sir?”*

”

Inkopers krijgen vaak geschenken aangeboden. Allerlei leuke cadeautjes, etentjes, snoepreisjes, u kent dat wel. Maar ik kan u verzekeren dat wij inkopers niet omkoopbaar zijn. Ik kan u echter ook verzekeren dat wij elke poging tot omkoping zeer weten te waarderen.

”

Een advocaat [andere zelfstandige beroepen komen ook in aanmerking] kan op drie manieren betaald worden: per klus, per tijdseenheid of per abuis.

”

Toen Hans van Mierlo minister van buitenlandse zaken was werd hem door iemand van een bezoekende delegatie gevraagd: “Hoeveel mensen werken er op uw ministerie?”

Waarop Van Mierlo antwoordde: “Ongeveer de helft”.

”

Een reiziger komt op Schiphol met drie koffers bij de incheckbalie. “Ik vlieg naar New York maar één koffer moet naar Milaan, een naar Sydney en een naar Parijs”.

“Dat kan helemaal niet, meneer”, zegt de grondstewardess.

De reiziger: “Waarom niet? Vorige keer deden jullie dat wél...”

”

De president van Amerika zat na te denken over de groeiende macht van China. Hij pakte de telefoon en belde met de vice-president. “Ik weet wat we moeten doen om China economisch een halt toe te roepen. We moeten de Chinezen overtuigen van onze waarden en normen!”

Aforismen en gezegden

[Er zijn vele boeken met spreekwoorden en gevleugelde uitspraken. Hieronder een selectie, die wellicht bruikbaar is in toespraken. Wees daar echter voorzichtig mee want in een toespraak komen ze vaak belerend en teatraal over.]

”

Oude Chinese gezegden [echte en quasi-echte]:

Een hond in de mand krabt naar zijn vlooiën, een hond in de jacht vergeet zijn vlooiën.

Als er 36 oplossingen zijn voor een bedreiging, is hard weglopen de beste.

Sla geen vlieg dood die op het hoofd van een tijger zit.

Met papier kun je geen vuur doven.

Geef een man een vis en hij zal vandaag eten, leer hem vissen en de vis van vandaag is voor uzelf.

Je moet nooit én je gat krabben én nagelbijten.

Om bij de bron te komen moet je tegen de stroom inzwemmen.

Je struikelt alleen over kleine dingen.

Beter goed gejat dan slecht bedacht.

Hoe dommer de fout hoe wijzer de les.

Je leert meer van een domme vraag dan van een wijs antwoord.

”

Velen vragen zich af óf er wat gebeurt.

Sommigen zien wát er gebeurt.

Enkelen zorgen dát het gebeurt.

”

Ervaring heb je altijd pas nadat je haar nodig had.

”

Een Grieks gezegde luidt: “Handel snel maar denk langzaam.”

”

Wil men een chaos creëren, dan moet men alles proberen te regelen.

”

Wie nooit zijn verstand verliest heeft het waarschijnlijk niet.

”

Piet Grijs schreef eens: “Eén ding zal de computer nooit kunnen: van de apen afstammen.”

”

Niets sloop een mens zo snel als ongebruikte energie.

”

Wie de weg kent zal nooit verdwalen. Maar wie dwalen wil leert nieuwe wegen kennen.

”

Een van de geschreven regels van de casino's in Las Vegas luidt:
“You must be present to win.”

”

Je leert het meest van diegenen die het minst op jezelf lijken.

”

Ervaring is ons archief van stomiteiten.

”

Een genie is een gek die achteraf gelijk kreeg.

”

Wrijving is de bron van alle energie.

”

Het sterkste wapen tegen een slecht idee is een beter idee.

”

Wie terugkijkt beseft dat de toekomst dichterbij was dan hij ooit kon denken.

”

Wat het meest vermoeit is te doen alsof je hard werkt.

”

Jan Greshoff schreef eens: “Beter een leugen in de hand dan tien waarheden in de lucht.”

En ook: “Je maakt geen vijanden door wát je denkt maar door dát je denkt.”

