

## Wat is presentie?

*Onze presentie overtuigt.*

– Walt Whitman

We weten wat presentie is wanneer we het voelen en wanneer we het zien, maar het is lastig te definiëren. Het is gemakkelijker te beschrijven wanneer presentie ontbreekt. Dit is mijn verhaal – een van de vele.

Toen ik in de herfst van 2004 de academische vacatures doornam, koesterde ik, net als alle doctoraalstudenten, de droom om uiteindelijk hoogleraar te worden. Een doctoraalstudent sociale psychologie heeft geluk als de studieadviseur van de faculteit de moeite neemt hem of haar voor te stellen op een jaarlijkse conferentie waar de beste vakgenoten aanwezig zijn. Zo'n conferentie is voor competitieve studenten in de laatste fase van hun studie dé gelegenheid om zich te manifesteren als mogelijk academisch 'talent om in de gaten te houden'. Tegelijkertijd hebben veel studenten op dit podium ook het gevoel dat ze 'oplichters' zijn. Gekleed in hun beste (mantel)pak krijgen ze de gelegenheid om kennis te maken met ervaren docenten en vooraanstaande vakgenoten bij topuniversiteiten, die wellicht op zoek zijn naar nieuwe arbeidskrachten. De ervaren vakgenoten, *casual* gekleed, krijgen de kans om nieuw talent te scouten, maar vaak zijn ze er vooral om elkaar weer te ontmoeten.

In een bepaald opzicht ben je als student gedurende je gehele studietijd al bezig met dit moment. Je bereidt je tot in de puntjes voor, onder andere door het maken van een pakkende samenvatting van je onder-

zoeksprogramma en je doelen. Die mag niet langer dan anderhalve minuut duren, anders raak je de aandacht van je toehoorder kwijt en wek je, doordat je te veel tijd neemt, de indruk dat je de ander niet voldoende respecteert. Als doctoraal student kom je gewapend met een, binnen en buiten de academische wereld bekende, *elevator pitch*.

Ik was ontzettend bang om mijn gezicht te laten zien op deze conferentie. Mijn angst stond in geen verhouding tot de werkelijke situatie.

De conferentie ging van start in een niet meer dan gemiddeld conferentiehôtel in een niet meer dan gemiddelde stad. Op weg naar het welkomstdiner stond ik in de lift met drie anderen – allemaal gearriveerde namen in mijn vakgebied, mensen die ik al jaren in stilte bewonderde. Het was alsof ik als slaggitarist van een middelmatige indie-rockband met een cd in mijn hand, opgenomen in de kelder van de moeder van onze drummer, in de lift stond met Jimmy Page, Carlos Santana en Eric Clapton. Alle personen in de lift hadden een naamkaartje opgeprikt gekregen, maar de enige die 'm echt nodig had, was ik.

Een van de 'rocksterren' in de lift was werkzaam aan een prestigieuze onderzoeksuniversiteit waar ik heel graag een baan zou krijgen. Plompverloren zei hij tegen me: 'Oké, we staan in een lift. Laat je pitch maar horen.'

Ik liep rood aan en kreeg een droge mond. Ineens realiseerde ik me dat niet één maar drie weledele geleerden naar me stonden te kijken. Ik begon aan mijn pitch, of beter gezegd: er rolden wat woorden uit mijn mond. Nog voor ik m'n eerste zin had afgerond, wist ik dat ik verkeerd begonnen was. Ik hoorde mezelf dingen zeggen als: 'Dus..., o, wacht, voordat ik daar iets meer over zeg...' Ik kon mijn eigen verhaal nauwelijks volgen. Het besef dat ik hard bezig was mijn eigen glazen in te gooien drong langzaam maar zeker tot me door. Dat was de nekslag; ik kon aan niets anders meer denken dan aan de angst die ik op dat moment doormaakte. Ik was er zeker van dat mijn kansen verkeken waren, niet bij één, maar bij drie universiteiten – o, en ook de scholen waar ze mee samenwerkten. Ik vocht niet langer tegen de paniekgevoelens, ik ging de zaken analyseren. En ik bleef proberen om een nieuwe start te maken. Het zou me nooit en te nimmer lukken mijn pitch af te ronden voordat we bij de twintigste verdieping<sup>1</sup> waren aangekomen, waar het diner plaatsvond. Ik keek de drie idolen beurtelings aan in de

hoop een begripvolle uitdrukking op een gezicht te ontdekken, iets van sympathie, steun, bijval. Wat dan ook. *Alsjeblieft*.

