

Voorwoord

Een bonte mengeling van korte verhalen over mensen en hun werk.
Over opgeblazen bazen en tegenwerkende medewerkers,
zotte sollicitanten, malle managers,
hongerloontjes en ronkende rijkdom,
ware wijzen en dolende dwazen,
over bewonderenswaardige, luie en wonderlijke snuiters,
noeste werkers en lome luiards,
slimme ideeën en slappe smoezen,
samenwerkers en samenspanners,
geluks- en pechvogels,
creatieve creaturen en slapende slaven,
werkzoekenden en werkmijders,
toppers en tobbers.

Verhalen van alle tijden en van iedere dag.
Want verhalen doorstaan de eeuwen
en de boodschap mag u er zelf uitpellen of erin leggen.
Daar kunnen verhalen tegen.



Verwachtingen

‘Vertel me eens over de mensen in de organisatie waar je net vandaan komt’, zei de manager die kandidaten selecteerde voor een belangrijke leidinggevende rol. ‘Ze waren laagopgeleid en lui’, antwoordde de kandidaat. ‘Ik moest ze constant in de gaten houden, want als ik even niet keek, probeerden ze het bedrijf een hak te zetten of pikten ze iets mee. Ze communiceerden op een waardeloze manier, verzetten zich tegen iedere verandering en dachten eigenlijk alleen aan zichzelf.’

‘Wat jammer zeg!’, antwoordde de manager. ‘Het spijt me te moeten zeggen dat je hier dezelfde types tegenkomt. Het lijkt er niet op dat dit de baan is die bij je past.’

Zodra de tweede kandidaat zat, kreeg zij dezelfde vraag voorgelegd. ‘Oh, het waren fantastische lui’, zei ze. ‘Ook al konden de meesten niet lezen en ging de communicatie tussen ons bepaald niet vanzelf, ze waren absoluut gemotiveerd om de samenwerking te laten slagen. En vanaf het moment dat we elkaar goed hadden leren kennen, hielpen ze elkaar voortdurend en was de samenwerking prima.’

‘Mooi!’, zei de manager, ‘want dat is hetzelfde type mensen dat u hier zult aantreffen als u bij ons begonnen bent.’



Salaris

Inhoudelijke deskundigen kunnen nooit zoveel verdienen als topbestuurders. Dat wisten we al uit de praktijk, maar nu is er ook een wiskundige formule die aantoonst dat dit daadwerkelijk het geval is.

Uitgangspunten:

Stelling 1: Kennis is macht

Stelling 2: Tijd is geld

Iedere exacteling weet dat:

werk
---- = kracht
tijd

en omdat kennis gelijk is aan macht en tijd gelijk aan geld, volgt daaruit:

werk
---- = kennis
geld

en dus:

werk
---- = geld
kennis

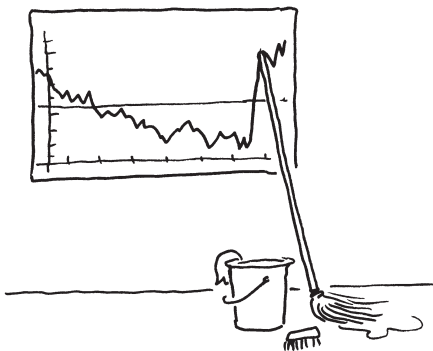


en daaruit volgt dat als kennis naar '0' daalt, geld groeit naar oneindig, ongeacht de verrichte hoeveelheid werk.

Conclusie: hoe minder je weet, des te meer je verdient.



Advies



De CEO van een groot bedrijf worstelde al weken met de strategie van zijn onderneming. Hij had al advies ingewonnen bij verschillende topconsultants. Maar hij kwam er niet goed uit en dat zat hem dwars. Met zijn hoofd vol vragen en zorgen verliet hij zijn kantoor 's avonds. Hij liet zijn stukken met aantekeningen op zijn bureau liggen. Toen hij de volgende dag weer op kantoor kwam, zag hij dat iemand had zitten schrijven op zijn stukken. Eerst werd hij verschrikkelijk boos en wilde hij zijn secretaresse opdracht geven om uit te zoeken wie er in zijn kantoor was geweest. Maar toen las hij wat erbij was geschreven. En opeens begon hij te stralen. Wat die onbekende daar had opgeschreven, was briljant. Precies wat hij nodig had! Hij voelde zich kilo's lichter met deze visie op de toekomst van zijn bedrijf. Zijn secretaresse kwam met het verrassende bericht dat er niemand anders in het pand was geweest na zijn vertrek dan een uitzendkracht die werkte voor het schoonmaakbedrijf.



Ambitie

Nasrudin was uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek voor een baan in een supermarkt.

De personeelsmanager zei: 'Wij hebben voorkeur voor ambitieuze mensen. Wat zijn uw ambities? Wat voor werk wilt u bij ons gaan doen?'

Zonder blikken of blozen antwoordde Nasrudin: 'Ik wil graag uw baan hebben.'

Geschrokken riep de personeelsmanager uit: 'Wat zegt u nou, bent u soms niet goed bij uw hoofd?!'

Waarop Nasrudin reageerde: 'Dat zou kunnen, maar is dat een noodzakelijke voorwaarde?'