

## Ben Tiggelaar: Goldsmith

Intermediair, 15 feb 2008

'Eerste vraag: hoeveel procent van je gesprekstijd gebruik je vooral om te laten merken aan anderen hoe goed en hoe slim jijzelf bent? Geef eens een schatting.'

Marshall Goldsmith grijnst breed de zaal rond, terwijl ik terugdenk aan de avond ervoor. Om precies te zijn aan het moment dat ik mijn mond weer eens niet kon houden na de simpele vraag: 'Hoe gaat 'ie?' Nee, ik begon een exposé van bijna tien minuten over wat er zakelijk dan wel zo goed gaat. En wat mij dat allemaal oplevert. Kortom: hoe goed ik eigenlijk wel ben. Ik voel me een beetje betrap.

Goldsmith gaat verder: 'Tweede vraag: hoeveel procent van onze tijd besteed je er aan om te laten zien dat andere mensen juist minder slim zijn?' Ha, daar scoor ik beter op. Ik roddel niet (tenminste, niet veel) en probeer zo weinig mogelijk vervelende stukjes te schrijven over anderen (tenzij ze het er zelf naar maken, natuurlijk).

Goldsmith is een Amerikaanse leiderschapscoach. Hij geeft hier een seminar omdat zijn nieuwe boek binnenkort in het Nederlands verschijnt.

Volgens zijn peilingen zijn de meeste managers zó competitief dat ze minimaal zestig procent van hun tijd besteden aan het bevestigen van zichzelf en het neerhalen van anderen. 'En intussen maar roepen dat we het zo druk hebben. Ik heb een gouden time-managementtip: schrap die zestig procent! Je wordt een betere manager en je houdt massa's tijd over.'

Goldsmith voert meteen een maatregel in. 'Managers zijn zo gek op winnen en hebben zo'n hekel aan verliezen, dat het volgende altijd werkt: iedere keer dat je stiekem toch communiceert hoe slim jij bent of hoe dom de ander, kost je dat een boete van één euro. Het geld gaat naar een goed doel dat jullie zelf mogen bedenken.'

Het helpt. In ieder geval in de gesprekjes die ik die middag voer. Ik ben behulpzaam, ik oordeel niet, ik ben een modelburger.

Bij het groepje verderop gaat het allemaal veel stroever. Niet zo snel van begrip. Kun je ook wel aan ze zien. Goldsmith heeft mazzel dat er vanmiddag mensen zoals ik in de zaal zitten. Mensen die wél snel leren.

Oeps. Twee euro.

Ben Tiggelaar