Eindelijk gingen de deuren van de lift open. Twee reisgenoten stapten snel uit, hun blik naar beneden gericht. De derde – degene die me ertoe had verleid mijn elevator pitch te geven – stapte rustig naar voren en draaide zich naar mij om terwijl hij zei: ‘Dat was de slechtste pitch die ik ooit heb gehoord.’ (En... zag ik daar een besmuikt lachje op zijn gezicht?)

De deuren schoven dicht. Ik liet me tegen de achterkant van de lift vallen, zakte in elkaar en bleef in de foetushouding op de grond zitten. De lift ging weer naar beneden en ik liet me meevoeren – naar beneden, naar beneden, nog verder naar beneden. Helemaal terug naar de lobby. Ondanks de onmiskenbare afkeuring voelde ik opluchting, voor heel even.

Daarna: O. Mijn. God. Wat had ik gedaan? Hoe was het mogelijk dat ik niet in staat was geweest één zinnig woord te zeggen over een onderwerp dat ik meer dan vier jaar intensief had bestudeerd? Hoe was dat in hemelsnaam *mogelijk*?

Toen ik eenmaal uit de lift was, kwam mijn pitch langzaam maar zeker weer terug. De mist in mijn hoofd trok geleidelijk op en de stukjes van de puzzel vielen op hun plaats. Ik voelde de drang om terug te rennen naar de lift, ik wilde de hoogleraren opsporen in de eetzaal en ze vragen om een herkansing.

Dat deed ik niet. De conferentie duurde drie dagen en drie dagen lang was ik bezig het filmpje van de nachtmerrie in de lift in mijn hoofd af te draaien, steeds weer opnieuw. Ik kwelde mezelf nog meer door me ook heel gedetailleerd voor te stellen wat ik *wel* had moeten zeggen en hoe het dan was gegaan. Mijn drie toehoorders hadden vast minachting voor me gevoeld, misschien zelfs leedvermaak. Meedogenloos ontleedde ik mijn herinnering aan die paar minuten in de lift. Als een anatoom onderwierp ik alle deeltjes en verbindingen aan een grondig onderzoek, terwijl een stem in me zei dat ik niet alleen mezelf in de kou had laten staan, maar ook mijn studieadviseur. Hij had me jarenlang ondersteund bij mijn voorbereiding op deze conferentie en zijn reputatie op het spel gezet door mij hiervoor te selecteren. Ik kon de *repeat*-knop niet uitzetten, het filmpje van mijn drie minuten durende lift-blunder bleef draaien.

Ik vertelde mijn goede vriendin Elizabeth hoe het me op de conferentie was vergaan, en zij zei meteen: ‘O, trappenwijsheid!’

‘Waar heb je het over?’

Ze vertelde me een verhaal dat ze jaren geleden had gehoord tijdens een filosofiecollege. De achttiende-eeuwse filosoof en schrijver Denis Diderot was uitgenodigd voor een diner en voerde een gesprek over een onderwerp waarin hij goed thuis was. Maar misschien was hij die avond niet helemaal zichzelf, onzeker, gemakkelijk afgeleid, bang dat hij dom zou overkomen. Op een goed moment werd Diderot uitgedaagd en hij merkte dat hij geen weerwoord had. Het lukte hem gewoon niet om een samenhangend antwoord te formuleren. Hij hield het feest voor gezien en vertrok.

