

Wantrouwen als oorzaak van hyperactiviteit

Vorig jaar wezen we al op het verschijnsel van de [hyperactiviteit](#) als stoorfactor in onze samenleving. Daarbij ging het vooral over het verschijnsel zelf en haar gevolgen. We vergeleken de hyperactiviteit in de samenleving met de temperatuur in een materiaal. De vraag is nu waar deze hyperactiviteit vandaan komt. Een indicatie die al gegeven werd, is dat de maatschappij zich nog niet aangepast heeft aan het feit dat er nu zoveel mogelijkheden bestaan die vroeger ondenkbaar waren. Tegelijk is de mens historisch gewend aan een situatie van gebrek, ergo hij zal alle opportuniteiten grijpen die zich aandienen, ook als hij ze niet nodig heeft, en zelfs als deze opportuniteiten hem meer schade dan vreugde berokkenen.

Toch is dit slechts één element in de verklaring. Een niet eerder vermelde faktor lijkt me de evolutie van het socio-economisch klimaat. Er heeft een belangrijke evolutie plaatsgevonden, zeg maar sinds de jaren '80 toen Ronald Reagan en Margaret Thatcher de politieke lakens uitdeelden in het westen. Vòòr die tijd was het denkbaar een bedrijvigheid uit te bouwen en gedurende enkele jaren te exploiteren, in een relatief stabiel en vertrouwvol klimaat. Dat betekende niet dat alle bedrijvigheid stabiel en succesvol was, maar de omgeving was kenbaar en in zeer bescheiden mate voorspelbaar.

Twee verband houdende evoluties vonden plaats. Er was enerzijds een evolutie naar een economie die meer 'geprägt' werd door de idee van mededinging naar angelsaksisch economisch model. Dat werd o.a. ook gestimuleerd in de nieuwe ééngemaakte markt door de Europese Commissie. Anderszijds vond er ook daadwerkelijk een mondialisering plaats met een verschuiving van de productie naar lage loon landen. En de eerste evolutie was ook nodig om het hoofd te bieden aan de tweede.

Maar het concurrentiedenken heeft zijn limieten. Weliswaar moet je voortdurend je concurrentiepositie in de gaten houden, maar je kan, om een voorbeeld te geven, niet voortdurend van toeleverancier veranderen zonder kosten. Op een bepaald moment gaat het concurrentiedenken meer kosten dan baten brengen. Het hele productieapparaat wordt nu voortdurend in vraag gesteld, er worden steeds nieuwe investeringsanalyses gemaakt, maar het systeem is veel te instabiel om ook maar één investering zijn pay-back period te laten bereiken. In werkelijkheid vernietigen de talrijke veranderingen steeds opnieuw de geprojecteerde bedrijfswinsten.

De laatste jaren zijn we geëvolueerd naar een steeds extremere vorm van 'meritocratie' waarbij de partners in een toegevoegde-waarde ketting mekaar geen licht in de ogen gunnen. Daarbij lijkt het soms dat niet de eigen bedrijfswinst centraal staat, maar wel het vermijden van bedrijfswinsten bij toeleveranciers, partners en natuurlijk concurrenten.

Deze manier van denken heeft mijns insziens zelfs ingang gevonden in de samenleving in haar geheel. De extreme meritocratie heeft niet alleen geleid tot een destabilisatie van de economie maar ook tot meer wantrouwen in de persoonlijke relaties tussen mensen. Lange termijn zakenrelaties en persoonlijke relaties lijken bijzonder moeilijk te worden. Mensen voelen wel aan dat de relatie met de medemens moet verbeteren. Getuige ook het succes van

sociale netwerksites. En we doen allemaal voortdurend ons uiterste best om erkenning te krijgen, om een goede indruk na te laten, maar slagen daar nauwelijks in omdat we mekaar geen erkenning kunnen geven... Of zoals een schrijver het onlangs formuleerde: "Wij proberen voortdurend goede indruk te maken op mensen waar we niet van houden." Wantrouwen veroorzaakt hyperactiviteit. De hyperactiviteit lijkt gericht op de optimalisering van de economie maar vernietigt alleen de vooropgestelde doelstellingen voor onszelf en voor de anderen. Hyperactiviteit belemmert het herstel van het economisch klimaat.

Een gezonde economie berust op vertrouwen. Laat ons dus werken aan een vertrouwvolle toekomst.

Heverlee, 28 december 2010