

Tranendal

Toen ik lang geleden als jonge filosoof de markt op wilde met het socratische gedachtengoed, vond ik een mentor die er schik in had mij wegwijs te maken in de wereld van organisaties. Hij was directeur van een klein maar gerenommeerd adviesbureau, en geïnteresseerd in mijn ideeën. Meestal vond hij die te ingewikkeld, ik moest ze van hem steeds eenvoudiger maken. Anders zou nooit iemand me ergens voor inhuren. Mensen houden niet van ingewikkeldheid, zei hij. Ze willen de illusie koesteren dat ze alles overzien en het leven in de greep hebben.

Hij gaf me een aantal lessen die ik altijd heb onthouden. Bijvoorbeeld, het idee dat je een businessplan moet opstellen als je een bureau wilt beginnen, was in zijn ogen klinkklare onzin. Nodeloos ingewikkeld, bedacht door mensen die bedrijfskunde hadden gestudeerd.

Dat vond hij geen echte studie, enkel geneuzel van kneuzen aan de zijlijn. Als ik een bureau wilde opzetten moest ik gewoon beginnen, klanten zoeken, mezelf verkopen. Dat was het enige wat telde. De rest kwam later wel, vanzelf. Zo is het feitelijk ook gegaan.

Een andere les was dat organisaties toneelstukken zijn, vol met personages die een rol spelen. Ik moest van hem leren me te gedragen naar mijn rol, de deskundige buitenstaander. Hij raadde me aan een duur pak en een dito stropdas te kopen,

'geen Turkenpak' (tegenwoordig zou je zoiets niet meer durven zeggen). Een van de grootste fouten die ik in mijn rol kon maken was dat ik in een gesprek mijn benen over elkaar sloeg, en de huid van mijn kuitbeen zichtbaar werd.

Melkflessen, dat kon echt niet. Altijd hoge sokken dragen.

Ook het adviesvak zelf was heel eenvoudig, hield hij mij voor. Het ging stevast op dezelfde manier. De eerste fase was: vaststellen dat het leven een tranendal is. Dat is een natuurlijk gegeven. De tweede: de klant moet gaan inzien dat de oorzaak daarvan vooral in zijn eigen zondigheid ligt. Besef van persoonlijk tekort is het begin van elk leerproces. De derde: om de ellende te boven te komen en succes te hebben in het leven is boetedoening onvermijdelijk: reorganisatie, herpositionering van competenties, polyparadigmatisch leren denken (in die fase moest ik ervoor zorgen dat ik de juiste woorden kon debiteren). Inclusief



het hoge tarief van de adviseur, ook dat is deel van de penitentie. De vierde fase tenslotte is het bereiken van het eeuwige heil, Dantes Paradijs. Daar moet je de juiste liederen voor kennen.

Ik hoorde zijn lessen aan met ontzag. Ik snapte ze wel, maar ik durfde ze niet aan. Nog niet. Pas toen ik het lef kreeg tegen directeuren van bedrijven te zeggen dat ze niet in staat waren goede gesprekken te voeren, begon het te lopen.