Terwijl hij de trap afliep, bleef dat vernederende moment door zijn hoofd spelen. Tevergeefs zocht hij naar het volmaakte antwoord. Pas toen hij onder aan de trap stond, had hij het gevonden. Zou hij teruggaan naar de eettafel en met dit antwoord een glorieuze comeback maken? Nee, natuurlijk niet. Het was te laat. Het moment – en daarmee de gelegenheid – was voorbij. Hij werd overmand door spijt. Had hij maar de tegenwoordigheid van geest gehad om die woorden op het juiste moment te vinden.

In 1773 keek Diderot terug op deze ervaring. Hij schreef: ‘Een gevoelig man als ik wordt overrompeld door de argumenten die hij naar zijn hoofd geslingerd krijgt. Hij raakt in verwarring en kan pas weer helder denken als hij onder aan de trap staat.’<sup>2</sup>

Diderot bedacht de uitdrukking *l’esprit d’escalier*, oftewel ‘trappenwijsheid’. In het Jiddisch (joods-Duits) zegt men *trepverter*, in het Duits *Treppenwitz*. In de moderne tijd wordt ook wel gezegd ‘liftwijsheid’, een term die mij ook wel raakt. Mijn favoriete uitdrukking is echter ‘wijsheid achteraf’. Het gaat allemaal over hetzelfde: de pakkende opmerking die te laat in je opwelt, de comeback die nooit komt, de tegenzet die uitblijft, vergezeld door een gevoel van spijt, teleurstelling, vernedering. We willen een herkansing, maar die zal er nooit komen.

Ik had dus mijn liftnachtmerrie, maar blijkbaar kent iedereen momenten als deze, zelfs achttiende-eeuwse Franse filosofen.

Rajeev, die me als een van de eersten schreef nadat mijn TED-talk op internet was gezet, omschreef zijn ervaring als volgt: ‘Het overkomt me zo vaak dat ik achteraf het gevoel heb dat ik niet het achterste van

mijn tong heb laten zien, dat ik niet het beste van mezelf heb gegeven. En dan ga ik de situatie nog eens analyseren, en nog eens en nog eens. Het blijft me achtervolgen. Ik voel me een zwakkeling, een mislukking.’

De meesten van ons hebben hun persoonlijke variant op dit verhaal. Misschien heb je iets vergelijkbaars ervaren na een sollicitatiegesprek of een auditie, na een date of een presentatie, of na een spreekbeurt of tijdens een etentje.

Maar hoe is het zover gekomen? Waarschijnlijk maakten we ons te druk over wat anderen over ons dachten. We meenden zeker te weten wat anderen dachten. We voelden ons machteloos en gaven toe aan dat gevoel. We klampten ons vast aan de zekerheid dat het echt zo zou gaan en waren zo gericht op deze uitkomst dat we vergaten de aandacht op het proces te richten. Deze zorgelijke overpeinzingen mengden zich tot een giftige cocktail van negatieve gedachten die ons zelfbeeld langzaam maar zeker aantastten. *Daardoor* is het bij ons zover gekomen.

Al voordat ons een mogelijkheid wordt geboden staan we stijf van angst en nervositeit. We maken een voorstelling van wat er allemaal mis kan gaan, maar wat we ons voorstellen is niet hier en nu, het is slechts iets wat *zou kunnen* gebeuren<sup>3</sup> – of niet. Door ons te richten op dingen die mogelijk mis kunnen gaan, geven we die dingen macht in het hier en nu. Wanneer we in deze mentale toestand onder druk worden gezet, kunnen we niet adequaat handelen en is het onmogelijk daaraan achteraf een goed gevoel over te houden.

