

De gave van de aandacht

Om betekenisvolle resultaten en prestaties te kunnen leveren, zijn twee succesvoorwaarden van belang: intentie en aandacht.

Neem bijvoorbeeld de wereld van de cultuur. Onlangs werd Dick Bruna 80 jaar. Deze Utrechtse tekenaar weet al decennia miljoenen mensen te raken met zijn boeken over Nijntje. Zijn intentie om zijn artistieke talent in te blijven zetten voor de vele lezers, voert hem nog vrijwel iedere morgen per fiets naar zijn atelier. Al tientallen jaren begint hij daar vanaf een uur of acht aandachtig met het tekenen aan een nieuw Nijntje avontuur. ‘Bij al het werk dat ik maak, wil ik de mensen graag een prettig gevoel geven ... Dat je even om mijn werk glimlacht, er even warm van wordt. Daar gaat het me om.’, aldus Bruna in een recent interview met Elsevier. Of u nu wel of geen liefhebber bent van het wereldberoemde konijn, om het vakmanschap van Dick Bruna kan niemand heen.

Dit laatste geldt ook voor 's werelds beste tennisser Roger Federer. Hij sloot zijn seizoen vorige week af met behalen van de Masters titel - het slottoernooi voor de acht hoogst geklasseerde spelers van dit kalenderjaar. Federer toont in gedrag al jaren een sterke intentie om zijn superieure spel en grote talent verder te ontwikkelen. In een zeer competitieve omgeving geeft hij al jarenlang succesvol aandacht aan iedere serieuze wedstrijd, met als resultaat dat hij nog steeds groeit als sportman.

Er zijn interessante overeenkomsten tussen de tekenaar en de tennisser. Zij stellen hoge eisen aan zichzelf, zijn iedere dag bezig om” eruit te halen wat erin zit’ (Bruna, in het eerdergenoemde interview), geven grote aandacht aan details op het gebied van techniek en materiaal. Bij dit alles staat de focus op kwaliteit voorop (want inkomsten hebben beiden al jaren meer dan genoeg).

Van deze inspirerende toppers in cultuur en sport, nu over naar de dagelijkse praktijk van ontmoetingen tussen professionals in overheid, onderwijs, dienstverlening, etc. Daarin valt mij op dat de intenties van de meeste mensen wel goed voelen. Maar de gave van de aandacht staat meer en meer onder druk. Een tweetal actuele voorbeelden ter illustratie. Tijdens de zorgvuldig voorbereide bespreking van mijn visierapport over ICT in het onderwijs, blijkt de verantwoordelijk wethouder niets te hebben gelezen – ook niet de ambtelijke oplegnotitie van 3 kantjes A4. Weg is het gehoopte momentum van besluitvorming.

En bij een internationaal congres in Amsterdam verschuilt een groot aantal van mijn collega-deelnemers in de plenaire zaal zich voortdurend achter het scherm van de eigen laptop. Het belangstellend luisteren hebben zij ingeruild voor het permanent volgen van de stroom van emailberichten en nieuwsbrieven.

Of dit laatste juist een voorbeeld is van succesvol ‘multitasken’? Ik geloof er niets van. Om bij tennis een service goed te kunnen ontvangen is geconcentreerde aandacht geboden. Exact hetzelfde geldt voor het goed luisteren naar een boodschap van een gesprekspartner. Laat u dus niets wijsmaken: ‘multitasking is the enemy of focus’. Maak meer gebruik van uw gave van de aandacht.