

Slachtoffer van je eigen aantrekkelijkheid



Het overkomt ons allemaal wel eens: plotseling ontmoet je iemand die je twintig jaar niet hebt gezien. Er zijn dan twee mogelijkheden. De eerste is dat je elkaar ook na twintig jaar niets hebt te vertellen. De tweede is dat je na enkele minuten onwennigheid weer met elkaar praat alsof die twintig tussenliggende jaren in een zucht zijn vervlogen. Kennelijk had je een binding. Zo'n ontmoeting had ik laatst. Zesentwintig was hij toen ik voor het laatst met hem op stap ging. En nu hij zesentwintig is, staat hij ineens voor me. Eén tel ben ik in verwarring. Als ik hem recht aankijk, zie ik exact hetzelfde gezicht, dezelfde krullen, met hooguit een vleugje grijs. Wat herinner je je van iemand van twintig jaar terug? Meestal zijn dat de onnozelse details. Bij hem niet: hij had zo'n ongelooflijke aantrekkingskracht op vrouwen, dat ik verbluft het nakijken had. Wat hééft die jongen dat ik niet heb? En eerlijk is eerlijk: ik was

Ik was behoorlijk jaloers als ik zijn belevenissen aanhoorde. Al was maar de helft waar, dan nóg was ik een ongelooflijke sukkel.

behoorlijk jaloers als ik zijn belevenissen aanhoorde. Al was maar de helft waar, dan nóg was ik een ongelooflijke sukkel. Hoe is het deze benijdenswaardige Don Juan vergaan? Mijn lach verraadt mijn eerste opwelling, die hij direct verstaat. Welnu, er blijkt weinig te zijn veranderd. Na twintig jaar nog steeds de ene vrouw na de andere, soms een tijdje samenwonend, maar met niemand getrouwd. Gelukkig? Mmmmwoah.... De korte termijn verleiding is iedere keer te groot voor een lange termijn binding. Het is duidelijk: hij is het slachtoffer van zijn eigen aantrekkelijkheid. Iedereen valt op hem, en hij kan de verleiding niet weerstaan. Eerlijk gezegd kan ik mij daar wel iets bij voorstellen, maar veel binding levert het zogezegd niet op, en dat gaat een mens tenslotte toch opbreken.

Binding heeft waarde. Net als bij de relatie met je werk en met je klanten. Hoe lang is het precies geleden dat je om de haverklap een aanbod kreeg 'you cannot refuse'? Althans, dat liet je de buitenwereld weten. Jij was kennelijk zó aantrekkelijk dat de ene na de andere baan aan je voeten lag. Ik leerde toen van

deskundigen dat de arbeidsmarkt voorgoed was omgedraaid: de werkgever bood geen baan meer aan waarop werkzoekenden mochten solliciteren, maar jij bood je aantrekkelijke capaciteiten aan waarop werkgevers mochten reflecteren. De hele wereld op z'n kop. Niet het bedrijf had het meer voor het zeggen met zijn aanbod van banen, maar jij had het voor het uitkiezen met jouw aantrekkelijke profiel dat jij opbouwde voor hen. Zo werd iedereen zijn eigen interim manager. Een nieuw soort werkende generatie ontstond van uitsluitend interimrende nomaden met een laptop. Niemand had meer binding met iemand. Ik hoorde het met argwaan aan. Enfin, ik hoef u het vervolg niet uit te leggen. Als het er al even op heeft geleken, dan zijn de tijden inmiddels grondig veranderd. Alles is terug bij het oude. Je moet behoorlijk je best doen om een baan te krijgen, waarvan niet alleen jijzelf vindt dat je er geschikt voor bent, maar waarvan ook de werkgever vindt dat die bij jou past. Zoals ik vroeger mijn best moest doen een partner te vinden die vond dat zij ook bij mij paste. Daar staat dan wel tegenover dat je niet direct weer wordt verleid tot de volgende. Er ontstaat binding. Daar ben ik niet ongelukkig mee. Ook niet voor mijn werk en zeker niet voor mijn klanten. Want die twee hangen nauw met elkaar samen.

Het slachtoffer zijn van je eigen aantrekkelijkheid is maar weinigen gegeven. En als je al denkt dat jij er een bent, dan blijkt dat niet lang te duren. Is het niet door de conjunctuur, dan is het wel door je leeftijd. Al kunnen sommige mensen het lang volhouden. Tot hun zesentwintigste. Ben ik toch een beetje jaloers? Trouwens, ik heb ook nog gevraagd naar zijn baan. Ik had het kunnen raden: interim manager. Gelukkig? Mmmmwoah...

Paul Postma is directeur van het organisatieadviesbureau voor commerciële vraagstukken Paul Postma Marketing Consultancy B.V. (PPMC) te Nieuwegein, info@ppmc.nl