



Vaagtaal!



OP NAAR DE VERKIEZINGEN!

De verkiezingen zijn achter de rug. Lang leve de volgende verkiezing, en wel die voor de vaagste vaagtaal van 2010. Laat je stem niet verloren gaan en neem in de rust van het voetbalgeweld even de tijd om je vaagtalige taalergernissen te nomineren. Inspiratie nodig? Lees dan het interview met thrillerauteur en ex-adviseur Charles den Tex vol onge-zouten kritiek op de taal van adviseurs en politici.



Moordende metaforen

Charles den Tex over de vaagtaal van adviseurs

Adviseur en thrillerauteur Charles den Tex geeft zijn visie op de taal van adviseurs:

‘Die honderd dagen van Balkenende komen zo uit de advieswereld. Dat was de inventarisatieronde: uurtjes schrijven zonder verplichtingen. Voor mij het bewijs dat adviesdenken – en daarmee ook de taal van de adviseur – de dienst uitmaakt in Nederland.’

Lees verder op pagina 2

“Ons sociale stelsel is rigoureus afgebroken door adviesmetaforen als marktwerking en toegevoegde waarde.”

Vaagtaalverkiezing 2010

nomineer nu je woorden en uitdrukkingen voor de vaagste vaagtaal van 2010 op www.vaagtaal.nl

De Vaagtaalverkiezing 2010 is gestart. Iedereen kan zijn vaagtalige taalergernissen sturen naar verkiezing@vaagtaal.nl. Deze verkiezing is voor iedereen die af wil van onduidelijke, dubbelzinnige, misleidende, overbodige en storende taal.

Insturen van woorden en uitdrukkingen voor de verkiezing kan tot 15 augustus 2010. E-mail verkiezing@vaagtaal.nl of ga naar www.vaagtaal.nl. Uit deze inzendingen selecteert een groep

taaldeskundigen vervolgens vijftig taalergernissen voor de eindronde. Tussen 1 september en 29 oktober 2010 kan iedereen via www.vaagtaal.nl stemmen op één van deze vijftig genomineerde woorden en uitdrukkingen. De jury maakt op maandag 1 november 2010 de uitslag van de Vaagtaalverkiezing bekend. Het winnende woord of de winnende uitdrukking krijgt de titel **vaagste vaagtaal van 2010**.

Moordende metaforen

interview Charles den Tex

(vervolg pagina 1) Ik werd per ongeluk adviseur. Jarenlang zag ik het advieslegioen aan mij voorbijtrekken en wat konden die mannen praten! Adviseurstaal, dat is vooral heel veel inventariseren, plannen maken en implementeren. Adviseurs doen niets liever dan allerlei implementatieprocessen op de rails zetten, uiteraard voorzien van 360 gradenfeedbackkronde en een breed instrumentarium voor de benodigde tussenstops.

Het mooiste vond ik de adviseur die na drie kwartier dodelijk saai orakelen de opmerking maakte dat 'een en ander op de interfaces natuurlijk nog moest worden afgenaaid'. De directeur voor wie dit verhaal bedoeld was, bracht zijn lege blik in stelling, leunde achterover, stak een sigaret op en zei: 'Ik weet niet wat u precies bedoelt met "afnaaien", maar ik heb de indruk dat u dat beter in uw vrije tijd kunt doen.' Die man heeft mijn hart gestolen.

Uw kaarsenadviseur

In de jaren negentig wilde iedereen adviseur worden. Of consultant, dat is precies hetzelfde maar kost per uur nog een paar tientjes extra. Die adviesgekte drong pas echt tot me door toen ik een pak kaarsen kocht. Op de verpakking stond: 'De drogist, uw kaarsenadviseur'. Zo erg was het, de drogist was geen winkelier meer, maar adviseur. Okselgeuradviseur, dropadviseur, tandpasta-adviseur...

