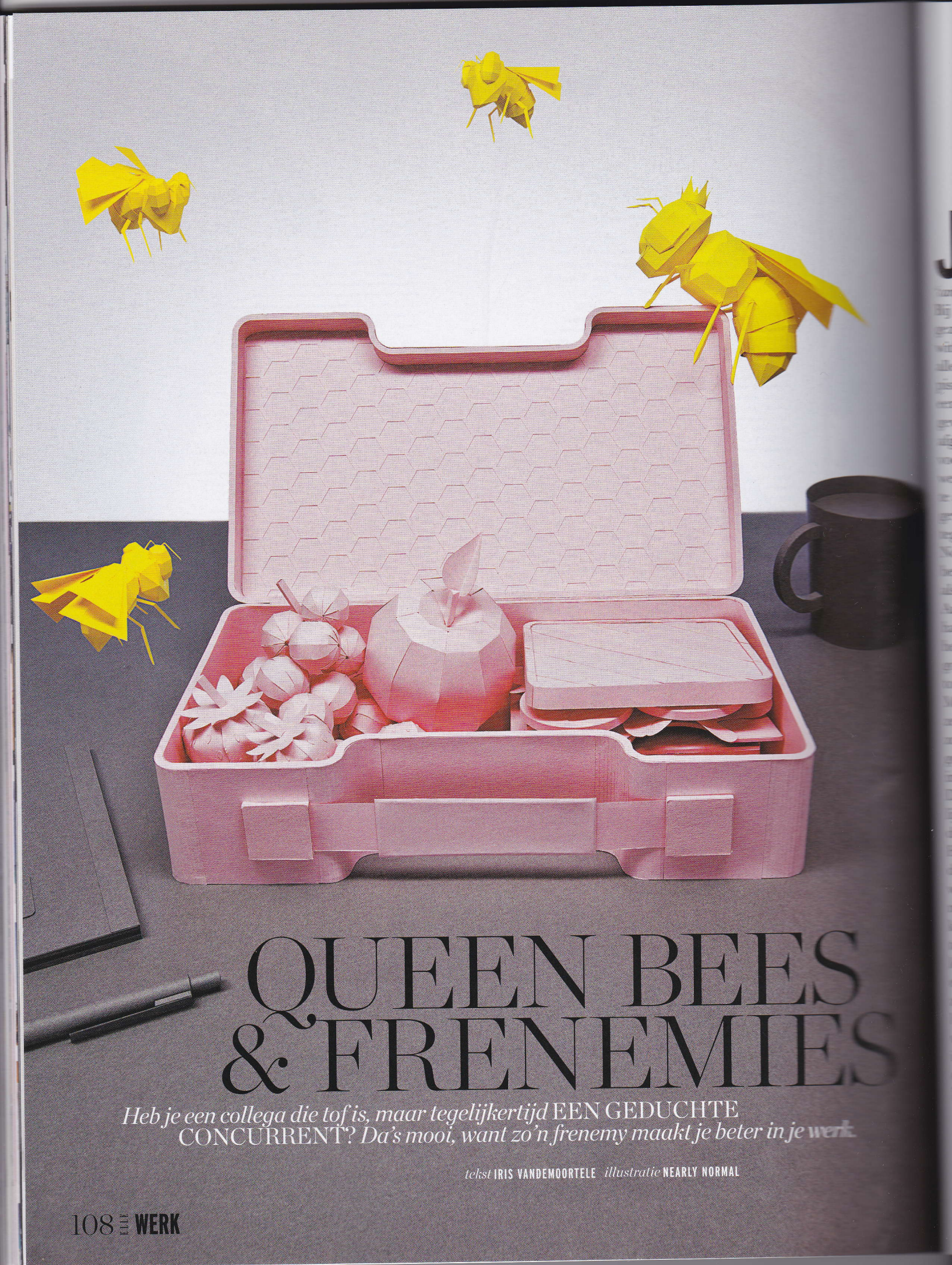


QUEEN BEES & FRENEMIES

Heb je een collega die tof is, maar tegelijkertijd EEN GEDUCHTE CONCURRENT? *Da's mooi, want zo'n frenemy maakt je beter in je werk.*

