

Frederieke Leeflang (Boekel de Nerée) - Zelfontplooiing gaat ten koste van de mens (7/9/2013)

De strijd tussen verschillende partijen om schaarse bronnen of een doel te bereiken dat door zijn aard slechts voor enkelen is weggelegd. In een concurrentiestrijd gaat de winst van een partij meestal ten nadele van anderen.

Mededinging - met elkaar dingen om iets

Concurreren - met elkaar rennen - wedstrijd

Het is zondagmiddag en Joris maakt zich op voor de dag van morgen. Hij is nerveus. Vanochtend heeft hij hardgelopen met een groep lopers - hij kent ze eigenlijk niet want het is een soort gelegheidsgroep om voor de marathon van NY te trainen - en hij ligt redelijk op schema. Hij liep zelfs die partner van dat concurrerende advocatenkantoor er makkelijk uit. Dat voelde erg goed. Ging dat ook maar zo makkelijk op zijn eigen kantoor. Hij is sinds enige jaren partner maar het valt niet mee. De crisis, die nu al 5 jaar gaande is, raakt zijn praktijk hard en de druk neemt toe. Hij moet financieel beter presteren, maar de klanten verwachten ook dat hij meer betrokken is en echt begrijpt wat de klant doet. Hij heeft het gevoel dat hij vragen moet stellen en echt naar ze moet luisteren. Dat vindt Joris lastig want dat is hij niet gewend en dan heeft hij het gevoel dat hij zichzelf te veel moet laten zien. Hij staat onder druk. Dat wordt de laatste tijd alleen maar erger omdat Maria, die ook partner is op zijn kantoor en ook nog in dezelfde praktijk, het wel heel goed doet. Het lijkt wel of alles haar komt aanwaaien. Cliënten lopen met haar weg en hij raakt steeds meer praktijk aan haar kwijt. Hij moet echt de strijd met haar aan want anders redt hij het niet en zou zijn persoonlijke toekomst bij kantoor wel eens van korte duur zijn. Hoe kan hij keihard met haar de concurrentie aangaan en haar verslaan? Een herkenbare situatie.

Recent nog heb ik met eigen ogen gezien hoe twee bestuurders van twee ondernemingen die midden in een fusieproces staan, hun eigen persoonlijke positie meer op de voorgrond plaatsen dan het belang van de onderneming. Wie gaat de nieuwe bestuursvoorzitter worden? Wie eindigt er bovenop de apenrots? De onderlinge strijd is gaande. Het blikveld van beiden vernauwt zich.

Wat doet concurrentie met ons? En hoe grijpt dat continue concurrentieproces in op ons persoonlijk leven. Waarom concurreren wij eigenlijk onderling met elkaar? Ook als mensen. En wat brengt het ons?

Ik bestudeer als mededingingsadvocaat al 20 jaar het concurrentieproces tussen ondernemingen. Uitgangspunt daarbij is dat concurrentie ondernemingen -kort gezegd - stimuleert om steeds weer te innoveren, betere en nieuwe producten of diensten te ontwikkelen en tegen lage prijzen op de markt te zetten waar wij als consument uiteindelijk van profiteren. Ondernemingen houden elkaar bij een perfecte concurrentie scherp. Dan wordt de optimale markt bereikt. En ja, als een onderneming het spel niet goed speelt, dan valt deze af. Rationeel gezien een heel logisch proces. Door goed op je afnemers en de markt te letten, het eigen productieproces goed te beheersen en met een juiste mix van resources kan je het spel heel goed spelen. Als je niet goed reageert op de concurrentie kan dat ten koste van je bestaansrecht gaan. Survival of the fittest.

Een mooie parallel met het dierenrijk en the circle of life. Volgens deze circle of life hebben alle dieren een eigen functie in de dierenwereld en vanaf het begin maken zij deel uit van die cyclus. Het is redelijk voorspelbaar hoe de cyclus loopt. Alsof er vaste regels gelden wie waar staat in de rangorde en hoe het leven verloopt. We weten allemaal dat een leeuw de koning van het dierenrijk is en dat de hyena moet wachten totdat de leeuw is uitgegeten en pas aan het einde de aasgieren volgen om de restanten van de impala op te eten. Zo is de cirkel rond. Niet dat er geen strijd is; die is er zeker. Het jonge dier dat uit de troep verstoten wordt en zich weer terug moet vechten ten koste van de leider. Zo gaat het jaar na jaar; de regels zijn duidelijk. En wij bestuderen het gedrag van de dieren om hun regels te begrijpen.