Ik besloot die adviestaal te verzamelen en schreef er een boekje over: Van Aai-instrument tot zwaluwstaarten. Het boekje is tien jaar oud, maar nog steeds actueel, vooral omdat managers die adviestaal 'integraal' hebben overgenomen. Wat heeft dat boek mij een commentaar van collega-adviseurs opgeleverd. Meer dan eens is mij toegebeten: 'Daar heb jij jezelf geen plezier mee gedaan'. De merkwaardigste beschuldiging was die van 'nestbevuiler', alsof zelfreflectie en kritiek op het eigen vak verboden is. Gelukkig waren er genoeg mensen die het prachtig vonden.

Verhullende wartaal

Vraag een adviseur naar zijn taak en hij zal antwoorden: 'Ik streef ernaar om mijzelf overbodig te maken.' Dat klinkt sympathiek, maar is pertinente onzin. Een overbodige adviseur verdient geen rode cent, vandaar dat een adviseur voortdurend streeft naar vervolgoeddrachten.

Een briljante 'innovatie' in de adviesbranche was het 'proces'. Eerst waren er projecten, zoals adviesprojecten en organisatieveranderingsprojecten, maar projecten zijn altijd eindig. Natuurlijk valt er dan vaak nog wel een vervolgproject te ritselfen, maar dat geeft op den duur toch onzekerheid. Nee, dan het proces: een continu proces van verbetering, innovatie en verdieping. Een ideaal en eeuwig proces met onuitputtelijk veel declarabele uren. Wat een uitvinding!

Van patiënt tot cliënt

Beeldspraak en metaforen zijn het belangrijkste taalkundige wapen van adviseurs. In principe is daar niks mis. Het kunnen heel nuttige hulpmiddelen zijn om een ingewikkeld probleem inzichtelijk te maken, maar je moet er niet in blijven steken. Veel adviseurs – managers overigens ook – vergeten dat. Ze gebruiken begrippen als toegevoegde waarde, interfaces en resultaatverantwoordelijkheid niet als metafoor, maar als werkelijkheid. In een artikel noemde ik dat de 'moordende metafoor'.

vaagtaal.startpagina.nl



Ook een hekel aan proactieve verbindende bruggenbouwers en schapen met vijf poten zonder negen-tot-vijfmentaliteit? Surf dan naar www.vacaturekraker.nl en maak met één druk op de knop een uiterst onoriginale personeelsadvertentie, gegarandeerd vol nietszeggende clichés!



redactie Vaagtaal!
 • arjen ligvoet
 • cathelijne de busser
 • info@vaagtaal.nl
 • www.vaagtaal.nl

Vaagtaal! is een uitgave van tekstridder (www.tekstridder.nl)

Vaagtaal! ook ontvangen? Stuur een e-mail naar nieuwsbrief@vaagtaal.nl

Illustraties: Rob Derks

Vaagtaal! verschijnt ongeveer 6x per jaar.

Vaagtaal! is met zorg en liefde voor taal samengesteld. Toch kan de inhoud incompleet of onjuist zijn. De auteurs van Vaagtaal! kunnen echter niet aansprakelijk gesteld worden voor de gevolgen van het gebruik, op welke wijze dan ook, van Vaagtaal!. Ook kunt u geen rechten ontlenen aan de inhoud van Vaagtaal!

Vaagtaal! is auteursrechtelijk beschermd. Wilt u materiaal gebruiken? Neem dan contact op met de redactie.

Vervolg interview Charles den Tex

(*vervolg pagina 2*) In de zorg, bijvoorbeeld, zijn adviesmetaforen op grote schaal 'leidend in de bedrijfsvoering'. Het ziekenhuis is een profitcentre en de patiënt is een mondige klant die geheel zelfstandig zijn zorgvraag definieert en zijn persoonsgebonden budget in een rugzakje met zich meedraagt. Dat zijn moordende metaforen die het Nederlandse zorgstelsel hebben veranderd in een waar adviseursparadijs.

