

## Sprezzatura

### Synchroon

De werelden van boekenmakers en boekenkopers lopen niet altijd synchroon, wat er dan toe leidt dat de fraaiste boeken tegen erg lage prijzen *verramsjt* worden. Soms kom ik een boek tegen dat ik al met veel plezier heb gelezen en dat ik liefst nog een keer zou kopen, zo goed vond ik het. Dan sta ik ermee in mijn handen en verheug me op de mooie leeservaring die ik al heb gehad, zij het tegen het volle pond, voor ik het terug leg, want ik heb het immers al.

### Memoires

Lang verhaal kort: voor zes euro negentig is nu het onvolprezen *Vuur en as* te bekomen, van de Canadese ex-politicus [Michael Ignatieff](#), die hoogleraar was aan Harvard, zich door een aantal partijbaronnen liet verleiden om de politiek in te gaan, fractievoorzitter werd van de Liberale Partij in het Canadese Lagerhuis en de politiek weer verliet nadat hij in landelijke verkiezingen verpletterend was verslagen. Over zijn *Werdegang* schreef hij *Vuur en as. Succes en falen in de politiek*, alom geprezen en als voorbeeld gesteld voor hoe je politieke memoires schrijft. Leg er *De Belofte* van [Pieter Hilhorst](#) naast en je ziet dat *Vuur en as* de mal is waar Hilhorst zijn boek in heeft gegoten.

## **Pijnbank**

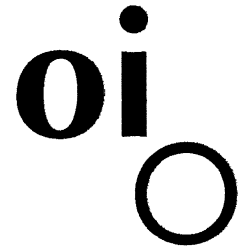
Net als Ignatieff legt Hilhorst zichzelf op de pijnbank om te analyseren waarom hij als politicus is mislukt, en net als Ignatieff benadrukt hij, dat zijn falen anderen vooral niet moet weerhouden, het ook te proberen. En dat alles vanuit de vertrouwde Nederlandse politieke context beschreven – maar toch zou ik, als ik *moest* kiezen, *Vuur en as* meenemen naar het spreekwoordelijke onbewoonde eiland, omdat Ignatieff over meer *sprezzatura* lijkt te beschikken: de vaardigheid om te verbergen hoe knap men is en de indruk te wekken, wat men zegt en doet zonder moeite en bijna achteloos te zeggen en doen.

## **Filter**

Ignatieff geeft veel aandacht aan die *sprezzatura* en andere vaardigheden die een politicus niet mag missen – zoals de kunst je te positioneren, dat wil zeggen je te onderscheiden zonder een standpunt in te nemen; het aanbrenge van een filter tussen brein en mond; het bedenken, bijhouden en overbrengen van je verhaal op je publiek; het vermogen je aan te passen aan veranderende omstandigheden; charmeren, inspireren en sluw zijn. Allemaal erg leerzaam ook voor wie zich met procesmanagement bezighoudt – of je nu de vertegenwoordiger in ideeën en hun realisatie bent die zich politicus noemt of de *gun for hire* die een ander daarbij helpt.

## **Opportunisme**

Hoe dan ook: wie iets voor elkaar wil krijgen heeft daar doorgaans een ander bij nodig. Samenwerken veronderstelt een zekere mate van wederzijds vertrouwen: de overtuiging dat de ander niet opportunistisch



[www.oio.nl](http://www.oio.nl)

zal omgaan met jouw belangen. Dat klinkt logisch, maar ook een beetje naïef.

Ignatieff benadert het net wat anders. Opportunisme vindt hij een essentiële politieke vaardigheid. Een slechte opportunist buit kansen uit en een vaardig opportunist overtuigt de ander dat hij een kans heeft gecreëerd, schrijft hij. Oftewel: een slechte opportunist beschaamt het in hem gestelde vertrouwen. Een vaardige opportunist is een goede verkoper die de ander iets laat kopen naar diens eigen beeld en voorstelling. Een mooi voorbeeld van Ignatieff's *sprezzatura*: hij introduceert tussen neus en lippen door een met realisme beklede variant van vertrouwen door, als een heuse handelsreiziger, samenwerking en verkoop opportunistisch te laten samenvallen.