*Als ik nu maar dit had gezegd... Als ik nu maar dat had gedaan... Had ik ze maar laten zien wie ik echt ben...* We kunnen niet volledig met onze aandacht bij een ontmoeting of gesprek zijn als we ons tegelijkertijd steeds afvragen of we het wel goed doen en ons laten afleiden door dat hamstermolentje in ons hoofd. Koortsachtig en aarzelend beoordelen we ons gedrag en proberen we de warboel in onze geest te ordenen. Onze gedachten gaan op de loop met de werkelijkheid en voor we het weten analyseren we niet meer de feitelijke gebeurtenissen, maar alleen de doemscenario's in ons hoofd die wij op dat moment *zien* als de werkelijkheid. We zijn ons zo overmatig bewust van onszelf dat het een kramp wordt waar we niet meer uit komen, zeker niet als we druk ervaren. We maken er een zootje van. Juist op de momenten die om

presentie vragen laten we het afweten. We zijn er niet met onze aandacht bij.

Alan Watts schreef in *The Wisdom of Insecurity*: ‘Wil je muziek begrijpen, dan moet je ernaar luisteren. Maar als je denkt: “Ik luister naar muziek” ben je niet aan het luisteren.’<sup>4</sup> Als je een sollicitatiegesprek hebt en je denkt: ‘Ik zit nu in een sollicitatiegesprek’ kun je niet met je volle aandacht bij je gesprekspartner zijn of datgene van jezelf laten zien wat je graag wilt laten zien: je authentieke, scherpzinnigste, moedigste, meest ontspannen zelf.

Watts beschrijft deze met onrust en bezorgdheid doorspekte anticipatie van toekomstige momenten als: ‘... een fata morgana die telkens achter de horizon verdwijnt. Hoe meer je haar najaagt, hoe meer ze uit het zicht verdwijnt.’<sup>5</sup> Deze momenten worden tot spookachtige schrikbeelden. Wij geven die spoken de macht om ons te achtervolgen – voorafgaand, tijdens en na een gebeurtenis.

Wanneer je nu weer geconfronteerd wordt met zo’n spanningsvol moment, stel je dan eens voor dat je er heel zelfverzekerd en enthousiast in stapt: je bent niet bang, je twijfelt niet aan jezelf. Stel je voor dat je energiek bent en je op je gemak voelt in die situatie. Je laat je niet beïnvloeden door wat anderen (in jouw beleving) over je denken. En stel je voor dat je weggaat zonder gevoelens van spijt. Je hebt je best gedaan, je bent tevreden over jezelf, ongeacht de uitkomst van het gesprek of de ontmoeting. Geen schrikbeeld, geen ‘trappenwijsheid’.

Tina, geboren en getogen in New Orleans, schreef me dat ze jarenlang last had gehad van haar beslissing om niet meer naar school te gaan. Als gevolg van die beslissing waren haar kansen op een vaste baan en een goed inkomen danig geslonken, maar dat was niet het enige. Haar gevoel dat ze net als ieder ander recht had op een betaalde baan was er door aangetast. Ze had jarenlang allerlei tijdelijk werk gedaan, vaak veel langer dan acht uur per dag. Op 34-jarige leeftijd behaalde ze alsnog haar diploma. Gaandeweg leerde ze zichzelf om ‘ook de meest uitdagende ontmoetingen te beschouwen als een mogelijkheid om mijn persoonlijke kwaliteiten te ontdekken en mijn waardigheid te tonen.’

Laat dit eens goed tot je doordringen. Dit klinkt als presentie.

## De elementen van presentie

Een paar jaar geleden had ik tijdens een vergadering van laboratoriummedewerkers op mijn afdeling een aha-moment dat het begin vormde van mijn interesse in de psychologie achter het begrip presentie.

