LEEUWARDER COURANT
26 november 2012, pag. 10

column

chris
mulder

Dankbaarheid eisen

Je hebt twee soorten loyaliteit: een gevende en een nemende. Op een gevend mens kun je altijd rekenen, een nemend mens rekent uitsluitend op jou.

De laatste kan je werkplezier behoorlijk vergallen. Wie als ondergeschikte langdurig blind loyaal is aan zo'n type, komt zichzelf op een dag uitgewoond tegen.

De onuitgesproken boodschap van een chef die gevend loyaal is, luidt: 'Ik ben loyaal aan jou, dus jij moet doen wat ik van jou verwacht.'

Een narcist als hij eist niet alleen je inzet, maar ook je applaus. Als je niet op tijd klapt, herinnert hij je aan de manier waarop jij je huidige positie hebt verworven. Hij eist dat je dankbaar bent. Hij heeft je immers die functie bezorgd? Kom op, daar mag toch wel een beetje loyaliteit van jouw kant tegenover staan? Loyaliteit is voor hem een ruilmiddel, maar dan wel eenzijdig.

De pannen van een narcist ziten vol gekookte kikkers

Zo aangesproken worden, voelt niet prettig, maar wat doe je er tegen? Het is 'not done' om botweg te zeggen dat je hem geen dankbaarheid verschuldigd bent. Trouw afwijzen is een pijnlijke zaak.

Toch, als je niet wilt blijven rondhangen in die valkuil, zul je de confrontatie aan moeten. Met hem, maar ook met je eigen meegaandheid. Stel een wedervraag: „Ik heb toch niet gevraagd om jouw loyaliteit?'' Of benoem de situatie: „Je deelt me dit nu mee, maar ik kijk daar anders tegenaan.'' Of, scherper: „Ik ben hier niet van gediend. Voor wij besluiten samen deze stap te zetten, wil ik je beter leren kenen.''

Lastig, maar echt, het moet. Je zult niet de eerste zijn die te laat in de gaten krijgt dat-ie gekookt wordt. Zijn pannen zitten immers vol gekookte kikkers.

Overrompelen, in het voorbijgaan een ondergeschikte een rotklus in de schoenen schuiven, is een soort sluwheid die je vaak bij loyaliteit nemende types ziet. Als dat gebeurt, en je weet even niet adequaat te reageren, koop dan tijd. „Ik ga hier even over nadenken, je hoort van me.'' Een goeie tactiek, maar pas op voor afstel.

Maak voor jezelf ook eens een lijstje van dingen die hij echt voor je gedaan heeft. Bij nemend loyale managers zijn zulke lijstjes ultrakort. Je krijgt niks terug!

Heb je moeite om het gevende van het nemende type te onderscheiden, bedenk dan: echte helden hoor je zelden. Zet dus een dappere stap voorwaarts. Vertrouw gerust op je gevoel, gevoel is een degelijke informant.

Tot slot: in het voorgaande nam ik de nemende chef de maat. Maar hoe zit het met jou? Neem of geef je? Een mooie vraag om eens eerlijk te beantwoorden, juist in deze tijd.

> Reacties, vragen suggesties? mulder@lc.nl

Chris Mulder is directeur van CMMC Management Consulting, gespeciali seerd in crisisinterventie en directiecoaching.