

# Pan•opsis

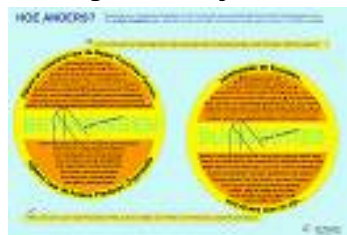
Nieuws- en Inspiratiebulletin voor Managers en andere Organisatoren

In deze Pan•opsis:

- Anders Presteren gespiegeld
- Hoe dik is een adviesnota?
- Een schrap-zin
- De Tao van Poeh
- Robert Parker-Brady
- Inhoud Kracht zonder Macht
- Humor als leerstof

## Hoe dik is het rapport?

Niet altijd vraag de klant expliciet om een beknopt rapport. Misschien omdat de omvang de prijs moet rechtvaardigen? Toch kun je veel zeggen met weinig woorden. Dat is overigens best tijdrovend...



Als je de bouwplaat netjes uitsnijpt, goed vouwt en in elkaar plakt, dan heb je een driedimensionaal bierviltje. In dit geval met Bevindingen en Suggesties. Alles dat nodig is om de klant te doen heroverwegen. Uit zijn acties zal blijken hoe 'performatief' het adviesrapport is. Waarom dit stukje? 1. Vorm en inhoud zijn onscheidbaar. 2. Sluit aan bij de belevingswereld van de klant. 3. Denk weer even aan Churchill.

## Anders ontwikkelt echt anders



Anders Presteren helpt al acht jaar organisaties effectief veranderen met even bijzondere als indringende interventies. Totaalprogramma's. Bijzonder ook is de vorm waarin de 'verkoop- en verandercoaches' zich organiseren: trainers zijn Franchise Partner, de veranderarchitecten annex regiomanager zijn Master Franchise Partner. Alle 'Andersen' zijn gelicentieerd voor het Anders Presteren systeem, dat ontsproten is aan het brein en de ervaring van oprichter Freek Paludanus. De franchisevorm bestaat sinds begin 2007. Na een half jaar vond Freek een zelfonderzoek nodig:

"Wij geven onze klanten het 5-voor-12 urgentiegevoel. Anders Presteren is met vier MFP's en elf FP's een serieuze speler aan het worden. Om zeker te weten of we de goede basis hebben gelegd voor verdere groei heb ik onze succesansen laten analyseren door iemand die voldoende buiten Anders staat, en die tegelijkertijd onze propositie begrijpt. Hij sprak indringend met de MFP's wat op zich al de nodige zelfreflecties opleverde. Hij bestudeerde onze franchise-overeenkomsten, onze business case en onze werkprocessen. En hij presenteerde, zoals beloofd - in lijn met de typische Anders-manier van evalueren - zijn bevindingen en aanbevelingen op een 'bierviltje'. Resultaat: meer doelgerichtheid in de partnerships, een beter toegankelijke modulebibliotheek, en ikzelf meer in een hulp- en overzichtpositie. Om 12 uur gestart en al om 5 over 12 een verbeteringslag en een procesversnelling gerealiseerd. Hoe kan het ook anders?"

## Hersen•Panne

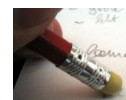
"Ik heb je maar een lange brief geschreven, want voor een korte had ik geen tijd." Men schrijft deze gevleugelde uitspraak toe aan Winston Churchill. Hoe dan ook, hij is o zo waar. Schrijver dezes kan er over meepraten. Schrijven is schrappen. Maar wie neemt de moeite nog? Om over 'sneuvelversies' nog maar te zwijgen. Ik zocht naar die aanvankelijk lange, in stukjes uitkleedbare volzin. Niet gevonden. Toen maar zelf geprobeerd.

"Zowel auteurs als lezers zijn het erover eens dat het de kunst van het schrijven is om zoveel mogelijk overbodige woorden uit de oorspronkelijke tekst weg te schrappen."

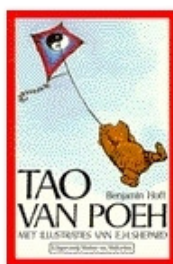
"De kunst van het schrijven is zoveel mogelijk woorden weg te schrappen."

"Schrijven is veel woorden schrappen."

"Schrijven is schrappen."



## BOEKEN•BABEL



Er zijn muizen die achter hun kaas aan gingen. En pinguïns die hun ijsschots zien smelten. Hoeveel parabels kan de manager hebben?

In mijn wrevel stelde ik vast dat ikzelf ook ooit enthousiast werd van een knuffel Poeh geheten. Dus van mij geen kwaad woord meer over managementmetaforen en dierenverhalen. In de Tao van Poeh valt te lezen: "Wijzen zijn niet geleerd, geleerden zijn niet wijs." En ook: "Nooit wordt kracht bestreden met kracht; in plaats daarvan wordt hij overwonnen door mee te geven." Serieuze inspiratie voor managers die leider willen worden. En nog steeds te koop. **Tao van Poeh, Benjamin Hoff, 1984, uitg. Sirius en Siderius**

## NetGen•ten

We grappen wel eens over ons verschil in focus: "managing the whole" versus "managing the one". Robert Parker Brady is een begenadigd en gedreven trainer in communicatievaardigheden. Hij ziet de individu, hij doorziet de mens. Persoonlijke aandacht is zijn tweede naam! Qualitate qua is Robert een fanatiek verzamelaar van persoonlijkheidstests. Hij ging psychologie studeren om daarvan weer het fijne te kunnen weten. En hij moest en zou naar de VS om daar de FBI training 'ondervragingstechnieken' te volgen. Als perfectionist heeft hij zelf ook een test ontwikkeld. De validatie daarvan is op dit moment gaande. Zoek je iemand die precies weet wat menselijke competentie is, en hoe je die meet en bevordert, surf dan maar eens naar:



[www.parkerbrady.com](http://www.parkerbrady.com)



"Kracht zonder Macht" is tekstueel gereed! De recepten op rij:

1. Luisteren in een Noten-dop
2. EnergieX
3. Stokje voor een Open Dialoog
4. Gedwongen tot Luisteren
5. Waarden tot Leven gebracht
6. Strategisch Oriënteren
7. Werk maken van Waarden
8. Organisatie als Verhaal
9. Hoe-Plan wordt Doe-Plan
10. Zelfgemaakte Beleidskrant
11. Als Dialoog zo Zuiver
12. Digitale dialoog met de CEO
13. ZZP Plaza
14. Dialoog in Beeld
15. Werkplaats in Ontwikkeling
16. Snel en Goed Veranderen
17. Vertrouwen op Win-Win
18. Stel je toch eens voor
19. Verantwoord Evalueren
20. Plannen, Doen en Toen?

## Humor als motor voor spelenderwijs leren

Weet u nog, spelenderwijs geleerd? Veel lachen, veel leren. Meest effectieve leerwijze ooit. Afgeleerd, meest serieuzer. Fout. Spelenderwijs leren met humor als motor. Tegenwicht tegen confronteren, wat óók nodig is. Lachen samen, maar wél gaan als de brandweer. Samen. "Het lijkt net theater" is het mooiste compliment van een klant. Dat bezoek je toch óók voor je plezier? Geconditioneerd gedrag aanspreken én bestrijden dus vanuit een circusolifant, apenkooi, kikkers en reigers. Klantgerichtheid via de afhaalchinese. Toverstokje. Programma's die dáárom inspireren. Of liever toch die oh zo brave en oh zo saai consultant? Laat me niet...



[www.anderspresteren.nl](http://www.anderspresteren.nl)

**Speakers  
• Corner**