



THE LEADERSHIP CORP

HARRY, DE BEDELAAR OP DE BRUG OVER DE THEEMS

Moraal: wees pro-actief

Het verhaal van *Harry, de bedelaar op de brug over de Theems*, is een verhaal over succes.

Een jonge werkloze man, laten we hem Harry noemen, stond op een brug over de Theems in Londen. Het was tijdens de crisisjaren. Harry had van alles geprobeerd en allemaal tevergeefs. Niemand had werk voor hem, en om niet van honger om te komen bleef hem maar één uitweg over: bedelen op de brug over de Theems.

Op zekere dag klopte iemand op Harry's schouder. Het was een elegant geklede zakenman. Hij zei: "Jongeman, ik geef je geen penny, maar wel een goede raad, die goud waard is: *Maak jezelf nuttig!*" en zonder daar nog een woord aan toe te voegen vervolgde de zakenman zijn weg.

We kunnen ons gemakkelijk indenken wat Harry op dat ogenblik gedacht heeft: "Me nuttig maken? Heb ik dan niet alles geprobeerd? Heb ik niet aangeklopt bij arbeidsbureaus en altijd hetzelfde antwoord gehoord: We hebben geen werk voor u! Me nuttig maken dat wil ik toch! Als ik maar kon! Als er maar iemand was die mij nodig had."

Terwijl Harry in gedachten verzonken is en bij zichzelf nog eens te rade gaat over de betekenis van *zich nuttig maken*, stapt een oud vrouwtje over de brug. Ze trekt een kar voort, beladen met sinaasappelkratten. Voortdurend stopt ze om de kratten, die links en rechts van de kar dreigen te vallen, weer goed op te stapelen. Op dit ogenblik flitst het door Harry's hoofd: "*Mezelf nuttig maken!* Is dit niet de gelegenheid?"



THE LEADERSHIP CORP

Alles bij elkaar genomen heb ik me altijd beperkt tot het zoeken naar werk, maar ik heb nooit geprobeerd me nuttig te maken.” Zo gezegd, zo gedaan. Harry loopt naar het vrouwtje en helpt haar de kar te trekken, terwijl hij nu eens naar links en dan weer naar rechts loopt om de kratten, die er af dreigen te vallen, weer goed op te stapelen. Na korte tijd blijft het oude vrouwtje staan en richt het woord tot hem.

Denkt u dat zij Harry, ontroerd door zoveel hulpvaardigheid, bedankt? Helaas niet! Integendeel: de oude dame stuurt hem weg! ... Waarom?

Omdat *onbaatzuchtige* hulpvaardigheid zo ongeveer het laatste is, wat men van zijn naaste verwacht. Treurig, maar waar!

Harry laat zich echter niet ontmoedigen. Hij slaagt erin het vrouwtje gerust te stellen. Hij zegt: “Ik vraag u geen betaling; ik ga dezelfde kant op en wil me alleen nuttig maken.” Het oude vrouwtje laat zich uiteindelijk overhalen. Tenslotte komen zij bij een pakhuis, waar Harry de kratten helpt afladen.

In het pakhuis ziet Harry hoe andere arbeiders bezig zijn treinwagons te laden. Wanneer hij ziet dat één van de arbeiders het moeilijk heeft met een zware kist, helpt hij een handje, nog steeds met de raad van de zakenman in gedachten.

Het duurt niet lang of een ploegbaas komt voorbij. Hij ziet het onbekende gezicht tussen de arbeiders en wijst onze jonge vriend terecht met de woorden: “We hebben niet om je gevraagd. Maak dat je wegkomt!” Hij kijkt nog eens naar de jonge man en in een opwelling vraagt hij: “Hoe lang heb je daar geholpen? Nou, zo slecht zijn we ook niet. Kom maar langs het kantoor en dan betalen we je het loon dat je verdiend hebt. Maar dan verdwijnt je, we hebben geen werk voor je!”



THE LEADERSHIP CORP

Nadenkend en enigszins verwonderd over zijn ervaringen gaat Harry naar huis. Reeds lang had hij niet meer zoveel geld op zak. Het principe heeft haar eerste bewijzen geleverd.

