

Ondernemersfluisteraars

Is there an R in the name?/You must be so lonely/I feel a presence, yes, she's there, right behind you and she says, no wait, yes, she says you should let go of her, she's happy and she wants you to know she's fine and you should get on with your life as well and by the way you're so special and thank you sooo much for sharing that with us (and the rest of silly Nederland).

Tranen met tuiten, ja, oh gelukkig, ik wist wel dat ik een aanwezigheid voelde, ik ben zoop opgelucht, nu kan ik weer verder met leven, nu ik weet dat mijn moeder/kind/cavia/broer gelukkig is aan gene zijde maar dat ze/hij ook altijd bij me is. Give me a hug, thank you sooo much.

We kijken er allemaal weleens naar, ik heb deze teksten ook niet zelf verzonnen. Ik ben een goeie verzinner, maar er zijn grenzen. Hoe doen ze het toch, al die creepy fluisteraars? Ik ben het gaan onderzoeken. Resultaat: deze fluisteraars hebben een waanzinnig observeringsvermogen. Echt fantastisch. Ze kijken, ze luisteren, ze onthouden en ze kennen tientallen soorten situaties uit hun hoofd. Binnen een paar minuten hebben ze in 't snotje hoe het met de arme huilende ziel op de bank is, waar de tranen vandaan komen en hoe ze de boel nog wat kunnen aanzwengelen. Het zijn genadeloze, harde verkopers die andermans' zwakte misbruiken.

Ogilvie is inmiddels verrukkelijk door de wetenschappelijke mand gevallen, maar mensen willen d'r niet aan. Het is namelijk zo fijn om te zwelgen in geëmmmer over je baby. Wat een aandacht! Leidt ook zo lekker af van je eigen verantwoordelijkheid om normaal te doen.

Maar wat nou zo erg is: er zijn ook ondernemersfluisteraars. Tientallen. Je vindt ze vooral in mailings en op twitter. Je herkent ze aan hun weergaloze adviezen hoe je ook jij binnen een jaar een ton naar binnen kunt fietsen, terwijl-je-niet-eens-zo-gek-veel-voor-hoeft-te-doen-want-als-je-plezier & passie-hebt-krijg-je-er-gewoon-energie-van. Ik krijg bijvoorbeeld elke maand een nieuwsbrief van een juffrouw, jong ding nog, die een Amerikaanse verkoopmethode uitbuit met trainingen,webinars en weetikveel. Altijd gaat het erover hoe ik zonder een flikker uit te hoeven spoken, die ton ga binnenharken. Maar ik moet er snel bij zijn, want vrijdag gaat de prijs flink omhoog. Op twitter volg ik een paar Amerikaanse troela's die dagelijks de vinger op de gevoelige ondernemersplek weten te leggen. En ze doen allemaal hetzelfde: ze hebben een super

observeringsvermogen, ze weten precies waar de ondernemersschoen wringt en daar spelen ze op in. Ze kennen de struggles van ondernemers, precies zoals babyfluisteraars de angsten en twijfels van onzekere ouders kennen.

Waarom lees ik die onzin dan steeds weer? Omdat ik de schrijvers bewonder. Ze flikken het elke keer weer om precies mijn probleem bloot te leggen: ik wil meer tijd, meer energie, meer geld, meer klanten, minder rimpels & minder vetrollen. Beetje typen in de zon met een lekkere latte macchiato of hoe heet dat, is alles wat ik er voor moet doen.

Hoed je voor ondernemersfluisteraars. Ze zijn als de heksen van Roald Dahl: for all you know is dat leuke mens van netwerk ABC er een. Ze lijkt normaal, maar ze observeert je, ze snapt je, ze doorgrondt je en hop, je hebt een advies in je mik. Ik wil niet zeggen dat die adviezen waardeloos zijn, integendeel, maar gebruik je gezonde verstand en ga gewoon aan het werk. Als je die ton tenminste wilt binnenharken. Vooralsnog moet ik daar vooral hard voor werken. En jullie? Eerste tonnetje al binnen gefluisterd?