In die vergadering presenteerde een gaststudente, Lakshmi Balachandra, onderzoeksdata en daarna vroeg ze om feedback. Ze had onderzoek gedaan naar de wijze waarop ondernemers nieuwe ideeën presenteren aan mogelijke investeerders en naar de wijze waarop investeerders reageren. Ze had 185 video's van pitches bekeken en zowel verbaal als non-verbaal gedrag bestudeerd. De resultaten verrasten haar. Bij het toewijzen van gelden waren niet de diploma's en referenties van ondernemers doorslaggevend, en ook niet de inhoud van de pitch. De voornaamste succesfactoren waren de volgende karaktertrekken: *zelfvertrouwen*, *de mate van rust die iemand uitstraalt*, *bevlogenheid* en *enthousiasme*. De succesvolle ondernemers waren op het cruciale moment – het moment waarop ze alle aandacht hadden – niet bezig met de vraag of ze het wel goed deden of wat anderen van hen dachten. Geen wijsheid achteraf, ze deden hun uiterste best en ze waren zich daar bewust van. Met andere woorden, degenen die slaagden waren volledig present en die presentie was duidelijk merkbaar, voornamelijk non-verbaal, in stemgebruik, gebaren, gezichtsuitdrukking, enzovoort.<sup>6</sup>

Veel aanwezigen reageerden met ongeloof op deze onderzoeksresultaten. Worden belangrijke investeringsbeslissingen werkelijk gemaakt op basis van een indruk van degene die de pitch presenteert? Gaat het echt alleen over charisma?

Ik bemerkte een heel andere reactie bij mezelf terwijl ik naar Lakshmi luisterde tijdens de labvergadering. Ik vermoedde dat de genoemde eigenschappen – zelfvertrouwen, rust, bevlogenheid, enthousiasme – op iets duiden dat krachtiger is dan de verwoording van iemands zakelijke expertise en betrouwbaarheid. Deze eigenschappen gaven aan in hoeverre die persoon werkelijk geloofde in de waarde en de integriteit van haar idee en haar vermogen om er de vruchten van te plukken. En dat zou iets kunnen zeggen over de kwaliteit van het voorstel.

Soms kost het ons geen moeite om kalm, enthousiast en zelfverzekerd

over te komen. Als dat lukt, heb je een belangrijke stap gezet, zoals Lakshmi's onderzoek en vergelijkbare onderzoeken aantonen. Deze eigenschappen zijn een betrouwbare indicator bij het bepalen in welke mate ondernemers succesvol zijn bij het werven van fondsen en in hoeverre sollicitanten een positieve evaluatie krijgen van hun gesprekspartners, in een later stadium teruggebeld worden en uiteindelijk aangenomen worden.<sup>7</sup> Is het verstandig om kalm, enthousiast zelfvertrouwen zo hoog te waarderen? Of begeven we ons op glad ijs als we dat doen? Mensen die op grond van deze karaktertrek een baan in de wacht slepen of fondsen van investeerders krijgen, blijken heel succesvol te zijn. Dat wijst erop dat de combinatie van zelfverzekerdheid en enthousiasme terecht als een zwaarwegende succesfactor wordt beschouwd. Studies onder ondernemers wijzen uit dat deze eigenschap een goede voorspeller is voor motivatie, de bereidheid om hard te werken, proactiviteit, doorzettingsvermogen, mentale veerkracht, creativiteit en het vermogen om mogelijkheden en vernieuwende ideeën op te merken.<sup>8</sup>

Dat is nog niet alles. Enthousiasme bij ondernemers heeft een aantekelijk effect op de mensen die voor en met hen werken. Zij werken met meer toewijding, zelfvertrouwen en bevoegenheid en presteren beter dan de gemiddelde werknemer. Ondernemers en sollicitanten die deze eigenschappen niet tonen, worden meestal beoordeeld als minder zelfverzekerd en minder betrouwbaar. Ook hun communicatievermogen en hun prestaties worden als minder goed beoordeeld.<sup>9</sup>

Een andere reden om ons vertrouwen te geven aan mensen die passie, zelfvertrouwen en enthousiasme uitstralen is dat het heel lastig is om *te doen alsof* je deze eigenschappen hebt. Als we niet bang zijn voor uitdagingen en vertrouwen hebben in onszelf, gebruiken we onze stem gevarieerder, we zijn expressiever en klinken meer ontspannen. Als we terugdeinzen of ons inhouden – waardoor de vecht-of-vluchtreactie van het sympathische zenuwstelsel wordt geactiveerd – verkrampen onze stembanden en keelspiers en wordt ons enthousiasme letterlijk 'de nek omgedraaid'.<sup>10</sup>

Als je ooit hebt moeten zingen terwijl je last had van plankenkoorts, dan ken je dit gevoel: de spieren die geluid produceren zitten vast, waardoor je stem samengeknepen en ijl klinkt. Het geluid dat je jezelf hoort maken, klinkt heel anders dan wat je in gedachten had.