De volgende dag wordt Harry vol ondernemingslust wakker en hij vraagt zich af op welke manier hij het principe 'maak jezelf nuttig' weer zou kunnen toepassen. Zijn eerste gedachte is terug te gaan naar het pakhuis om te zien of er weer treinwagons geladen worden. Ter plekke aangekomen, moet hij helaas vaststellen dat dat niet het geval is. De volgende weken gaat hij dagelijks naar het pakhuis om, wanneer hij er de kans toe krijgt, tenminste gedurende enkele uren, een handje te helpen. Op zekere dag komt de ploegbaas bij hem en vertelt hem dat een arbeider overleden is. "Wanneer je zin hebt, kun je bij ons in dienst komen." Harry laat zich dat geen tweemaal zeggen. Ook nu, als arbeider, huldigt hij het principe: *Maak je in alle omstandigheden en te allen tijde nuttig.*

De rest hoeft niet gezegd. Verwondert het u dat Harry, eens bedelaar op de brug over de Theems, algemeen directeur geworden is van één der grootste transportondernemingen in Londen? Dezelfde onderneming waartoe hij zich toegang verschaftte met de bedoeling zich nuttig te maken? Met diezelfde sleutel 'zich nuttig maken' opende hij later de deur van het kantoor van afdelingschef, bedrijfsleider en algemeen directeur.

De moraal van dit verhaal?

Laten we ons nuttig maken voordat men er ons om vraagt. Mark Twain zei "Loop niet rond met het idee dat de wereld in je levensonderhoud moet voorzien. Ze is je niets schuldig: ze was er eerder dan jij!"

Een ding is zeker: het is al een hele prestatie onberispelijk datgene te volbrengen wat men van ons verwacht. Maar bovendien nog ernaar streven voor anderen in alle omstandigheden en ten alle tijden nuttig te zijn, dat is een onmeetbare kracht.



THE LEADERSHIP CORP

Geloof u niet dat er een verschil bestaat tussen de toekomstmogelijkheden van iemand die zich nuttig wil maken en van iemand die alleen aan zijn eigen voordeel denkt?

Hieronder enige voorbeelden

Dokter X zegt: “U hoeft zich geen zorgen te maken. Uw maagklachten kunnen of met geneesmiddelen behandeld worden of door een kleine operatie helemaal verholpen worden. Ik veronderstel dat u het belangrijk vindt het kwaad bij de wortel aan te pakken en het in één keer goed te doen. Daarom raad ik u een operatie aan. Na drie weken gaat u volledig genezen en opgeknapt terug naar huis en bent u definitief van uw pijn verlost.”

Dokter Y zegt: “U hoeft zich geen zorgen te maken. Uw maagklachten kunnen of met geneesmiddelen behandeld worden of door een kleine operatie helemaal verholpen worden. Ik raad u een operatie aan. Tussen haakjes, deze oplossing interesseert me zelf ook, want in onze kliniek hebben we voortdurend ziek maagweefsel nodig om onderzoek te verrichten.”

Welke arts zou jij gekozen hebben?

En dit geldt ook in het zakenleven. Een voorbeeld uit de praktijk:

De twee Joegoslavische luchtvaartmaatschappijen *JAT* en *ADRIA AIRLINES* bestelden samen 7 DC-9's bij McDonnell Douglas Corp. Hiermee was een Amerikaanse vliegtuigconstructeur er voor het eerst in geslaagd verkeersvliegtuigen te verkopen in Oost-Europa. Vooral de Britse BAC-111 was de sterke concurrent voor de DC-9. De totale waarde van de bestelde DC-9's bedroeg 35 miljoen dollar. Om voor de Joegoslavische maatschappijen de betaling van een dergelijke aankoop te vergemakkelijken boden de Amerikanen hen de mogelijkheid 25% van het globale bedrag (9 miljoen dollar) in Joegoslavische goederen aan de Verenigde Staten en andere West-Europese landen te betalen. Dat deed de balans ten gunste van hen doorslaan.

Een onderdeel van de overeenkomst was bovendien dat McDonnell Douglas voor 40.000 dollar Joegoslavische hammen kocht, die uitsluitend bestemd waren voor de personeelsrestaurants van de onderneming in St. Louis en Santa Monica.

Nu denk je wellicht: Dat is reeds mijn houding, dat is toch vanzelfsprekend! Hartelijk gefeliciteerd als het zo is. Wees dan toch niet boos wanneer je, in de loop van de training, moet vaststellen dat je misschien alleen dacht deze houding reeds te bezitten. Deze houding is namelijk helemaal niet natuurlijk en vanzelfsprekend; en juist daarom opent zij ongewone perspectieven voor diegene die deze houding aanneemt en consequent naleeft.

