

Spreken, met als doel kennis over dragen, is verantwoordelijkheid uitdragen. Per slot van rekening is een onderwijssysteem (lees: kennissysteem) ook niets anders dan een ritualisering van het woord. Rollen voor het spreken worden hierin vastgelegd. Met datgene wat je zegt, zeg je tevens al datgene dat on gezegd blijft. De uitgesproken tekst is weliswaar expliciet: datgene dat niet wordt uitgesproken is van een impliciete orde. Met het aanreiken van het woord vloeit macht terug. Macht over het woord, over hetgeen niet is gezegd, over de toehoorder, over jezelf.

ALBERT DE BOOIJ

CEO & OPRICHTER SPEAKERS ACADEMY

DRIJVENDE KRACHTEN VAN MENSEN EN ORGANISATIES ZIJN DILEMMA'S EN ONZEKERHEDEN.

Bezie religieuze of filosofische teksten. Of politieke- of rechts teksten. Al deze culturele systemen (en zo ook het literaire) hebben een sterke intentie om zich krachtig te doen gelden. Ze spreken over het impliciete, maar drukken zich expliciet uit. Spreken is een machtige bezigheid en impliceert een grote verantwoordelijkheid. Wij trachten ons dan ook meester te maken van het spreken, van het woord. En met het spreken onderwerpen wij de dingen. Wij doen geweld aan de wereld met het spreken. De wereld echter, is geen medeplichtige van onze kennis.

Ook willen wij macht krijgen over gebeurtenissen. Maar dit laatste zal moeilijk kunnen. Een gebeurtenis is geen toevalligheid. Ook geen substantie. Ook geen proces of een eigenschap. Een gebeurtenis is onstoffelijk, en baart zichzelf uiteindelijk in het materiële. De gebeurtenis is de uitwerking. De vragen die zich onophoudelijk aandienen zijn: 'Hoe kan ik toekomstige gebeurtenissen aansturen?' 'Hoe kan ik mijn toekomst creëren?' In feite: 'hoe krijg ik greep op mijn machteloosheid'.

Kijk naar de financiële malaise, de economische teruggang, de enorme werkloosheid, kijk naar de ecologische

uitdagingen waar we voor staan, de erosie van ons onderwijs, de 'vergrijzing' van ons land. Borelingen van gebeurtenissen waar we geen vat op hebben, hoe graag we dat ook zouden willen.

Is het dan allemaal kommer en kwel? Nee, zeker niet. We 'bezitten' toekomst.

Gezien het onzekere karakter van de toekomst (alle scenario's ten spijt) is het moeilijk om hierover nuttige uitspraken te doen, maar wij voelen een sterke behoefte aan voorspellingen. Liever gezegd, we hebben toekomstbeelden nodig die ons bewust maken van de uitdagingen waar we voor staan. We willen strategische keuzes kunnen maken uit ogenschijnlijke dilemma's. En juist uit deze onzekerheden en dilemma's komen de drijvende krachten van mensen, organisaties, instellingen en overheden voort! Zonder problemen, crises, dilemma's, onzekerheden géén krachten, géén innovaties.

Leven betekent 'er zijn'. Een belangrijk kenmerk van leven is het volharden in het 'er zijn'. En hier raken we een interessant thema; het voortbestaan van een bedrijf of organisatie dat natuurlijk ook wil volharden in het 'er zijn'. Het is bekend dat er in Nederland meer

dan 100.000 bedrijven voor overname beschikbaar zijn. En allemaal worstelen ze met hetzelfde probleem: 'hoe zorg ik er voor dat mijn opvolging zo goed mogelijk gebeurt, opdat het bedrijf kan blijven voortbestaan?'. 'Er' kan blijven zijn. Speciale afdelingen bij banken, bekwame en minder bekwame overname specialisten (of fusie specialisten, maar dat is hetzelfde), advocaten kantoren, consultancy firma's, alle werpen zich op om de partijen van dienst te zijn. Er ligt een forse buit. Talrijke formules worden bedacht: tien maal de jaarwinst, één maal de jaaromzet, zeven maal ebitda. En hoe gezonder het bedrijf hoe slechter de vooruitzichten voor de verkopende partij, hoe paradoxaal dit ook klinkt. Een bedrijf dat in de US honderd miljoen verlies leed, steeg 20% in waarde. Een bedrijf dat honderd miljoen winst maakte verloor 20% ('de analisten' hadden gedacht dat het meer zou zijn). Een bedrijf dat in 10 jaar nog niet één euro winst had gemaakt ging in aandelen waarde drie keer over de kop (er waren hoge verwachtingen voor de toekomst!). Kortom, er is geen touw aan vast te knopen.

Maar een gewaarschuwd mens telt voor twee. Als u vijftientwintig jaar of langer hebt gewerkt in uw eigen bedrijf, met ziel en zaligheid, en u heeft een gezonde organisatie opgebouwd, wees dan op uw hoede voor de 'specialisten', want u bent een sappige prooi. Nicolas Taleb, een gevierd Amerikaans schrijver, auteur van *The Black Swan* (die zeker eens een lezing zou moeten verzorgen voor de KennissenClub) noemt economen 'astrologen'. Wereldwijd zijn er ongeveer 2.000.000 top economen. Niet één heeft de crisis voorspeld! Nú, 5, 6 jaar later weet elke econoom hoe de crisis heeft kunnen ontstaan (sic). De verkoop, opvolging of overname van een bedrijf is een emotionele gebeurtenis en daar moet behoedzaam mee worden omgegaan. Gek genoeg gaat het de verkopende partij primair niet om geld, maar om het gevoel dat het voortbestaan ('volharden in het zijn') is gewaarborgd. En als jouw adviseur dat begrijpt, dan heb je een goeie!

Clublid Albert F.T. de Booij
CEO en oprichter Speakers Academy®
tel. +31(0)10 433 33 22
info@speakersacademy.nl


BRINGING KNOWLEDGE TO THE WORLD