Als we ons zelfverzekerd of enthousiast voordoen maar het niet



zijn, hebben anderen dat meteen in de gaten. Ze voelen aan dat er iets niet klopt, al kunnen ze misschien niet direct aangeven wat het precies is. Als een sollicitant te veel zijn best doet om een goede indruk achter te laten, bijvoorbeeld door geforceerd te lachen, werkt dat vaak averechts. Zijn gesprekspartner beoordeelt hem al snel als gemaakt of manipulatief.<sup>11</sup>

Een *disclaimer*: sociaal psychologen zijn er inmiddels wel achter dat mensen heel vaak irrationeel of bevooroordeeld zijn als ze beslissingen nemen. In wetenschappelijk onderzoek wordt hiervoor keer op keer bewijs geleverd. We baseren onze besluiten op vluchtige, misleidende of verkeerd begrepen eerste indrukken. In de sociale psychologie staat als een paal boven water dat eerste indrukken vaak oppervlakkig en ronduit gevaarlijk zijn. Dit bestrijd ik niet. Sterker nog, mijn eigen onderzoek was ook voor een belangrijk deel gericht op het opsporen en doorgronden van dit soort destructieve vooroordelen.<sup>12</sup> Wat ik hier bedoel te zeggen is dat een eerste indruk op basis van enthousiasme, bevlogenheid en zelfvertrouwen heel betrouwbaar *zou kunnen zijn*, juist omdat het zo moeilijk is deze karaktertrekken ‘na te doen’, ofwel te *faken*. Ben je niet present, dan voelen mensen dat aan. Ben je het wel, dan beantwoorden anderen het.

Oké, ik wil je niet kwijtraken als lezer, dus laten we hier even een pauze inlassen. Dit is niet het zoveelste boek vol adviezen, alleen gericht op ondernemers en leidinggevendenden. Zoals ik al zei, als ondernemer heb je presentie nodig om een zaal vol geïnteresseerde investeerders ervan te overtuigen dat ze er goed aan doen jouw project financieel te ondersteunen. Maar diezelfde presentie heb je nodig om jezelf ervan overtuigen dat het oké is om het woord te nemen tijdens een bijeenkomst of vergadering. Of te vragen om salarisverhoging. Of duidelijk te maken dat je met meer respect behandeld wilt worden.

Terwijl ik zit te schrijven denk ik aan al degenen die hun persoonlijk verhaal met me hebben gedeeld. Nimanthi uit Sri Lanka bijvoorbeeld. Zij kan als eerste in haar familie studeren en schreef dat het haar zoveel moeite kost vertrouwen te hebben in zichzelf. Cedric uit Alabama, die niet volledig gezond is en heel hard moet werken om in zijn eigen le-

vensonderhoud te voorzien nadat zijn vrouw is overleden aan kanker. Katharina uit Duitsland die hard bezig is haar eigen leven op te pakken na een ‘vechtscheiding’. Udofoyo uit Nigeria die het zo moeilijk heeft in de klas vanwege een fysieke beperking. Nicole uit Californië; zij werkt met mensen met een Down-syndroom en vraagt zich af hoe ze op een krachtige en tegelijkertijd liefdevolle manier met hen kan omgaan. Fariha uit Karachi, Pakistan; zij kan eindelijk haar studie voortzetten, maar ze weet niet goed hoe ze gebruik moet maken van deze onverwachte mogelijkheid. Marcos uit Brazilië; hij wil heel graag een eigen bedrijf beginnen, maar twijfelt nog – kan hij dit wel? Aleta uit Rochester; zij is op zoek naar haar ware zelf na het oplopen van ernstig hersenletsel. Kamesh uit India; hij worstelt met het verlies van een jong familielid. Dit boek heb ik voor hen én voor jou geschreven.<sup>13</sup>

