

Hoe word ik een nar en waarom dan wel?

‘Volgens de Van Dale is een nar een zot, een dwaas, een gek. Ik wil u daarmee niet verleiden om u als adviseur die rol van nar te laten vervullen. Dat zou al te zot zijn. Ook wil ik u niet aanzetten tot het ‘narren’, dat volgens dezelfde Van Dale betekent treiteren en pesten. Dat kan soms best een leuke bezigheid zijn maar tegelijkertijd niet direct een kwaliteit die de professionaliteit van de communicatieadviseur bevestigt.

Ik heb het over de rol van de nar die met zijn scherpe observaties, zijn aansprekende humor of vileine spot, de mensheid juist verrijkt en behoedt voor domme acties. Door mensen een spiegel voor te houden waar de beperktheid van hun denken, waarnemen en handelen zichtbaar wordt. En hen het inzicht kan geven waarom communicatie faalt, waarom burgers geen vertrouwen in de politiek hebben. Waarom medewerkers zich niet verbonden voelen. En waarom mensen elkaar in de haren vliegen.

De nar heeft in de geschiedenis vele aansprekende spelers gekend die in literatuur of wetenschap een belangrijke hoofdrol hebben gespeeld. Zoals Erasmus die in zijn Lof der Zotheid, als ware hij een nar, de kerk een vlijmscherpe spiegel voor hield. Of denk bijvoorbeeld aan Tijn Uilenspiegel, een nar in optima forma, die in het prachtige verhaal waarin hij zich bereid toonde om van de top van een kerk te springen en zijn vliegkunsten te tonen. Tegen betaling, anders niet. De adel maakte hem voor een halve zot uit maar betaalde hem wel. Om vervolgens, staande op de kerktoren, de toegestroomde graven, hertogen en wat niet meer zij, hun zotheid om hem te geloven en te betalen, aan de kaak stelde en lachend en met een goed gevulde beurs van het toneel verdween. Of denk aan The Fool die in King Lear de enige was die zijn geliefde koning de spiegel durfde voor te houden toen hij dreigde een van zijn dochters te onterven en zich liet misleiden door het geteem van zijn twee

andere dochters. Met Lear liep het slecht af, want hij luisterde niet, zo zie je maar.

Maar hoe word ik een nar? En waarom dan wel?

Om met de laatste vraag te beginnen. Ik denk dat wij als communicatieadviseur in de rol van nar een belangrijke meerwaarde kunnen leveren. Of anders gezegd: deze muts past ons allemaal. Allereerst omdat het gewoon leuk is om die rol te mogen spelen. Omdat het mij heerlijk lijkt om onbevreesd tegen sommige machthebbers te kunnen zeggen hoe beperkt of zelfs hoe dom ze bezig zijn. Om eindelijk tegen een wethouder te kunnen zeggen dat als hij eigenlijk alleen maar bezig is met eigen politiek gewin en dat hij bijvoorbeeld het instrument van interactieve beleidsvorming inzet om er zelf beter van te worden. En zo de burger misleidt, wat hem uiteindelijk stemmen, zo niet zijn kop zal kosten.

Heerlijk ook om een CEO van een beursgenoteerde onderneming te confronteren met de observatie dat hij, bij de presentatie van mooie jaarcijfers, alleen praat over de geweldige toename van de 'shareholdersvalue' en geen woord rept over de inzet van zijn werknemers die dit mogelijk hebben gemaakt. En zich in kleine kring zorgen maakt over de ontbrekende 'strategic alignment' van diezelfde werknemers ondanks de vele programma's waar in de schijnvertoning van ogenschijnlijke dialoog, de betrokkenheid en motivatie van diezelfde medewerker maar niet groter wil worden.

Of in een managementteamvergadering de dames en heren te confronteren met de oorzaak van hun miscommunicatie en onvrede omdat ze vooral bezig zijn met zichzelf, met de eigen positie die ze ten koste van de ander proberen te verwerven of te behouden. En dat streven camoufleren door ogenschijnlijk op inhoud het debat met elkaar aan te gaan.

En dan als communicatieadviseur, in de rol van nar, dat te zeggen wat niemand durft. Dat doen we niet zo vaak en de reden laat zich natuurlijk raden. Vaak vervullen we onze rol meer als uitvoerder van de macht met ons rijke arsenaal aan communicatie instrumenten. We zijn volgend en lossen het communicatievraagstuk op dat op ons bordje is gelegd. Of we participeren in het centrum van de macht en proberen de belangen van de organisatie en zijn bestuurders zo goed mogelijk te behartigen. We opereren onder dezelfde kaasstolp als onze opdrachtgever en zijn zo het verlengstuk van de macht. Bijvoorbeeld als woordvoerder van een politicus of als bestuursvoorzitter.

We denken, nemen waar en handelen binnen hetzelfde systeem als dat van onze opdrachtgever. En zoals Arnold Cornelis al eens zei: je kunt nooit slimmer zijn dan het systeem waarin je denkt. En ook: je kunt nooit oplossingen voor een probleem vinden als dat systeem die oplossing logischerwijs uitsluit. Of simpel gezegd: als je denkt dat de wereld plat is, zul je nooit een reis om de wereld maken. Nooit andere culturen, nooit andere gerechten ontdekken.

Maar misschien nog wel belangrijker: in onze huidige rollen zijn we dus ook partij en belanghebbende. Vanuit die rol, waar overigens niets mis mee is, als je het maar weet, kun je onmogelijk de rol van nar spelen. Willen we een meer initiërende, spiegelende rol, dan zullen we ons buiten de kaasstolp moeten plaatsen. Alleen dan kunnen we onafhankelijk en op afstand observeren, onze eigen blik verruimen, de kennis vergaren die nodig is om de context, de wereld buiten de kaasstolp te ontdekken en te interpreteren. Miscommunicatie te kunnen duiden. Alleen dan kunnen wij als communicatieadviseur de rol van nar spelen. Niet omdat we het zo leuk vinden om te narren, maar omdat we vanuit onze professionele ambitie om mensen te verbinden, een grotere meerwaarde kunnen leveren. Door onze opdrachtgevers te

behoeden voor missers en ze te helpen door nieuwe invalshoeken voor communicatieve vraagstukken aan te reiken.

Dan resteert toch nog een prangende vraag. Hoe weet de opdrachtgever nou dat je in de rol van nar je zegje doet? Als hij dat niet weet, dan kan het wel eens slecht me je aflopen, althans het risico is niet ondenkbaar. Dat is de reden dat de nar in onze geschiedenisboekjes en sprookjes is uitgedost met deze muts en andere bizarre kledingstukken. Dat is de reden dat hij in films in de rondte springt of ander afwijkend gedrag vertoont. Zo is het voor iedereen duidelijk dat hij geen partij is en geen direct gevaar vormt voor de machthebbers omdat hij geen belang heeft bij wat hij zegt of doet. Mijn betoog is overigens geen advies om u voortaan als een nar uit te dossen, sterker nog, ik raad het u af. Hoe dan wel? Misschien een mooie vraag om later nog eens verder te verkennen.

Maar eerst wil ik uw aandacht vragen voor Martin Hetebrij, die ons mee zal nemen in de wondere wereld van macht en communicatie.

Zeist, 2 mei 2010

Guus Kok
Manager Innovatie/Senior adviseur
Van der Hilst Communicatie