

Gepubliceerd op M&L Hét platform voor managers en professionals
22 mei 2009

Interview

Jan Willem Kirpestein: ‘Kluzenaars zijn de coaches avant-la-lettre’

22 MEI 2009 — Een groep prominente denkers en doeners, onder wie Herman Wijffels, breekt in de interview- en essaybundel In naam van de natuur een lans voor een cultuuromslag in de manier waarop wij naar het leven op aarde kijken. Het klimaat staat onder grote druk en het is noodzakelijk dat wij andere afwegingen gaan maken, is hun overtuiging. Jan Willem Kirpestein, samen met Henk Manschot en Vanno Jobse verantwoordelijk voor de redactie, legt uit.

Wat is het vertrekpunt voor deze bundel geweest?

In 2002 heeft een bijeenkomst plaatsgevonden van de organisatie ‘Encounter of Worldviews’, waar zo’n tachtig CEO’s en andere topmensen uit het mondiale bedrijfsleven aan deelnamen. Zij mochten niets voorbereiden: het doel van de bijeenkomst was te onderzoeken in hoeverre het nog mogelijk is elkaar vertrouwen te geven in plaats van te veroordelen. Onder de aanwezigen was ook Ian Player, een vermaarde Zuid-Afrikaanse natuurbeschermer, die een verhaal hield over de voetsafari’s die hij organiseert met zijn ‘Wilderness Leadership School’. Hij vertelde dat mensen tijdens de voetsafari’s die hij organiseert, door de overweldigende kracht van de natuur in contact komen met hun verborgen gevoelens en intuïties. In de wildernis kun je je gevoel niet ophouden, zegt hij. Olifanten weten niet of iemand CEO is en trekken zich daar niets van aan. Een voetsafari kan op die manier uitgroeien tot een vorm van ‘leadership development’: wanneer de façades neergelaten worden, krijg je toegang tot een groot wijsheidskapitaal waartoe wij normaal gesproken geen toegang meer hebben.

Ian Player zegt: ‘In de wildernis kom je de menselijke schaduw tegen.’ Hij omschrijft het als een heel pijnlijke ervaring. Wat bedoelt hij?

Het woord schaduw, de ‘inner shadow’, komt uit het gedachtegoed van

Carl Gustav Jung. Het maakt deel uit van zijn ideeën over het individuele onbewuste en het 'collectieve onbewuste'. Wanneer je niet in contact bent met je schaduw, kan dat zeer destructieve gevolgen hebben. Managers nemen besluiten op basis van bepaalde afwegingen en als zij zich te weinig bewust zijn van hun egodrijfveren - bijvoorbeeld om uit dieperliggende minderwaardigheidsgevoelens zichzelf te willen bewijzen - kunnen zij zich te veel door die verlangens laten leiden in plaats van door hun wijsheid. Dat proces onder ogen durven zien, doet pijn: het is alsof je ego-oester opengaat. Je schaduw is op zich niet destructief, maar wordt het wel als je er niet mee in dialoog bent. De schaduw krijgt geen kans je te vertellen wat ze voor je betekent. Je schaduw herbergt voor 90 procent je persoonlijke onbekende en ontkende kwaliteiten. Je gaat ze omarmen en er wat mee gaat doen zodra je de dialoog ermee aangaat. Dat behoort tot de dingen die je leert inzien tijdens het 'Wilderness Leadership Trail'.

Is deelname aan een Wilderness Leadership Trail niet een speeltje voor de happy few?

Goede vraag maar niets is minder waar. Met behulp van sponsors krijgen ook veel Zulu-kinderen uit de townships in Zuid-Afrika de kans om op voetsafari te gaan. Er is veel aandacht voor weeskinderen, die het contact met hun cultuur zijn kwijtgeraakt. In Nederland wordt met 'Wilderness Vision' ook geld ingezameld voor deze kinderen: voor onderwijs in de eigen 'storytelling', voor onderwijs in een 'green template' en voor betere materiële omstandigheden op de scholen.

U vergelijkt de ervaring van de voetsafari's met de Bijbelse woestijnervaring: volgens de verhalen trokken wijzen en kluzenaars de woestijn in om na te denken. U noemt de verhalen over de woestijnervaring een 'inspiratiebron voor leiderschap'. Hoe moeten wij dat begrijpen?

Ten eerste: als persoon leer je jezelf, je drijfveren en je ontwikkelpotenties, beter kennen. Dat is van cruciaal belang voor leiders. Ten tweede: je leert ook de beweegredenen voor je beslissingen in de hectiek van alledag beter kennen. In de westerse maatschappij hebben wij ons aangeleerd vooral te vragen naar het hoe en het wat, maar de woestijnervaring leert ons ook te zoeken naar het waarom. Waarom doe ik de dingen zoals ik ze doe? Kennelijk voelden de kluzenaars en andere wijzen duizenden jaren geleden intuïtief aan dat een retraite in de woestijn daarbij helpt. Dat is toch geweldig interessant? Je zou kluzenaars in zekere zin kunnen beschouwen als coaches avant-la-lettre: kluzenaars werden vroeger vaak geraadpleegd door leiders en

gebruikten in feite soortgelijke tools als tegenwoordig. Gevoel en verstand werden verenigd in een maatschappelijke situatie waarin ratio losgeraakt was van intuïtieve wijsheid. De intuïtieve wijsheid komt niet alleen van binnen, maar legt de echte verbinding met 'buiten'. Ze beïnvloedt de externe oriëntatie. Van product- word je klantgericht. Je product krijgt er een betekenisdimensie erbij. Wat betekent mijn product voor mijn doelgroep? Waartoe dient het? Dat is veel meer dan winstmaximalisatie of puur financiële groei.