De wetgever heeft gemeend spelregels te moeten maken voor de concurrentiestrijd tussen ondernemingen. We hebben de markt gereguleerd en overtredingen van het concurrentieverbod worden zwaar bestraft door de overheid. We reguleren het gedrag van de ondernemingen om daardoor die perfecte markt te bereiken. Op die wijze kan de optimale marktwerking worden bereikt. Mededinging in de ultieme vorm.

Wij hebben als mensen geen spelregels bij onze onderlinge concurrentiestrijd. Die speelt zich af zonder rangorde of toezicht. En de onderlinge concurrentie is goed zichtbaar. Als je goed om je heen kijkt, zie je dagelijks de persoonlijke concurrentie afspelen. Tussen collega's, leidinggevendenden, jongeren, partners noem maar op. Mensen willen zich onderscheiden van elkaar, zich duidelijk

manifesteren en vaak ook ten koste van elkaar. De motieven kunnen verschillend zijn en de stimulans ook, maar het gaat steeds om de wil om een doel te bereiken daarbij op de koop toenemend dat dit ten koste kan gaan van anderen. En als het te ver gaat of persoonlijk wordt, bestaat de kans op blikvernauwing.

Neem Joris en Maria. Joris voelt zich bedreigd door Maria en gaat de persoonlijke strijd met haar aan. Zijn blik vernauwt. Maria voelt geen concurrentie van Joris maar reageert juist op de prikkels uit haar omgeving en wordt gestimuleerd door mogelijkheden en kansen die ze ziet. En ja ze is ambitieus en resultaatgericht, dus laat zich niet hinderen door negatieve elementen of partners die primair op eigen gewin zijn gericht. Wie zal de strijd winnen en concurreren ze wel echt met elkaar?

Concurreren betekent met elkaar hardlopen. Mededinging houdt in dat je met elkaar ergens om dingt. Je gaat een wedstrijd aan. Men daagt elkaar uit; ofwel je wordt uitgedaagd. Om steeds weer beter te worden om steeds weer grenzen te verleggen en het beste uit jezelf te halen. Je kan worden uitgedaagd door een stimulerende omgeving waar je volop kansen krijgt of een leidinggevende die je steeds weer tot het uiterste prikkelt. Mededinging leidt tot een persoonlijke ontplooiing die maakt dat je dingen gaat doen waarvan je altijd had gedacht kan ik dat wel? En zou ik dat wel doen? Zal ik me wel kandidaat stellen voor die functie of wil ik wel leidinggeven? Ambieer ik die carrièrestap? Gezonde concurrentie brengt ons verder als persoon en houdt ons scherp. Als het leidt tot een persoonlijke ontwikkeling, is concurrentie een mooi goed.

Hier op de Zuidas is de concurrentie groot. Zoals sommigen ook wel zeggen moordend. De top van de financiële wereld en advieswereld is hier gevestigd. Het moest in den beginne allemaal groots en mooi. Kijk naar de gebouwen om ons heen. De beste architecten van de wereld zijn geselecteerd die de mooiste gebouwen hebben neergezet. De grootste parkeergarage van Nederland. Dit zou het financiële centrum van Nederland worden dat internationaal ook kon concurreren met London City en Wall Street. Het station kon makkelijk onder de grond worden gebouwd en publiek en privaat tuimelden over elkaar heen om nog beter te presteren en de Zuidas nog groter en mooier te maken.

De crisis kwam erover heen na 4 jaar. De crisis die zeker ook het gevolg is geweest van het streven naar persoonlijke gewin van een aantal hoofdrolspelers. Van de blikvernauwing die persoonlijke concurrentie tot gevolg kan hebben. De signing van ABN AMRO heb ik van het dak gehaald zien worden en uiteindelijk kwam deze weer terug toen de overheid ingreep. De wil om steeds machtiger

te worden, de strijd steeds te winnen en de concurrent de loef af te steken, eiste zijn tol. En hoewel het wellicht primair ging om concurrentie tussen ondernemingen, kan het effect van de persoonlijke concurrentie in dit proces niet onderschat worden. De ondergang van ABN AMRO was het gevolg van het willen meedoen met de top, de wil tot grenzeloze concurrentie. Ten koste van anderen en in een aantal gevallen uiteindelijk ook ten koste van zichzelf.

