



Verslag bijeenkomst d.d. 25 juni 2015. Aanwezig 17 leden. Er zijn 2 gasten, tevens de sprekers van deze avond: **Ronald Siecker** en **Henny Lo**.

De borrel en een glas bij het diner werd aangeboden door **Bert Verhoeks, Peter van Doorne en Ton Millenaar** omdat dit de laatste keer is dat zij als lid van de partij zijn.

De Rotary Happy Hour-borrel is uitgesteld tot september, na de vakanties.

Bert Verhoeks: ik heb bijna 37 jaar een heerlijke tijd gehad, 26 jaar lang vaak sombere economische verhalen gehouden en bijna alle bestuursfuncties bekleed, vooral CS. Ik heb veel warmte en vriendschap ondervonden. Na lang denken ontdekte ik wat ik de laatste jaren mis: SAM (Senior Active Member), de vrijstelling van verplichtingen voor oudere leden als beloning voor trouw lidmaatschap. Ik gun mijn club het lot niet letterlijk en mentaal te verouderen en dis vertrek ik naar SAM in de vorm van Past Rotarian.

Peter Kinkel bedankt de 3 leden – waar we alleen maar goede herinneringen aan bewaren – die hun lidmaatschap opzegden voor al hun inspanningen en overhandigt hen een bloemetje.

Ronald: invloed, manipulatie en de factor mens. Ik ben arts en neurobioloog, was werkzaam in psychiatrische inrichtingen, bedrijfsarts en heb nu een eigen bedrijf. We maken onder andere luchtverkeersleiders op Schiphol immuun tegen stress.

<http://www.cheprion.nl/nederlands/chemensned/chemensned.htm>

Hoe herken je manipulatie en wat kun je er tegen doen? Bij manipulatie probeert iemand te doen alsof alles normaal is. Mensen en ook organisaties proberen ons een bepaalde kant op te sturen. Er zijn bedrijven die werknemers ontslaan. Die mensen mogen dan wel naar hun vorige baan solliciteren en worden ook wel aangenomen, echter tegen een lager salaris. Eenmaal aangenomen zijn er nogal wat van hen die er alles aan doen de boel naar de Filistijnen te helpen.

We nemen niet zo zeer beslissingen met ons verstand, wel met onze overlevingsdrang. Stel: Willem Holleeder komt naast je in de trein zitten en zegt: je moet getuigen tegen een vriend van mij, daar ben ik niet blij mee. De keuze is snel gemaakt, het verstand hobbelt achteraan. Mensen beïnvloeden elkaar altijd over en weer. Praktijkvoorbeeld: op een afdeling was iedereen overbelast. Er werd geprobeerd daar iets aan te doen: betere stoelen, beeldschermen, enz., niets hielp. Toen bleek dat 2 werknemers – die nergens anders heen konden – de hele boel opjatten en iedereen mee kregen. De 2 werden uit elkaar gehaald en naar een andere afdeling overgeplaatst, probleem over.

Mensen die zeggen zoveel ervaring te hebben dat ze niet gemanipuleerd kunnen worden zijn het gemakkelijkst te manipuleren.

Er kan iemand zijn die zich zonder afspraak bijvoorbeeld meldt bij de sociale dienst en daar noodsignalen uitzendt: het gaat helemaal mis, ik heb hulp nodig. Deze wordt toch geholpen. Hoe onderscheidt je in zo'n geval paniek van manipulatie? Simpel door 1 vraag te stellen: heeft deze persoon dit vaker gedaan? Herkenning van patronen is de sleutel tot de oplossing. Manipulators geven ons een goed gevoel op de diepere laag, ik heb de allereerste gezichten in gevangenschappen gezien.

Henny: als accountant kom ik bij veel bedrijven. Bij 8 van de 10 kom ik dingen tegen die niet horen. Dat kan al lang aan de gang zijn omdat het gebeurt door mensen die vertrouwen hebben gewonnen en bevoegdheden hebben. De mensen die het meest fout zijn kunnen zich

het betrouwbaarst voordoen, dat is onderdeel van de truc. Zo was ik bij een aardbeienbedrijf waar minder opbrengst was dan aan de hand van de hoeveelheid plantjes verwacht mocht worden. Ik was dus aardbeien kwijt en dat zou aan het slechte weer liggen. Maar volgens de weerberichten was er geen sprake van slecht weer geweest. Toen ik dit ter sprake bracht kreeg ik veel weerstand en angstige blikken. Eén persoon bleek de ontbrekende aardbeien verkocht te hebben en het geld in eigen zak te hebben gestoken, Die ene persoon was er dus in geslaagd alle andere te corrumperen.

Een ander bedrijf is er failliet aan gegaan dat de financieel directeur zelf nog andere bedrijven had die met verlies draaiden en zijn werkgever daarvoor liet opdraaien.

Vaker komt het voor dat mensen beloond worden, afhankelijk van hun resultaten. Worden de resultaten niet behaald, dan worden de mensen creatief. Omgekeerd: als de resultaten hoog zijn dan worden ze omlaag gehaald. Want: wat gebeurt er anders volgend jaar?

Eén van de patronen is dat mensen steeds hetzelfde patroon gebruiken. Fraudeurs hebben vaak al hetzelfde gedaan in een vorige functie, Ik vind het jammer dat er minder aan antecedentenonderzoek wordt gedaan.

Manipulators zijn er gevoelig voor of het winst dan wel verlies oplevert. Zo gingen overvallers eerst eens bij een politiebureau informeren hoeveel straf er in Nederland staat op een bepaald misdrijf dat zij wilden gaan plegen.

Ronald: hoe ontmoedig je dit soort gedrag? Mijn boek – manipulatie, van marionet tot regisseur - gaat vooral over contramanipulatie. Daarbij moet je spelen – het lijkt wel schaken – de ene zet volgt op de andere zet en je dient een aantal zetten vooruit te denken.