

# PIER EBBINGE JE KUNT TIJD NIET DWINGEN



Ik houd ervan om stempels te zetten in mijn werk en mijn leven. En ik houd er ook van gelijk te hebben. Of ik het krijg, is iets anders. De bulderende lach van Pier Ebbinge (71) kaaft tegen het hoge plafond van het koetshuis dat hij bewoont. Het ligt op het romantische Landgoed Jagtlust in s Graveland, dat Ebbinge in 1991 kocht. Inmiddels is het, sinds 2006, eigendom van Natuurmonumenten; het hoofdgebouw is getransformeerd tot zorghotel.

Ebbinge is een naam die managend Nederland buitengewoon goed kent. Ik ben begonnen als managementtrainee bij Unilever, halverwege de jaren zestig. Later ben ik marketingmanager geworden bij Heineken, allemaal zeer leerzaam. In 1976 ben ik met een nieuwe werkwijze in werving en selectie begonnen. Vanaf 1982 onder de naam Ebbinge Consultants. Het werving- en selectiebureau groeide uit tot de specialist in het vinden van de beste mensen voor belangrijke functies in het bedrijfsleven. En ja, dat is ik marketing, legt hij uit. Een vacature

is alsoen producten ik schreef de vacatureteksten. Bij werving en selectie moet je heel precies weten hoe een bedrijf in elkaar zit, wat de cultuur is. Je moet echt snappen wat een functie inhoudt. Die kennis leidt tot advertentieteksten die maatwerk zijn. Als je een marketingmanager voor een verzekeraar zoekt, moet dat echt anders aangepakt worden dan wanneer je een marketingmanager voor een uitgeverij zoekt, ook tekstueel. Je maakt op basis van een goede analyse een specifieke tekst.

## INTER VIEWS

Pier Ebbinge steekt veel tijd in het bepalen wat zijn cliënten verwachten en willen. Kijk, ik interview onze opdrachtgevers zeer uitgebreid. Ik moet weten wie ze zijn, hoe ze zichzelf zien, wat ze willen. Soms heeft iemand een verkeerd of incompleet beeld van zichzelf, dat ontdekken ze dan tijdens het interview. Als ik genoeg weet, maak ik een advertentietekst en die wordt op een redactionele pagina in de beste Nederlandse kranten geplaatst. De mensen die reageren, spreek ik eerst weer uitgebreid zelf; ik maak als het ware een voorselectie. En als de cliënt en de kandidaat elkaar dan ontmoeten, is dat erg spannend. Want ze weten dat ze iets van elkaar verwachten. Of het lukt, is vervolgens helemaal aan hen. Ik ben God niet die ook dat kan regelen.

## HAAS T

Tijd speelt bij zijn huidige werk een andere rol dan bij werving en selectie. Of de opdrachtgevers in beide gevallen haast hebben? Ja en nee. Bij een vacature wil een bedrijf die natuurlijk graag zo snel mogelijk vervuld hebben, en goed. Maar voordat iemand zich realiseert wat hij of zij in het leven mist, waarom het in essentie gaat en daarna besluit dat hij of

zij een partner wil, is er meestal al heel wat tijd verstreken. Dan moet je nog begrijpen dat je een integere consultant wilt en dan wil iedereen natuurlijk wel dat het proces zo snel mogelijk plaatsvindt. Maar je kunt tijd niet dwingen, dat heb ik wel geleerd.

Of zijn cliënten hem inschakelen omdat ze daar zelf geen tijd voor hebben? Eigenlijk niet. Het gebeurt vooral omdat ze zich realiseren hoe moeilijk het is zelf een partner te vinden. In het leven ontmoeten mensen elkaar buitengewoon lastig. We spelen voortdurend spelletjes met elkaar, games people play. Dat geeft een vertekend beeld van de mensen die je tegenkomt. Als ik iemand interview, kom ik tot de kern en door die confrontatie gaan mensen op een betere manier naar elkaar kijken.

## DWANGMATIG

Ik kan goed met licht neurotische mensen overweg. Veel topmensen hebben iets dwangmatigs. Dat is nodig om de top te bereiken, maar het kan een handicap zijn als die dwangmatigheid ook hun persoonlijke leven binnenkomt. We worden allemaal een beetje gedeformeerd door wat we doen en ontwikkelen handigheidjes. Daarmee kun je misschien een

## PAR TNER SEARC H

Zijn bureau verkocht Pier Ebbinge in 1995 aan KPMG. Met zijn oude bureau heeft hij geen band meer; hij concentreert zich sinds enige jaren op Pier Ebbinge Relationship, een bureau dat zich bezighoudt met wat hij noemt partner search for the happy few. Ik richt me daarbij nadrukkelijk op mensen die in midlife zijn of daar voorbij, vertelt hij. In die levensfase gaan mensen de waarom-vraag pas echt stellen. Wat is de zin van het leven? Waar doe ik het voor? Die vragen stel je ook als je jong bent, maar vanaf midlife stel je de essentiële levensvragen met diepte en ervaring. En nee, het zoeken van partners voor mensen die qua carrière en inkomen aan de top staan, heeft nauwelijks overeenkomsten met wat je bij werving en selectie doet. Als ik iemands cv lees, en ik ken de vacature, dan weet ik met tachtig procent zekerheid of er een match is. Dit moet ik natuurlijk wel grondig toetsen. Maar als het om menselijke relaties gaat, is dat onmogelijk. Daarbij moet je potentiële partners na een lang interview ook op hun irrationele, emotionele kanten beoordelen, anders kun je nooit bepalen of een relatie überhaupt een kans heeft. Ratio is wel troef, maar het moet tussen mensen ook gewoon klikken.

manager aansturen, maar niet je zoon of dochter. Kijk, als topmanager werk je als het ware in de aandachtsindustrie. Maar je bent alleen succesvol als je heel precieze aandacht geeft, maatwerk. Je redt het niet met maniertjes. In het persoonlijke vlak is dat net zo. Bovendien moet je dan ook nog eens geluk hebben: je moet een partner hebben die het leven snapt en die precieze aandacht aan jou geeft, zoals jij het aan haar of hem geeft.

## BLANC PAIN

Pier Ebbinge is een grote, extraverte man die alle redenen heeft om zichzelf bijzonder te vinden. Maar ik wil me als een kind bij alles blijven verwonderen, zegt hij. Dat is belangrijk, die verwondering. Dat voorkomt ook zelfoverschatting en dat ligt altijd op de loer als je succes hebt, zeker als je niet gecorrigeerd wordt. Ik vind bescheidenheid een deugd. Als je je bescheidenheid kwijtraakt, kun je de toekomst vergeten. En die observatie verklaart zijn horlogekeuze: een sober gestileerde Blancpain, een geschenk van zijn vrouw. Een bescheiden horloge, precies. ■

[www.pierebbingerelationship.nl](http://www.pierebbingerelationship.nl)