Het gevolg was dat we terugkeerden naar de periode voor het begin van de Zuidas. Waar een aantal van ons weer de vraag gingen stellen; waar doen we het ook alweer voor en wat wil die klant nu echt van ons? Hoe leren we weer te luisteren en kijken naar de mensen om ons heen? Kunnen we ook tevreden zijn met minder en hoe herpakken we ons zelf? Hoe vinden we weer de uitdaging in de persoonlijke ontwikkeling? Hoe vinden we weer de stimulans om een stap te zetten zonder meteen in die felle concurrentiestrijd te raken ten koste van anderen en zonder het gevaar van blikvernauwing? Noem het wellicht zelfreflectie en het vinden van een passend zelfbeeld. De blik ging weer open.

Wat helpt mij in dit proces? Ik ken als mededingingsadvocaat de spelregels voor de ondernemingen, ik begrijp hoe ondernemingen succesvol in het concurrentieproces kunnen zijn. Ik weet ook wanneer ze over de scheef gaan en de imperfectie op de markt ontstaat. En toch maken de spelregels voor ondernemingen niet dat de persoonlijke mededinging ook perfect verloopt. En er is namelijk geen houvast zoals in het dierenrijk. Kennelijk ligt het dus toch anders.

De menselijke interactie bij persoonlijke concurrentie is een gegeven dat niet uit te vlakken valt. Daarom is het ook niet eenvoudig om zelf vast te blijven houden aan je eigen drijfveren in geval van stevige concurrentie. Toch is het een kunst om die basis voor jezelf te zoeken en je af te vragen waar je drijfveren – óók voor die ander waarmee je concurreert - liggen. Wat wil je bereiken? En ten koste van wat? Welke prikkels gebruik je om die juiste stap te zetten en je blik open te houden?

Ik ben een groot voorstander van persoonlijke ontplooiing en het leven in je eigen hand nemen. Ik geloof sterk in het reageren op prikkels om je heen. Dat mogelijkheden zijn gegeven om die tot de jouwe te maken. Dat je juist geprikkeld kan worden door in concurrentie met anderen te staan. Dat mededinging je scherp kan houden. Dat die disciplinerende factoren er juist zijn om bewust te worden van de mogelijkheden tot een verdere persoonlijke ontwikkeling. Concurrentie is één van die factoren die maakt dat je gedreven wordt om weer een stap te zetten.

Maar waar ligt nu de balans? Hoe zijn we in staat om onszelf door mededinging positief te laten stimuleren? Dat je de persoonlijke concurrentie kan aanwenden om jezelf te ontplooien, verder te ontwikkelen maar niet direct ten koste van anderen of - zoals we uiteindelijk gezien hebben op de Zuidas- ten koste van jezelf.

Die spelregels die voor ondernemingen gelden, bestaan niet in de persoonlijke concurrentiesfeer en zijn bovendien te onpersoonlijk. De vaste rangorde van het dierenrijk kennen wij niet en laat persoonlijke ontplooiing ook niet echt toe. Wat maakt dan toch dat we het positieve uit de persoonlijke concurrentie kunnen halen?

Voor mij ligt – zoals ik al zei - de drijfveer in de continue persoonlijke ontwikkeling en het reageren op je omgeving en de uitdagingen die daar liggen. De juiste prikkels tot je nemen. Zo reageer ik op persoonlijke concurrentie. Ik geloof niet in het ten koste van anderen jezelf steeds willen onderscheiden, jezelf continu willen meten met anderen en steeds de persoonlijke strijd aangaan. Dat leidt tot een blikvernauwing die verlamdend gaat werken. Want uiteindelijk gaat het ook om de persoonlijke ontwikkeling van die ander. Concurrenieren met menselijke maat en bewust van ieders – en met name ook je eigen - drijfveren. Noem het een juist zelfbeeld. Dat maakt concurrentie een groot goed.

Dank u wel.