”

Gissen is de kern van vergissen.

”

Wie de dingen niet kan veranderen verandert dan maar de woorden.

”

De beste stimulans om meer te verdienen is meer uit te geven.

”

Henry Ford zei eens: “Meer tijd wordt besteed aan het omzeilen van problemen dan aan het oplossen ervan.”

”

De ware ontdekker is niet degene die iets nieuws vindt, maar degene die er de betekenis van beseft.

”

Aldous Huxley schreef eens: “Niets leidt zo makkelijk tot opgeven als succes.”

”

“Ik schrijf je vandaag een lange brief want voor een korte heb ik geen tijd.”
Citaat, toegeschreven aan o.a. Multatuli en Goethe.

”

Wie zich nooit verveelt is meestal heel vervelend.

”

De kleinste vragen vergen de grootste antwoorden.

”

Een adviseur geeft het liefst een raad die hij zelf niet zou opvolgen.

”

Zoals schrijver Cees Buddingh eens zei: “Waar een wil is is een omweg.”

En hij zei ook: “Een goed idee is als nieuwe schoenen: in het begin meer last dan gemak.”

”

Een expert weet steeds meer over steeds minder.

”

Als iedereen het met je eens is moet je het hardst gaan twijfelen.

”

Talenten vinden oplossingen, genieën ontdekken problemen.

”

Onder verwijzing naar het bekende spreekwoord zou ik willen zeggen:

“Al doende leert men af.”

“Achter elke succesvolle man staat een eenzame vrouw.”

“Bijtende bazen blaffen niet.”

“Beter één plan in de hand dan tien ideeën in de lucht.”

“Zoals de ouden zongen piepen niet meer de jongen.”

“Beter een half idee dan een lege kop.”

“Het geld ligt niet lang op straat.”

“Holle bazen slinken 't hardst.”

“Altijd geschoten is ook wel 'ns mis.”

“Wie een geintje niet eert is de grap niet weerd.”

“Met onwillige klanten is het slecht orders vangen.”

“Praten is zilver; napraten is goud.”

“Wie een kuil graaft voor een ander krijgt zelf meestal rugpijn.”

“Elke verbetering is nog geen verandering.”

”

Adviseurs zijn vooral goed in het voorspellen van het verleden.

”

Strategie is meestal het achteraf verklaren van een idee.

”

Voor een echte ondernemer is winst het applaus.

Over de auteur

Sander Wieringa heeft ruim 35 jaar ervaring in media, journalistiek en communicatie. Hij studeerde sociologie en economie, werd wetenschapsvoorlichter aan de universiteit van Tilburg, daarna journalist bij het Brabants Dagblad, vervolgens redacteur, adjunct-hoofdredacteur en hoofdredacteur van FEM. Daarna was hij hoofdredacteur van het managementmaandblad NeXT! Hij was enkele jaren vicevoorzitter van de Nederlandse Vereniging van Journalisten. Hij schreef spraakmakende artikelen over economie en management, was auteur van drie managementboeken, schreef mee aan de AVRO-dramaserie 'Oud Geld' en maakte vijf jaar lang managementprogramma's voor Teleac-NOT-televisie. In 2001 werd hij zelfstandig publicist en uitgever van het e-zine Inspiratienet.nl. In die periode werkte hij als mediatrainer voor Bob de Ronde. In oktober 2002 nam hij Bob de Ronde Partners BV over van de oprichter. Sindsdien gaf hij zo'n 1500 communicatietrainingen aan individuen en groepjes.



Bob de Ronde Partners / communicatietraining



BdRP is een onafhankelijk bureau, gespecialiseerd in communicatietraining en -coaching. De vier trainers hanteren een uitgekende methodiek die voortdurend wordt vernieuwd. BdRP levert maatwerk voor één opdrachtgever tegelijk. Het bureau werd in 1985 opgericht door ex-journaal-redacteur Bob de Ronde en werd in 2002 overgenomen door Sander Wieringa.

www.bdrp.nl