

Wat ze je niet leren in het hoger onderwijs ?

Van Mark McCormack verscheen een nieuwe druk van het boek, dat oorspronkelijk de prikkelende titel droeg: "What they don't teach you at Harvard Business". De Nederlandse vertaling van de titel verbreedt de waarde van het boekje tot: "Wat ze je niet leren op de universiteit". Vraag: is het boek ook zo exclusief voor het hogerberoepsonderwijs, dat verdere generalisatie naar het hele hoger onderwijs geoorloofd was geweest ? Biedt McCormack lesstof, die in het hoger onderwijs niet wordt geleerd ?

In zijn voorwoord belooft de auteur, oprichter van de International Management Group, een organisatie die voornamelijk de commerciële belangen van veel internationale topsporters behartigt, gouden bergen. Hij mist in het bedrijfskunde-onderwijs aandacht voor "hoe je mensen moet doorgronden en hoe je die wetenschap kunt gebruiken om te bereiken wat je wilt."

En vervolgens stelt hij: "En dat is nu precies wat u door dit boek wel kunt leren hoe u mensen kunt doorgronden en invloed kunt uitoefenen op hun idee van u, en hoe u die kennis kunt toepassen in elke voorkomende situatie in de zakenwereld." En wie zou dat niet willen leren ? In een typisch Amerikaanse stijl, bekend van andere boekjes als "the one-minute-manager" of uit de serie "How to do" beschrijft McCormack in tweehonderd pagina's zo'n vierhonderd adviezen voor (aspirant-) leidinggevers. Daarbij bestrijkt hij onderwerpen als marketing (vooral verkoopmethoden), onderhandelen, delegeren, timemanagement en het opzetten van een eigen bedrijf. Zijn tips zijn doorspekt met eigen ervaringen en anekdotes, met name uit de commerciële omgeving van de topsport (golf, tennis, autoracerij).

Docenten (en studenten) van managementopleidingen en -trainingen uit het HBO, die verwachten bij het lezen van "Wat ze je niet leren op de universiteit" veel nieuws te horen komen bedrogen uit. Genoemde onderwerpen komen in het hoger beroeps onderwijs zeker aan de orde en in de meeste gevallen diepgaander dan in dit boekje. Het gaat in het hogerberoepsonderwijs juist om een aantal managementvaardigheden, die nog niet uit het lezen van 4000 tips te leren zijn, maar door voortdurende oefening en terugkoppeling, voortdurende trial en error. Om een voorbeeld te geven: het advies "leer nee te zeggen, ook wanneer dat pijn doet" is ongetwijfeld waardevol om eens gelezen te hebben, een wat schuchtere eerste jaars bedrijfskunde student heeft daarmee nog geen handvat om assertief te zijn. In tegendeel, het zou zijn gevoel van onkunde of onmacht zelfs kunnen versterken.

Mensenkennis noch zelfkennis kun je leren uit een boekje. Toch kan een docent die managementtrainingen verzorgt, McCormack's boekje voor zijn lessen wel gebruiken. Aan de hand van een voorbeeld kan dat verduidelijkt worden.

Een van de belangrijke thema's die McCormack bespreekt is onderhandelen. De docent die studenten wil leren onderhandelen, zal hen ongetwijfeld laten oefenen in onderhandelingsituaties, misschien maakt hij video-opnamen en bespreekt deze na. Ter ondersteuning daarvan zal de docent literatuur laten bestuderen. Zeer waardevol in dit verband is "Succesvol onderhandelen" van Fisher en Ury. Dit boek beschrijft, overigens ook wel enigszins in die Amerikaanse no-nonsense-stijl, stap voor stap hoe je onderhandelingen kunt voeren. Fisher en Ury bieden niet zozeer een opeenstapeling van tips, maar reiken een zeer praktijkgerichte methodiek aan. Pijnlijk voor McCormack is, dat de methodiek van Fisher en Ury juist gedoceerd wordt op Harvard Als theoretische ondersteuning

zou zeker ook het boek van Mastenbroek "Onderhandelen" bruikbaar zijn. Van dezezelfde auteur is overigens een niet onaardige geluidscassette in de handel, die in een studietaak zou kunnen worden opgenomen. Ook bij Mastenbroek treft de luisteraar/lezer (een beperkt aantal) praktische tips aan. De docent nu, die zoekt naar meer adviezen om zijn studenten mee te geven, kan terecht bij McCormack. En dan nog is het beter deze tips niet over de studenten uit te storten, maar hen te ondersteunen bij het zélf zoeken naar oplossingen voor de moeilijkheden die ze bij onderhandelen ervaren.

McCormack besluit zijn voorwoord met de opmerking dat hij niets liever zou zien dan dat zijn boek tot de verplichte lesstof van de Harvard Business School gaat behoren. Laten we dat in het HBO in ieder geval niet doen. De gebruikswaarde van McCormacks "Wat ze je niet leren..." verschuift dan naar de achtergrond, naar de docent die zijn lessen voorbereidt en behoefte heeft aan een checklist om nog eens uit te putten, als zijn geheugen hem in de steek laat.

Mark H. McCormack "Wat ze je niet leren op de universiteit"
Veen Uitgevers ISBN 9002040195502

Fisher R. en Ury W. "Succesvol Onderhandelen". De Harvard aanpak.

Mastenbroek "Onderhandelen" Marka paperback 16 uitgeverij Spectrum
Utrecht/Antwerpen ISBN 90 274 6199 6

Mastenbroek "Onderhandelen". Praktische tips voor
effectiever onderhandelen Managers Effectiviteit
Programma Samson/Intermediair 1984