tekst IRIS VANDEMOORTELE *illustratie* NEARLY NORMAL

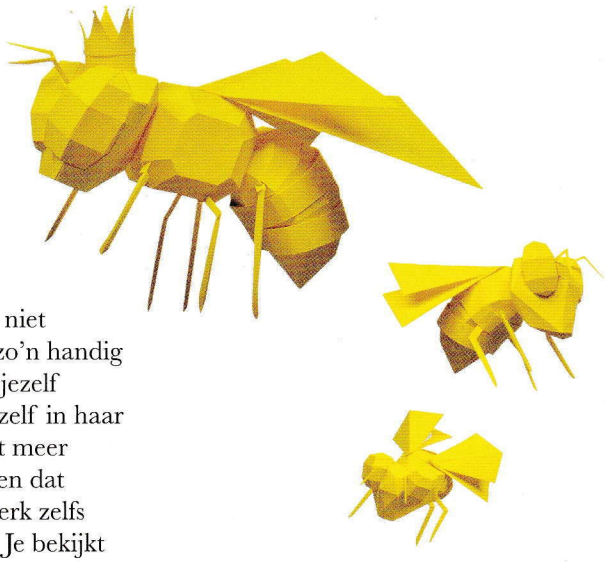
Je hebt best mazzel met je collega. Zij (of hij) is capabel, gezellig en grinnikt als jij met je ogen rolt wanneer jullie chef weer eens *'can do*-mentaliteit, mensen!' roept.
Bij de vrijdagmiddagborrel slaan jullie gezamenlijk een fors gat in de voorraad witbier en poestanootjes. Maar het is niet alleen maar pret. Soms kan je collega je pisnijdig maken. Dan wordt er tijdens een vergadering opeens fijntjes op gewezen dat je een opdracht te laat hebt afgerond, of kaapt zij of hij een project voor je neus weg. Een dag later zit je weer vrolijk postelastieken naar elkaar te schieten. Maar dat gevoel blijft, het gevoel dat je je collega graag mag maar tegelijkertijd op je hoede moet zijn. Noem het een haat-liefderelatie, of betitel je collega op z'n Amerikaans als een *frenemy*.
Anne (34) is communicatiemanager en had een tijd zo'n collega. 'We zaten op hetzelfde niveau in het bedrijf en konden goed met elkaar opschieten. Ik had echt toffe, oprechte gesprekken met haar. Maar regelmatig kreeg ik het gevoel dat ze me de loef wilde afsteken. Ik ben niet zo'n snelle werker en als er dan iets gedaan moest worden, riep zij dat ze het in een dag af kon hebben.' Lekker dan. Denk je dat je maatjes met iemand bent, lijkt ze ineens aan je stoelpoten te zagen, de feeks.
Het komt vaak voor dat collega's een dubbelhartige band hebben, samenwerken brengt dit nu eenmaal met zich mee. Je zit niet met z'n tweeën in een kroeg of op de bank, er moet gepresteerd worden. Anita Smeding is psychologe en heeft een praktijk voor coaching en consultancy. Zij adviseert bedachtzaamheid op de werkvloer. 'Je moet leren hoe je je verhoudt in zo'n relatie. Dus wel vriendelijk zijn tegen je collega, maar in je achterhoofd houden dat die ander er ook voor het eigen belang zit.'
Het zit erin dat er een concurrentiestrijd ontstaat. Dat is niet per se slecht nieuws, zeker niet voor de baas. Een rivaal kan je motiveren om een dot extra gas te geven. Hopla, toch maar even de wekelijkse lunch met wijn overslaan om op tijd dat rapport af te maken. En nog een keer kritisch naar je presentatie kijken om te zien of die niet wat vlammender kan. Want een beetje beige afsteken bij je *frenemy*, dat is uiteraard je eer te na.

