

Het halfvolle glas

*Drs. F. Matser – kolonel van de militair psychologische en sociologische dienst**

‘Ah... daar hebben we de onheilsprofeet!’ Een breedlachende opperofficier stapt op mij toe. ‘Jij schrijft toch die stukjes in de *Spectator*?’ Ik knik bevestigend. ‘Kijk normaal lees ik die verhaaltjes niet’, hervat hij, ‘want zoals je begrijpt heb ik daar in mijn functie echt geen tijd voor. Maar naar aanleiding van je laatste stukje stapte één van mijn beste majoors op me af en vroeg of het klopte wat je daar geschreven had. Ik heb dat toen eens even goed bekeken. Maar je neemt nogal een verantwoordelijkheid. Realiseer je je wel, dat er mensen zijn die vrijblijvende verhaaltjes van jou lezen en geloven. Hij dacht erover om op te stappen! Buiten iets te zoeken! Ziet geen perspectief meer als er over drie of vier jaar weer een miljard moet worden bezuinigd. Ik heb hem natuurlijk verzekerd dat die zorg overbodig is. Over vier jaar is de organisatie op orde en hebben we een betere, betaalbare krijgsmacht. Dat is toch zo duidelijk als wat.’

‘Naar aanleiding van je laatste stukje dacht één van mijn beste majoors erover om op te stappen!’

Ik probeer niet gelijk in de verdediging te schieten. Het leuke van een column is dat je een *statement* maakt, niet dat je de waarheid in pacht hebt. Soms lieg of provoceer ik zelfs wel eens een beetje. Maar ik kan me toch niet beheersen en vraag of hij misschien toevallig mijn boekje gelezen heeft, *De bezuinigingsgeneraal*. ‘Toen ik het samenstelde las ik al die oude columns terug, die ik jaren geleden

geschreven had. En het bijzondere is dat de meeste voorspellingen die ik heb gedaan zijn uitgekomen.’ Nee, dat heeft hij natuurlijk niet gelezen. Geen tijd. ‘Het is gewoon een kwestie van een half vol glas of een half leeg glas’, spreekt hij op docerende toon. ‘We kijken naar dezelfde feiten en jij ziet de bezuinigingen en de ellende, maar je hebt geen oog voor de kracht van de vernieuwingen. Straks hebben we weer een financieel gezonde en toekomstvaste organisatie met een nieuw en beter besturingsmodel.’

Toekomstvast! Hoe verzinnen ze het. Ik vertel hem mijn visie op de veel misbruikte beeldspraak van het halfvolle glas. Die hele beeldspraak klopt namelijk niet. Het gaat namelijk niet om de feiten – een half gevuld glas – maar om de context waarin die feiten zich voordoen. Hij kijkt mij fronsend aan over zoveel onbegrip. ‘Dat heeft niets met context te maken. Dat is *mindset*! Willen is kunnen! Juist dat is zo belangrijk als militair; om niet bij de pakken neer te zitten, maar je te concentreren op de positieve kanten van de zaak en te geloven in de goede afloop.’ Ik probeer mijn standpunt te verduidelijken. Onwillekeurig gebruik ik ook een beeldspraak. ‘Kijk als ik een half gevuld glas zie dan probeer ik dat feit niet op zich te interpreteren. Als ik dat glas onder een kraan zie staan en die kraan druppelt, dan geloof ik dat het glas uiteindelijk vol zal raken. Maar als ik zie dat het glas op het aanrecht staat en er zit een barst in, waardoor zachtjes water wegsijpelt aan de onderkant, dan geloof ik dat het glas uiteindelijk steeds leger zal raken en niet voller. En dat heeft niets met mindset te maken, maar met gezond boerenverstand.’

* Op deze plaats vindt u afwisselend een bijdrage van kolonel (KL) Frans Matser en luitenant-kolonel der Mariniers Marc Houben.

Hij kijkt mij nu met een blik vol medeleven aan. 'Met zo'n instelling kom je niet verder in een organisatie. Dat is toch geen boodschap waar we mee voor de dag kunnen komen. Als leidinggevendenden moeten we geloven in de toekomst. Dat moeten we uitdragen. Een voorbeeld zijn. Een baken. Dat is leiderschap. Zonder een positieve boodschap is er geen toekomst voor een organisatie. We moeten daarom een positieve mindset hebben. Een *can do* mentaliteit. En daarbij is een glas altijd half vol. Nooit half leeg.' Ik knik maar ja. Wat moet je anders. 'Maar dat boekje van jou dat kan ik wel gebruiken.' Hij lacht nu op vertrouwelijke wijze. 'Kan ik dat nog bestellen?'

Ik verzeker hem dat het nog gewoon te bestellen is. Via internet bij *Freemusketeers.nl* of bij *Bol.com*. Of ouderwets bij de boekwinkel. Hij kijkt me nu samenzweerderig aan. 'Hoeveel heb je eigenlijk verkocht? Loont dat eigenlijk een beetje, zo'n boekje schrijven?' Ik voel me nu wat minder op m'n gemak. 'Minder dan honderd', geef ik schoorvoetend toe. 'En geld heeft het mij niet opgeleverd, want de opbrengst gaat naar een goed doel.' 'Misschien heb ik de marketing onderschat', vul ik op verdedigende toon aan. 'De meeste Defensiebladen bleken niet geïnteresseerd in een boekbespreking, zei de uitgever. Er wordt al zoveel geschreven. En de prijs was ook aan de hoge kant. Je denkt dat je na acht jaar wat trouwe lezers hebt, maar kennelijk is dat een vergissing. Of in ieder geval is het de meeste mensen geen geld waard. Alleen als het gratis is.'

'Kijk, dat is nu een typisch voorbeeld van negatief denken,' zegt hij resoluut. Hij leeft nu helemaal op. 'Maar je bevestigt wat ik net

al zei. In onze organisatie zit niemand op negatieve prietpraat en cynisme te wachten. De mensen willen horen dat het glas half vol is, dat het allemaal weer goed komt. En dat is wat ik ze ga vertellen. Binnenkort moet ik naar de HDV voor een *peptalk* en dan kan ik die verhaaltjes van jou wel gebruiken. Om aan onze leiders van de toekomst te laten zien hoe het

'In onze organisatie zit niemand op negatieve prietpraat en cynisme te wachten'

NIET moet. Heeft iemand er toch nog wat aan', zegt hij triomfantelijk. Hij geeft mij een bemoedigende kloep op de schouder. En zo nemen we afscheid.

Met grote passen beent hij door de gang. Op weg naar de volgende vergadering. Mij ietwat beteuterd achterlatend. Als ik zijn uitspraak over mijn boek in die context bekijk heeft hij gelijk. Er zit kennelijk niemand op die columns te wachten. Maar als hij gelijk heeft over het glas, is het dus altijd half vol. Dan is het allemaal enkel een kwestie van mindset. Ook het verkopen van een boekje. Dus ik probeer het gewoon nog een keer! Als 1 procent van de lezers van de *Militaire Spectator* geïnteresseerd is, moeten er toch 140 verkocht kunnen worden. Can do! Ik heb dus nog veertig boeken te gaan. *De bezuinigingsgeneraal*. Voor 17 euro heeft u vijftientig verhalen om te laten zien hoe je vooral NIET moet denken bij Defensie. Dat is minder dan één euro per verhaal. Een goede investering in uw carrière. Ik houd u op de hoogte van de ontwikkelingen in mijn glas. ■