De verhalen die mij het meest inspireren zijn afkomstig van mensen die met iets meer optimisme en iets meer waardigheid door het leven willen gaan, iedere dag weer. En ik voel vooral bewondering voor al die mensen die deze uitdaging aangaan met weinig geld en middelen, met weinig of geen formele positie of status. Zij hebben vaak een leven vol ontberingen achter de rug, maar blijven de moed opbrengen om het te *proberen*. Ze blijven streven naar dat gevoel van presentie en kracht, niet alleen voor zichzelf maar ook voor de mensen die ze liefhebben en respecteren. Ze zijn niet bezig een dikbetaalde baan te krijgen of een lucratieve zakendeal te sluiten. Ze zijn op zoek naar een manier om hun kracht (terug) te vinden en die te gebruiken om de uitdagingen waar het leven ons voor stelt met presentie het hoofd te bieden.

We hebben nu dus vastgesteld dat presentie een manier van zijn is die veel kracht geeft. Maar we zijn nog niet toegekomen aan de grotere vraag: wat *is* het nu precies? En hoe verwerven we het?

## **Presentie is de volgende vijf minuten**

*Presentie betekent dat je oordelen, muren en maskers weghaalt en zo een oprechte, diepgaande verbinding met mensen of ervaringen mogelijk maakt.*

– Pam, Washington State, Verenigde Staten

*Presentie is: houden van de mensen om je heen  
en genieten van wat je voor ze doet.*

– Anoniem, Kroatië

*Presentie betekent dat ik mezelf ben en vertrouwen  
blijfhouden, wat er ook gebeurt.*

– Abdelghani, Marokko

Ik heb uit de hele wereld heel veel reacties gekregen op mijn op internet gestelde vraag: ‘Hoe zou je presentie omschrijven?’ Hiervoor heb ik er een paar genoemd. Zowel de verschillen als de overeenkomsten vind ik opvallend.

Misschien vind je presentie nog steeds een vaag concept. Het is in ieder geval duidelijk dat mensen er hun eigen betekenis aan geven. Gaat het om het fysieke, het psychologische of het spirituele aspect? Gaat het over het individu of over zijn relatie tot anderen? Gaat het om een duidelijke eigenschap of een voorbijgaande ervaring?

Het idee van een tijdloze, transcendente vorm van presentie is geworteld in filosofische en spirituele bodem. Blogger Maria Popova schrijft: ‘Presentie als concept vindt zijn wortels in het oosterse begrip mindfulness – het vermogen om te leven vanuit helder gewaar zijn en onze ervaring volledig te belichamen.’<sup>14</sup> Halverwege de twintigste eeuw kreeg het in het Westen meer bekendheid dankzij de Britse filosoof Alan Watts, zo legt Popova uit: ‘Watts zegt dat onze frustratie en rusteloosheid voortkomen uit onze neiging te leven voor de toekomst, terwijl de toekomst slechts een abstract begrip is’, en ‘dat we telkens weer uit het hier en nu weggaan door het lichaam te verlaten en ons terug te trekken in de geest – die gekmakende malle-molen van berekenende, zelfevaluerende, rusteloze gedachten, voorspellingen, zorgen, oordelen en zelfbespiegelingen.’

Zeker, het bereiken van een duurzame filosofische toestand van ‘in-het-moment-zijn’ is een nobel streven, maar dat is niet de presentie die ik heb bestudeerd en waarover ik hier schrijf – een presentie die meer over de werkelijkheid van... tja, de werkelijkheid zelf gaat. Het nastreven van ‘helder gewaar zijn’ vereist dat we de middelen en de vrijheid hebben om precies te bepalen waar we onze tijd, onze energie – ons leven – aan besteden. Ik zou willen dat we die vrijheid allemaal hadden,