STAPJE EXTRA

Onlangs toonde een gezamenlijk onderzoek van de University of North Carolina en de Lehigh University dat opzwepende effect van een *frenemy* weer aan. Studenten werden door de onderzoekers in twee groepen verdeeld, en vervolgens aan een andere student gekoppeld. De ene groep werd aangezet tot vriendschappelijke gevoelens door elkaar persoonlijke vragen te stellen. De andere groep moest dat ook doen, maar daarnaast werd er gestookt tussen de studenten door vragen als: wie van jullie heeft de hoogste cijfers behaald? Het werkte: de eerste groep voelde sympathie voor elkaar, de twee groep rapporteerde ambivalente gevoelens. Vervolgens moesten de studenten een tekst nakijken waarvan ze dachten dat de ander die had geschreven. Dat was niet zo: het was een tekst van de onderzoekers, waarin ze expres fouten hadden gestopt. Ja, de wetenschap is voor geen cent te vertrouwen met hun proefkonijnen. Enfin, wat bleek: de ambivalente studenten haalden meer fouten uit de teksten. Ze hadden hun klus dus beter gedaan.

DENK JE DAT JE MAATJES BENT, LIJKT ZE INEENS AAN JE STOELPOTEN TE ZAGEN, DE FEEKS

Tot zover weinig nieuws: als je iemand als een concurrent beschouwt, zul je kritischer naar diens werk kijken en zelf ook beter je best doen. Rebecca (29) kan erover meepraten. Ze is zelfstandig websitebouwer en had een bevriende kantoorgenoot die hetzelfde doet. 'Ik vergeleek mijn werk steeds met dat van hem. Wie had de lekkerste vormgeving, wie zorgde voor het grootste gebruiksgemak? Was dat lettertype dat hij had gebruikt te lullig of juist helemaal hip? Het maakte dat ik een stapje extra zette.'
Er bleek naast het motiverende effect van de *frenemy* echter ook nog iets anders uit het Amerikaanse onderzoek. Iets wat wél verrassend was. Namelijk: de studenten die tweeslachtige gevoelens hadden voor elkaar, begrepen elkaar beter dan degenen die op vriendschappelijker voet stonden. Ze waren het vaker eens met statements als 'Ik snap waarom deze persoon fouten heeft gemaakt' en 'Ik zou in dezelfde positie ook fouten maken.' Volgens de onderzoekers komt het doordat mensen veel meer nadenken over hun *frenemies* dan over hun vrienden of vijanden. Je weet immers niet precies waar je staat met zo'n persoon, terwijl dat met een maatje of mispunt duidelijk is. Over die takketrol op je werk hoef je niet veel te piekeren. Als zij weer eens een klant heeft binnengesleept, dan is dat omdat ze nu eenmaal een formidabele slijmjurk is. Zo iemand zit in een hokje, en klaar ben je. Nee, dan een *frenemy*. Die flater die ze laatst sloeg, zou jou dat ook kunnen overkomen? Moet jij misschien ook zo'n koelbloedig mantelpak, voor een megaprofessioneel aura? Je wilt vat ▶▶



krijgen op die ander en dat is niet makkelijk als diegene niet in zo'n handig hokje zit. Daarbij vergelijk je jezelf steeds met je collega, je zet jezelf in haar of zijn schoenen. Dat leidt tot meer begrip. De onderzoekers stellen dat ambivalente relaties op het werk zelfs leiden tot betere beslissingen. Je bekijkt zaken vanuit verschillende perspectieven en zo heb je alle kanten van een kwestie gezien voor je een knoop doorhakt.

VRIENDSCHAP EN ARGWAAN

Het kan dus reuzehandig zijn, een dergelijke collega. Veel mensen moeten out-of-the-boxdenken leren van geestdriftige kantoorgoeroes tijdens peperdure cursussen op de hei. Maar van zo'n vakgenoot krijg je het mooi voor nop. Anne herkent het. 'Juist omdat ik ook vriendschappelijk omging met mijn collega, dacht ik veel over haar na. Als ik haar alleen maar stom had gevonden, had ik nooit nauwkeurig gekeken naar hoe ze bepaalde zaken aanpakte en of ik dat misschien ook zo kon doen.' En wat ze zoal opstak? 'Ik zag dat ik best sneller kon werken. Ik wilde altijd alles helemaal perfect afronden, maar ik merkte door haar werkwijze dat dat niet altijd hoeft. Een tien is niet nodig, een acht is ook oké. Ik moest mezelf niet zo gek maken. Dat besef helpt me nog steeds.'

