



BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

Ik kan niemand iets leren...

(ik kan hooguit iemand helpen het in zichzelf te vinden) Galileo Galilei

nr 11/2015

Geven en nemen

Hoorde net een zin uit een Ted talk (www.ted.com) die me bijblijft. Het was een presentatie van een singer-songwriter, die vertelde dat hij met een lied een intentie wil overbrengen. Zoals ook een kok dat wil in een restaurant met zijn menu. En zoals een architect dat doet met zijn ontwerp voor een gebouw.

De zin waarover ik het heb, luidde: als je het doet om indruk op mensen te maken of voor het applaus na afloop dan ben je niet aan het geven, dan ben je aan het nemen.

Ik weet nu waarom die zin me bijblijft. Ik vraag me dat namelijk ook vaak af: wat wil iemand zeggen met die imponerende directiekamer, die overdreven grote receptieruimte of die verzameling Ferrari's in de glazen kast. Dat laatste is overigens geen verzonnen voorbeeld.

Volgens mij is de beste intentie: gezond egoïsme, als mijn belang ook het jouwe dient.

Intenties

Nu ik nadenk over dat niet verzonnen voorbeeld (de Ferrari's) kom ik tot de volgende gedachte: ik heb me toen ik het zag afgevraagd wat de betekenis hiervan was. Ik weet dat ik het antwoord toen niet had, maar om een of andere reden voelde ik me er niet goed bij. Dat had niks te maken met die model Ferrari's, maar met de intentie die ik niet kon thuisbrengen.

Later toen de zaken fout liepen, kon ik zo de relatie leggen naar de vraag die ik mezelf had gesteld en met name naar het vervelende gevoel dat ik eraan over hield.

Heeft u dat ook wel eens? Dat u een ruimte binnenstapt of iemand een hand geeft en u zich niet prettig voelt? Dat er een vreemd gevoel is dat de Duitsers "unheimisch" noemen.

Goed om de intenties van anderen ook eens te overdenken.

Niet wat hij zegt

De intenties van mensen spreken veelal niet direct uit de woorden die iemand gebruikt of uit de sheets waarmee iemand iets presenteert. Als iemand de intentie heeft meer te nemen dan te geven, weet hij ook wel dat hij dat beter maar kan verbergen.

Voorbeeld: als de verkoper zijn klant eigenlijk alleen maar ziet als een zak geld die zijn kant op moet komen, dan realiseert hij zich wel dat hij dat beter voor zich kan houden. Dus hij probeert te voorkomen dat u en ik dat ontdekken.

De ware intentie komt echter, naar mijn stellige overtuiging, altijd naar voren in wat iemand doet. Dat kan uiteraard wel even duren, want ook in het gedrag proberen mensen van alles te verbergen. Maar ik geloof niet dat ze dit heel lang volhouden. Niet wat iemand zegt is het belangrijkste, maar wat hij doet.

BEHOEFTE AAN MEER?

Bel of mail me.

CONTACT

klik: mail@janwillemjansen.com

klik: www.janwillemjansen.com

bel : +31 6 51 81 83 37

JAN WILLEM JANSEN

