

Hockeyb(r)allen naast het veld

Over klagen, concurreren en niet wezenlijk bijdragen, gatver!

Zuurgraad

Zaterdagochtend vroeg..., stortregen, gitzwarte wolken, twee hockey-ouders naast me. Lekker, denk ik...., even rustig wakker worden.... Met het spel van mijn telkens weer voortreffelijk spelende zoon Wessel. 't is duidelijk waar die zijn sportieve kwaliteiten van heeft! (over 'concurreren' straks meer). Ik ontwaak net iets te snel! Die twee naast me, een net wat te dikke ondernemer en een juriste in een waxcoat, beginnen zich uitgebreid te beklagen over de gebrekkige kwaliteiten van de vrijwillige trainers en leiders van hun zoon. Er zit veel meer in mijn zoon dan ze er nu uithalen.....! Ze vertellen elkaar, helemaal blij met hun overeenkomstige zuurgraad, allebei gehockeyd te hebben. Er blijkt zomaar voor 30 jaar ervaring naast het veld te staan!

Een gevalletje 'de beste stuurlii.....';wel klagen, niet zelf bijdragen!

Goedkope klacht

Nadat ik mijn irritatie over hun 'azijnschenkerij' niet langer kon onderdrukken, vroeg ik ze of ze hun 'goedkope' klacht wilden omzetten in een serieuze bijdrage. Ga d'r zelf staan verd..! Plots werd mij uit het niets een wel heel erg 'mooie open' vraag gesteld: 'is jouw zoon een sportman....., vroeg de echt te dikke ondernemer?. Die van mij..., die verlangt er echt naar om te scoren, dat zit van nature in 'm'. Nog perplex van deze werkelijk onmogelijke vraag, mijn zoon is 7, is hij sportman....?(slik!), begint mijn bloed wederom langzaam te borrelen...

Hoe vaak stellen wij een vraag, met de bedoeling het antwoord niet af te wachten? Gewoon een pseudo vraag, als 'inhaalmanoeuvre' richting ons eigen ego-podium? Het lijkt oprechte interesse, het is opperste egocentrisme!

Kijk mij eens

Alsof het nog niet genoeg is, begint vervolgens de net iets te zekere juriste me uit te leggen dat zij het roer helemaal heeft omgegooid en voor de vinologie gaat! Ze betoogd: 'kortgeleden hadden we een door mij georganiseerde bubbelclub'. Ik dacht ondertussen stilletjes: gatver...., nog meer goedkope lucht door die dure bubbels!. Ze vervolgde: 'fantastische, vier door mij geselecteerde champagnes, omljst met mooie oesters en kazen, verorbert



• www.harmjanbronsvoord.nl

door 20 succesvolle vrouwen, waarvan er maar 1 niet kon (dan ben je echt populair, dacht ik..!). Ja..., vervolgde ze: 'via mijn vader ben ik met de oprichter van de bekendste afvalrecycler in Nederland in contact gekomen. Die heeft mij uitgenodigd voor hun culinair genootschap. Ik mag als de jongste van het stel komen en Hans Wiegel is er ook bij!'. Ik verslik me in m'n inmiddels koud geworden cappuccino en complimenteer mijn zoon nadrukkelijk, als wel zeer noodzakelijke afleiding, voor zijn alerte en op doelpunten gerichte spel. Het fluitje voor het einde klinkt mij werkelijk als een virtuoos concert in de oren! Weg uit dit corporale toneelspel!

Moraal

Wat is nou de moraal van dit waargebeurde verhaal. Volgens mij zijn - blijven we allemaal in de kern onzekere wezens. Om dit gebrek aan zelfvertrouwen, eigen waarde, succes en wat al niet meer zij te maskeren, trekken we allerlei registers open om hoger in de door onszelf bedachte pikorde te komen. We gaan afgeven op anderen, of positioneren onszelf (soms ten koste van anderen) de hemel in! Dat kost ons een bak energie. En, niets is meer wat het lijkt!. Veel van het echte menselijke contact gaat hierdoor verloren. We hebben het daardoor niet meer (genoeg) over de echte universele vragen en dilemma's die ons als mens allemaal bezighouden. We kunnen elkaar daardoor onvoldoende met raad en daad bijstaan. De ondernemer, overigens een goede vent, vertelde me later bijna automatisch in het competitie spel terecht gekomen te zijn. Hij had er veel van geleerd. Zelf ben ik er wel klaar mee en zet mijn beste beentje voor, ik concurrer en klaag niet meer... Wat speelde mijn zoon toch weer een ongelofelijk sublieme wedstrijd, mijn zoon is vast de nieuwe(grapje!)

AEGTE Organisatieontwikkeling:
 broedplaats voor ondernemers, directeuren en leidinggevendenden. Waar in het spanningsveld tussen uw huidige situatie en gewenste toekomst, menskundige en bedrijfskundige ontwikkeling leiden tot doorbraken naar succes.

info@aegte.nl - 0570 - 61 11 64