Toch kunnen metaforen wel degelijk nuttig zijn. Bekijk een ziekenhuispatiënt bij wijze van gedachte-experiment eens als klant. Hoe kan het ziekenhuis deze klant nog beter van dienst zijn? Wachtlijsten, afstemming tussen specialisten, coördinatie van behandelingen, op dat soort terreinen zijn enorme verbeteringen haalbaar. Daarna is het zaak om de klantmetafoor los te laten en terug te keren naar de 'echte' wereld. Een wereld waar een ziekenhuis geen klanten heeft, maar zieke mensen die beter moeten worden. De rest is bijzaak.

Marktwerking

Ook de politiek is vergiftigd door beeldspraak. Met beeldspraak ontslaan politici zich van hun verantwoordelijkheid. Dat was al zo bij het paarse kabinet. Wim Kok had het bijvoorbeeld over



De ergste adviseurstaal volgens Charles den Tex

Adviseren

“Adviseren is wat de adviseur het liefst zo lang mogelijk uitstelt.”

Optimaliseren

“Adviseurs zijn gek op het vrijblijvende optimaliseren. Het begrip belooft immers niets meer dan het ‘verbeteren voor zover mogelijk’.”

Interventie

“Wat is dan zo’n interventie? Meestal is het gewoon een mening. De adviseur geeft zijn mening om iemand tot de orde te roepen.”

Slagvaardigheid

“Slagvaardigheid is goed, maar te veel slagvaardigheid weer niet. De adviseur die te snel te veel gedaan wil krijgen, heeft toch niet goed begrepen hoe het in het Nederlandse bedrijfsleven toegaat. Laat staan bij de overheid.”

Draagvlak

“Het creëren van draagvlak betekent dat de adviseur een intensieve, bedrijfsbrede communicatieronde gaat voorstellen, compleet met inputfase, feedbackfase en presentatiefase. Kortom: murw beuken, net zolang communiceren totdat iedereen zegt: ‘Doe het nou maar in godsnaam, dan zijn we er vanaf’.”

(Uit: *‘Van Aai-instrument tot zwaluwstaarten’ Bert Bakker, 2000*)

‘beheersproblemen’, maar niet over politieke keuzes. Door de problemen in de Nederlandse samenleving in adviestermen te presenteren, kon hij de onderliggende oorzaken onbenoemd laten. Politieke beslissingen leken zo onontkoombare bedrijfsbesluiten.

Tegenwoordig is vooral ‘marktwerking’ een veelmisbruikte kreet. Deze bedrijfsmetafoor is in onze hele samenleving tot god geworden. Ons sociale stelsel is er door afgebouwd en het onderwijs is er drastisch door veranderd. Marktwerking is namelijk meestal een ander woord voor bezuinigen.

Stel dat de regering had gezegd: ‘We gaan flink bezuinigen op zorg, onderwijs en openbaar vervoer. We schroeven onze publieke diensten terug en bouwen onze verzorgingsstaat af.’ Hoe denk je dat de burger dan had gereageerd? Met opstand en barricades! Nu heeft niemand heeft een krimp gegeven.

Vastgevroren wissels

Marktwerking op het spoor is lariekoek. Een goed spoornet is niet rendabel te krijgen. Een goed spoornet kan geen winst maken. ‘Winst’ bij de spoorwegen is beeldspraak. Geen wonder dat het ‘spoorbeleid’ voortdurend mislukt. Met begrippen als concurrentie, resultaatverantwoordelijkheid en winstgevendheid rijdt de trein echt geen seconde beter op tijd. Integendeel, we zitten opgescheept met een chronisch materieeltekort en een tot de draad versleten spoor. Bij het eerste herfstblaadje of vlokje sneeuw stort het hele spoornet als een kaartenhuis ineen. We hebben het als makke schapen geaccepteerd. Marktwerking, het moet dus wel goed zijn.