Helaas gaat het nadenken over de vriendelijke rivaal op het werk soms te ver. Een gezond potje reflectie is mooi, maar nachten wakker liggen is funest. Anita Smeding: 'In mijn praktijk zie ik vaak dat het niet makkelijk is om met ambivalente relaties om te gaan. Mensen kunnen er helemaal door in beslag worden genomen, het kan zelfs leiden tot een burn-out.' Smeding ziet dat vooral vrouwen moeite hebben met een collega voor wie ze vriendschap maar ook argwaan voelen. 'Mannen zijn minder bezig met aardig gevonden worden en een goede sfeer. Vrouwen trekken het zich sneller aan als er sprake is van wantrouwen. Ze gaan de samenwerking dan soms vermijden, of denken in termen van dader en slachtoffer.' Wat Smeding aanraadt in dergelijke gevallen, naast bedenken dat die ander nu eenmaal ook een concurrent is: 'Maak je eigen basis sterker en kom voor jezelf op als het nodig is, zodat de relatie gelijkwaardiger wordt. Probeer de ander te zien als een mens met andere waarden en kwaliteiten, die je zelf niet of nog niet hebt. Dat kan je helpen om de vijandigheid kwijt te raken. Als je het erg zwaar hebt: zoek een vertrouwenspersoon die je kan helpen, of een coach. Maak niet de fout om op de werkvloer medestanders te zoeken, dat kan de werksfeer flink verpesten.'

JE VERPLAATST JEZELF STEEDS IN DE POSITIE VAN JE COLLEGA. DAT LEIDT TOT MEER BEGRIP

Bij Anne is het gelukkig nooit zo ver gekomen, zelfs niet toen haar collega haar functie kreeg. Anne was bezig om een nieuwe afdeling op te zetten maar had moeite met de werkdruk. Haar collega sprong bij en nam uiteindelijk de plek over. 'Als ik eerlijk ben, kon ik die baan op dat moment ook niet aan. En ik moet zeggen: ze heeft me nooit afgebrand, ze heeft alles wat ik had opgezet intact gelaten en me alle credits gegeven voor mijn werk. Uiteindelijk ben ik blij dat die positie naar haar is gegaan.'

Ze bleek een echte *frenemy*: een sympathieke concurrent.

Dat het ook anders kan, merkte Rebecca. 'Ik speelde soms opdrachtgevers aan mijn kantoorgenoot door en hielp met pitches. Dat wilde hij ook graag. Maar op een gegeven moment besefte ik dat hij alleen aan zichzelf dacht. Het was extreem: hij probeerde mijn contacten met opdrachtgevers zelfs te saboteren. En als ik hem een idee had gegeven, vertikte hij me daar credits voor te geven.' De kantoorgenoot was geen inspirerende rivaal, hij bleek een regelrechte vijand.

Het is een ware kunst om een goede *frenemy* te zijn, en om ermee om te gaan. De twee gaan uiteraard vaak samen. Heb je een aimabele concurrent als collega, dan is er een grote kans dat je voor die persoon dezelfde positie inneemt. En dat is eigenlijk een groot compliment. Smeding: 'Als er iemand is die jou aardig vindt maar je tegelijkertijd als een bedreiging ziet, is dat een teken dat je talent hebt.' ■

Meer info over de praktijk van Anita Smeding is te vinden op anitasmeding.nl

DE MYTHE VAN DE OPPERBITCH

Vrouwen aan de top doen er alles aan om daar de enige dame te blijven, de bitches. Het wordt wel het *'queen bee syndrome'* genoemd. Een mythe, zo blijkt. Onderzoek van de Columbia Business School keek 20 jaar lang naar de 5 best betaalde banen van 1500 bedrijven. Zat er eenmaal een vrouw bij die vijf - maar was zij niet de algemeen directeur - dan nam de kans met 50 procent af dat er nog een vrouw een hoge functie zou krijgen. Maar: bedrijven met een vrouw aan het hoofd hadden juist vaker vrouwen in hoge functies. Het zijn volgens de onderzoekers niet de hooggeplaatste vrouwen die andere vrouwen dwarsbomen, maar het zijn de mannen aan de top: eenmaal een excuustruus boven in het bedrijf, zijn ze niet snel geneigd om nog meer vrouwen te benoemen.

ILLUSTRATIE NEARLY NORMAL @ UNIT CMA