



Onzinverhalen van adviseurs

Auteur: Aart Pijl MCM MA



Adviseurs werken veel met metaforen en analogieën. Organisaties zijn zo dynamisch en complex dat adviseurs hun steun zoeken in eenvoudiger systemen. Gelukkig niet meer in mechanische systemen (machines en slingerbewegingen). Metaforen uit het dieren- en plantenrijk worden veel gebruikt. Maar moet je daar dan niet een beetje verstand van hebben? Nee, adviseurs blijkbaar niet. Eenvoudige proefjes, kleine onderzoekjes en de reacties van oppassers uit de dierentuin bewijzen dat adviseurs veel onzin verkopen.



De gekookte kikker

Neem een pan met heet water. Stop een kikker in de pan. Wat zal er gebeuren? De kikker springt eruit! Wie wil in een pan met heet water blijven zitten?

Neem een pan met koud water. Stop een kikker in de pan. Plaats de pan op het vuur.

Nu gebeurt er iets anders. Het water begint te koken. Door de langzame verandering van temperatuur wordt de kikker langzaam gekookt en sterft.

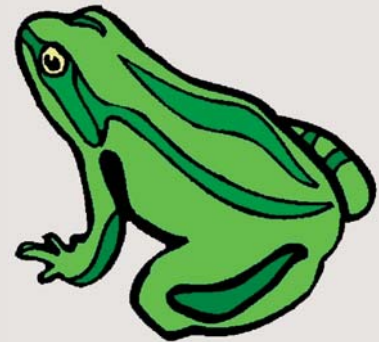
De les:

Zorg dat je in staat bent de geleidelijke veranderingen in de omgeving van de organisatie waar te nemen, anders kook je, zonder dat je er erg in hebt, dood.

De werkelijkheid:

Als je een kikker in heet water stopt, dan springt hij helemaal niet, hij gaat gewoon dood. Hij zal zich verbranden en aan zijn verwondingen overlijden.

Als je een kikker in een pan met koud water stopt, dan zal hij daar echt niet stil in blijven zitten. Een kikker heeft er niets te zoeken en springt er zo snel mogelijk uit.



Apen vangen met een kokosnoot

Apen vang je door in een holle boom een kokosnoot te plaatsen. De kokosnoot moet precies in het gat passen. Als de aap dan de kokosnoot wil pakken, krijgt hij hem er niet uit. De kokosnoot en zijn hand zijn samen groter dan het gat. De aap zal de aantrekkelijke kokosnoot niet opgeven en blijft door hebzucht met zijn hand vastzitten in het gat. Voor de apenvanger is het dan eenvoudig de aap te vangen.

De les:

Veranderen is moeilijk. Mensen overschatten de waarde van wat zij hebben en onderschatten de waarde van wat ze zich kunnen verwerven als ze het oude loslaten.

De werkelijkheid:

Spreek de eerste de beste apenvanger en hij zal je zeggen dat zodra een aap je ziet naderen, hij direct alles loslaat wat hij vastheeft en op de vlucht gaat. Op de vraag wat er zou gebeuren als je een contract voor een consultant in die holle boom zou doen, antwoordde hij: 'Dat weet ik niet, met dat soort werk ik niet.'



Olifanten met een pin vastzetten

Jonge olifanten worden met een pin in de grond vastgezet om ze te leren op hun plaats te blijven staan. Dit werkt ook met oude olifanten. Hoewel ze de kracht hebben om de pin op oudere leeftijd uit de grond te trekken, zullen ze dat toch niet doen.

De les:

Net als de krachtige olifanten laten veel mensen en organisaties zich beperken door oude vooronderstellingen en ervaringen.

De werkelijkheid:

De reactie van een oppasser op olifanten in de dierentuin: 'Dit is een belediging voor de intelligentie van olifanten. Olifanten zoeken altijd de grens van hun mogelijkheden op en laten zich echt niet door een kleine pin in de grond beperken.'

De sprinkhaan die niet meer springt

Stop een sprinkhaan in een potje, draai de deksel erop en zie hoe de sprinkhaan eruit probeert te springen. Telkens stoot hij zich aan de deksel en op een zeker moment geeft hij op. Als je nu de deksel van het potje verwijdert zal de sprinkhaan niet meer springen en in het potje blijven.

De les:

Een organisatie moet leren om met een nieuwe situatie om te gaan. Dat gaat niet vanzelf. Medewerkers willen voorkomen dat ze hun hoofd nog een keer stoten.



Vang op een zomerse dag drie sprinkhanen en stop ze in drie potjes. Doe de deksels erop en zie ze springen. Op een zeker moment geven ze het op. Als je dan de deksel eraf schroeft zal één sprinkhaan er meteen uitspringen. Binnen een minuut volgt de tweede sprinkhaan en na drie minuten is ook de derde sprinkhaan uit het potje gesprongen.

De natgespoten apen

Vier apen zitten in een kooi. In de kooi staat een paal en bovenop de paal ligt een tros bananen. Elke keer als een aap in de paal klimt om de bananen te pakken worden alle apen natgespoten en op een zeker moment proberen de apen het niet meer. Als een oude aap wordt vervangen door een nieuwe aap, wil de nieuwe aap de bananen pakken. De oude apen houden hem tegen. Op een zeker moment zijn alle apen vervangen en geen aap klimt in de paal om de bananen te pakken.



De les:

Mensen in organisaties houden elkaar tegen op basis van vooronderstellingen die men van generatie op generatie doorgeeft.

De werkelijkheid:

De metafoor is voorgelegd aan een dierenoppasser. Zijn antwoord was: 'Als je bananen op een paal in een kooi met apen legt, dan ben je je bananen kwijt.'

Kikkers in de kruiwagen

Het is moeilijk om kikkers in een kruiwagen te houden, ze kunnen er elk moment uitspringen.

De les:

Voor een leider van een organisatie is het moeilijk om mensen met talent te houden, ze kunnen elk moment overspringen naar de concurrent én/of het is moeilijk om een groep mensen bij elkaar te houden.

De werkelijkheid:

Kikkers kan je niet motiveren om in een kruiwagen te blijven. Ze zullen nooit iets doen, wat niet tot hun natuurlijke competentie behoort. Trouwens kikkers horen helemaal niet in kruiwagens. Als je werkelijk een kikker in een kruiwagen wilt hebben, dan kan je er één vangen of je kunt er één lokken met het geluid van een vrouwtjeskikker. Maar waarom zou je dat willen? En als hij er eenmaal in zit is en je wilt hem erin houden? Zet dan een deksel op de kruiwagen, dat is het meest makkelijk. Als je dat niet wilt, en je wilt toch een beest in je kruiwagen, kies dan voor een schildpad. Die blijft lekker rustig zitten.



Aart Pijl MCM MA CMC

Ruim 25 jaar ervaring als facilitator & coach. Gekwalificeerd als Master of Change Management, bedrijfskundige, Master of Arts in HRM en Certified Management Consultant.
aartpijl@changecompany.nl

**Change Company,
facilitators & coaches**

Gespecialiseerd in het faciliteren van veranderingen, teamontwikkeling, werkconferenties, executive coaching en leiderschapsontwikkeling.

info@changecompany.nl
www.changecompany.nl
tel. 0522 45 11 28