Neem de externe oriëntatie als voorbeeld. Stel: je verkoopt software, maar je houdt je alleen bezig met de technische aspecten van die software. Als je de dieperliggende redenen waarom deze software zo goed is voor een bedrijf niet in je verkoopverhaal betreft, zul je niet alleen geen goede verkoper zijn, je hebt ook de betekenis waarom je verkoopt gemist. De klant is niet in beeld geweest. We hebben dus 'skills' nodig om een relatie te leggen met mensen. Dat is een vaardigheid die wij zijn verleerd: in de westerse maatschappij zijn wij alleen nog maar bezig producten aan de man te brengen, die we zo snel mogelijk kunnen wegwerpen. Duurzame producten staan groei in de weg, dat wil zeggen: financiële groei. Maar achter dat idee schuilt een betekenisprobleem. Het zou meer betekenis hebben wanneer je je afvraagt wat je wilt veranderen met je geld. Daarmee laat je een nieuwe dimensie toe. Wij hebben een grote omslag in ons denken nodig om te beseffen dat het anders moet. Ook economisch. De mensen die in onze bundel aan het woord komen, verzetten zich tegen het idee dat een duurzame economie een offer vergt. Zij dragen de overtuiging uit dat duurzaamheid een ultieme creatiebron kan zijn. Als zij iets hebben geleerd bij de 'Wilderness Leadership School', is het dat zij economie en ecologie moeten laten samengaan. En dat kan ook: wij beschikken over zoveel competentie, zoveel wijsheid, zoveel creativiteit.

In de verhalen over de wildernis gaat het vaak over rust, over innerlijke processen. Maar ik mis de mens als jager.

De Bosjesman was een jager, maar een andere jager dan wij kennen. In onze maatschappij is een jager iemand die zo snel mogelijk zo veel mogelijk 'profit' nastreeft. Dat is jacht gekoppeld aan begeerte. De Bosjesmannen leefden heel anders. Elke keer dat zij op jacht gingen, uitten zij eerst in een ceremonie hun diepe respect voor a de Geest van de wildernis . Zij kenden hun rol in het geheel en gebruikten deze rol optimaal. Zij gingen met respect te werk: ze beschouwden de prooi als een geschenk dat hen leven bracht. Na het neerschieten van hun prooi, voltrokken zij een ceremonie om hun respect voor het gedode dier te

betonen.

In uw eigen essay in de bundel pleit u voor gedeelde waarden, omdat alleen op die manier samenhang zal ontstaan binnen een organisatie. Aan welke waarden moeten wij dan denken?

Aan de existentieel beleefde menselijke waarden, de innerlijke overtuigingen die je samen kunt delen. Je hoort vaak dat geroepen wordt om een 'terugkeer naar de normen en waarden', zonder dat deze waarden vlees en bloed krijgen. Ze zweven abstract boven de organisatie en zijn niet geïntegreerd in het concrete handelen. Dan is het logisch dat het waardenverhaal in organisaties als een losse gevelsteen wordt beleefd. Waarden moeten naar hun betekenis voor de organisatie op maat gesneden worden. Als je voor een verzekeringsmaatschappij werkt, zijn zorgvuldigheid en respect belangrijke waarden die je moet uitdragen. Hoe ga je daarin om met creativiteit en hoe verhoudt deze creativiteit zich tot de buitenwereld? Waarom en waartoe doe ik de dingen die ik doe? Aan deze reflectievragen heeft het de afgelopen jaren al te zeer ontbroken. Niet alleen in de financiële wereld, ook daarbuiten. De financiële crisis is een symptoom van een veel omvattender crisis. Het is een voorbeeld van zo'n onbekende schaduw die destructief is geworden.

In naam van de natuur heeft een christelijke achtergrond. Wat kunnen niet-christenen aan dit boek ontlennen?

De bedoeling is niet alleen mensen met een christelijke achtergrond te bereiken. Naar ons idee zijn bepaalde natuurwaarden een gegeven, waar iedereen mee verbonden is. Mary Evelyn Tucker refereert bijvoorbeeld ook aan het Boeddhisme. Dat kent andere begrippen voor dezelfde waarden. Dat verschil is alleen taalkundig. Het gaat om de wijsheid van het bewustzijn. Waartoe zijn wij hier? Waartoe doen wij dingen? Dat zijn vragen die iedereen zich stelt. (HK)