Vervolg interview Charles den Tex

Het failliet van de BV Nederland

(*vervolg pagina 3*) Laatst sprak ik op een feestje twee studenten, mijn buurmeisje en haar vriend. Ik vroeg wat ze wilden worden. Zonder aarzelen zeiden ze in koor: 'manager'. Goed, ik ben bevooroordeeld, maar ik vind het moeilijk te geloven dat het iemands ideaal is om manager te zijn. Managers spreken precies dezelfde taal als adviseurs. Wat is er mis met een echt vak? Waarom wil niemand meer schrijver, buschauffeur of lasser worden? Die managementgekte is zelfs overgeslagen op de echte beroepen: vakmensen moeten op managementcursus, want als ze niet in managementtermen over hun vak praten, dan tellen ze niet meer mee.

Soms lijkt het alsof de manager de nieuwe elite is in het egalitaire Nederland. Zelfs politici zien zichzelf als managers van de BV Nederland. Als gedachte-experiment is daar natuurlijk niets mis mee, maar helaas zijn veel politici vergeten dat de BV Nederland een vorm van beeldspraak is. Nederland is geen bedrijf. Problemen los je niet op door de strijd tegen terrorisme te beschouwen als veiligheidsmanagement. Of door de oorlog in Afghanistan te behandelen als opbouwwerkzaamheden. Of door over ziekteverzuim te praten als hoogurgente duurzame-inzetbaarheidsproblematiek.

Onstuitbaar

In jullie boek doen jullie de oproep om mee te vechten tegen vaagtaal. Te laat! Iedereen beschouwt deze taal al als volstrekt normaal. Vaagtaal en adviesbeeldspraak zijn voor de meeste mensen tastbare werkelijkheid. Door deze manier van spreken aan te vallen, val je mensen persoonlijk aan. De meesten zullen dat niet accepteren en hoeven het ook niet te accepteren. Kijk maar hoe managers zichzelf onmisbaar hebben gemaakt en zich afschermen met bonussen, optieregelingen en lucratieve winstuitkeringen.

De taal van adviseurs is diep doorgedrongen in de maatschappij. Helaas ook in de politiek, in het management van de BV Nederland. Wacht, misschien is er toch nog een oplossing: zet weer echte politici in de Tweede Kamer. Mensen die keuzes durven te maken. Mensen die politieke kleur bekenen. Mensen die zich niet verstoppen achter een muur van taal.



Over Charles den Tex

Charles den Tex, geboren in 1952, Australië. Eind jaren zeventig begon hij zijn schrijverscarrière als reclametekstschrijver om in 1984 bijna per ongeluk communicatieadviseur te worden. Daar ontstond zijn ergernis over wat hij noemt het 'loze gewauwel' van adviseurs. Tijdens ellenlange strategische meetings verzamelde hij adviseurstaal, wat resulteerde in de bundel 'Van Aai-instrument tot zwaluwstaarten - Het jargon van adviseurs (Bert Bakker, 2000). Ondertussen schreef hij zijn adviesergernissen van zich af in thrillers die vaak in het grote bedrijfsleven spelen. De afgelopen tien jaar won hij driemaal de Gouden Strop: voor *Schijn van kans*, *De macht van meneer Miller*, en *CEL*. In het voorjaar verscheen zijn nieuwe thriller *Wachtwoord*.

Sinds enige tijd is Charles den Tex geen adviseur meer, maar schrijft hij fulltime. Hij zegt daarover: 'Ondanks de adviestaal waar ik een hekel aan heb, was ik met ontzettend veel plezier adviseur. Samenwerken met echt goede adviseurs en topmanagers is inspirerend, zeker als het lukt om een goed advies te geven waar de opdrachtgever iets mee kan. Heerlijk, maar schrijven is toch leuker!'

Infoscoop | visualisatie en rapportage

ga naar www.infoscoop.nl voor een verhelderende visie
op complexe informatie