

COLUMN

HET VIJGENBLAD

Mocht u nog denken dat lastige kwesties met opdrachtgevers iets is van de laatste, postmoderne tijd, dat valt reuze mee.

In het prachtige boek *De Ambachtsman* van Richard Sennett verhaalt deze socioloog over een ander boek. Dat boek, *Autobiografie* heet het, is geschreven door Benvenuto Cellini in 1558. Cellini is ten tijde van de Renaissance verreweg de beroemdste edelsmid, een ware ambachtsman. Om een beeld te geven van het vakmanschap en de originaliteit van Cellini: het door hem ontworpen gouden zoutvaatje is op dit moment zo'n 50 miljoen euro waard. Een ware *must have* vermoed ik dan ook voor de miljonair die onlangs zijn thee dronk uit een porseleinen kopje van 26 miljoen euro.

Cellini accepteert slechts een meester, Michelangelo, en daarna komt hij, vindt hij zelf. In *Autobiografie* schrijft hij onder andere over zijn beslommeringen en conflicten met zijn opdrachtgevers. Zo maakt hij voor koning Filips II een marmeren beeld van een naakte Christus. Filips brengt vervolgens eigenhandig een vijgenblad van goud aan om Christus' edele delen te verhullen. Cellini protesteert natuurlijk luid en roept dat de koning de eigenheid van Christus ruïneert, waarop Filips hem antwoordt: "Hij is van mij." Waarbij ik me dan zo voorstel dat hij die vier woorden heel kalm en nadrukkelijk articuleert, als een ijzeren waarheid. Want dat is het.

Cellini voelt zich gedwongen tegenover zijn opdrachtgever te verdedigen waarom in zijn optiek het vijgenblad niet thuis hoort op zijn creatie. En dat valt hem helemaal niet mee,

want, dat realiseert hij zich gaandeweg in zijn boek steeds meer, dat is bedoemd te mislukken. Als puntje bij het (financiële) paaltje komt, is het nu eenmaal zo dat 'wie betaalt, bepaalt'.

U hoeft geen renaissancekunstenaar te zijn om u te herkennen in wat hier plaatsvindt. Want in hoeverre blijft u in uw dagelijkse praktijk trouw aan uw eigen visie op de kwaliteit van het werk dat u levert, wanneer degene die u betaalt, welgemikt hier en daar vijgenblaadjes plaatst op uitkomsten die hem of haar niet aanstaan? Of: in hoeverre voelt u zich soms gedwongen tot het doen van compromissen omdat ook u niet om de ijzeren waarheid heen kan? En hoe gaat u om met die situaties?

Zo weet ik zelf nog een handleiding te vinden in een la waar ik heel wat uren werk in heb zitten, betaald en wel, maar die afgekeurd werd op 'fundamentele verschillen'. Wat was er aan de hand? Ik schreef 'je' en zo toegankelijk, dat kon niet de bedoeling zijn. Na drie weken boos rondstuteren (gekrenkt ego) moest ik onderkennen dat ik kennelijk toch wat signalen had gemist en beter voorwerk had moeten doen om dit vijgenblad aan te zien komen.

Het boek *Autobiografie* was trouwens nooit bedoeld voor publicatie. Cellini schreef het voor zichzelf als reflectief document, waarbij Sennett opmerkt dat Cellini 'door veranderingen door klanten telkens weer werd aangespoord door vlagen van introspectie'.

Leren omgaan met een ijzeren waarheid is ook een hele kunst. ←



Margreeth Kloppenburg

Margreeth Kloppenburg werkt als adviseur en spreker voor accountants en andere professionals. Ze doet onderzoek naar hoe professionals beroepsinteger leren handelen.