

ALLEMAAL EGO'S

Leesexemplaar

Jan Flamend

ALLEMAAL

EGERS



Het gevecht om aandacht

PELCKMANS

INHOUD

Voorwoord 7

IK BEN WIE IK BEN 13

Wij willen aandacht, erkenning, waardering
en bewondering en wij willen het nu 15

Dat ik van ons, het belangrijkste wezen ter wereld 37

De echokamer van Mark Zuckerberg en de ikken
van Facebook 57

'CEO', het bijna-anagram van 'EGO':
over Steve Jobs en andere zakenhelden 81

ARTISTIEKE IKKEN 93

Hollandse ego's: de ikken van Lucebert, Kloos,
Van Deysse en natuurlijk Harry Mulisch 95

Waar is het ik van een locked-in patiënt?
Jean-Dominique Bauby, de vlinder in het duikerspak 113

Zelfportret en selfie, Élisabeth Vigée en
Kim Kardashian 125

Hier ben ik, Tommy Walker:
see me, feel me, touch me 139

Antonio Salieri: de nachtmerrie van de middelmatigheid
die met een genie geconfronteerd wordt 147

HEEL GROTE EGO'S 153

De man zonder liefde die zei:
'I would give myself an A+' 155

'Ik was een klein kereltje': de meedogenloze
sjotmachine van Zlatan Ibrahimović 169

De grootste Brit, Winston Churchill 177

Ludwig II van Beieren, de weemoedige
bouwheer van Neuschwanstein 187

IK WIL EEN GOED MENS ZIJN 201

Hoe slecht kan een mens zijn?
Het boze ik, kum en de Rode Khmer 203

De positivo's aan het woord: over vrijwilligers,
spiegelneuronen en taal die je blij maakt 217

Jezus en Boeddha: heren van formaat
die ons ego kunnen vooruithelpen 233

Ten slotte 247

Eindnoten 248

*Voor Frieda, Joseph, Pauline, Bert
en ons erwtje dat nu al een flinke avocado is*

Some dissatisfaction
With myself, I suspect, very deep
within myself
Has impelled me all my life to
find justification
Not so much to the world –
first of all to myself.
What is this self inside us, this
silent observer,
Severe and speechless critic,
who can terrorise us
And urge us on to futile activity,
And in the end, judge us still
more severely
For the errors into which his own
reproaches drove us?

T.S. ELIOT — *The Elder Statesman*

VOORWOORD

Ik denk dat iedereen ermee bezig is. Onvermijdelijk.

Met zichzelf, met zijn ik, met zijn ego. Ons eigen, het is het meest eigene dat we hebben. Dit voorwoord begint al met dat vermaledijde woordje 'ik'. Ik denk et cetera. Hoe vaak zeggen we dat niet? Ik denk, ik wil, ik ga, ik zal.

Over dat 'ik' gaat dit boek. Over ons eigen ik, maar ook over de ikken van anderen. Hun ik is even valabel als ons eigen ik, hoe saai het ook is om naar de verhalen van iemand anders over zichzelf te luisteren. Niets zo vreselijk als iemand die het constant en exclusief over zichzelf heeft. We kennen allemaal zulke mensen, en we ergeren ons er blauw aan. We hebben er heel wat investieven en uitdrukkingen voor: egocentrisch, solip-sist, zelfzuchtig, egoïst, penszak, narcist, ikke en de rest kan stikke, eerst oompje en dan oompjes kinderen, Alexander, alles voor mij en niks voor een ander, en zo verder.

Waarom zijn we zo snel geïrriteerd door die vermeende zelf-zuchtigheid van onze medemensen? We noemen hen asociaal en egoïstisch omdat ze het spel van geven en nemen dat de samenleving in stand houdt, niet respecteren. Ze willen enkel nemen, en wij vinden dat we te veel geven. We werken allemaal met een heel precieze sociale boekhouding¹ waarbij de hoeveelheid aandacht heel minutieus uitgemeten wordt, en waarbij elk onevenwicht als onrechtmatig ervaren wordt, en ons in een staat van diepe verongelijkheid kan storten. Neem het geschenkenritueel bij Kerstmis. Op een apothekersschaaltje

wordt uitgerekend hoeveel onze familieleden gekregen hebben en hoeveel we van hen in retour verwachten. Zoals een goede vriend verzuchtte:

‘Ik heb mijn schoonbroer Johnny een cadeau van 34,99 euro gegeven, het Bourgondiërsboek van Bart Van Loo. En hij heeft mij een cadeau van 12 euro gegeven, zogezegd een “heel goei” fles wijn. Die idioot weet natuurlijk niet dat ik via de app Vivino op mijn iPhone perfect te weten kan komen welke wijn dat is, hoe die gequoteerd staat – een kleine 3 – en hoeveel de fles kost. Johnny speelt vals, maar hij zal het bij de volgende kerst geweten hebben. Zijt daar maar zeker van. Kousen van de Wibra. Dat krijgt ie.’

Dat ik van ons, dat is me wat. Het wil respect, het is eergierig, het wil bewierookt worden, zijn reputatie is heel belangrijk. Ik ben/is onverzadigbaar, en het stopt pas met verlangen wanneer de drager ervan overlijdt. En dan nog moeten we zijn of haar nagedachtenis in ere houden. Dat ik, het verdient om van naderbij bekeken te worden, gewikt en gewogen, en dan kunnen we er misschien beter mee leven. Het is een last, maar ook een lust, een plezier. Een grote hoop ellende, als we Boeddha moeten geloven.

Waar we zeker niet tegen kunnen: ijdelheid. Aka verwaandheid, dikdoenerigheid, hooghartigheid, zelfingenomenheid, pedanterie, opschepperij, pretentie, eigenwaan, verwatenheid, gestoef, fatterigheid, blaaskakerij. Onze vocabulaire is uitzonderlijk rijk om de zich beter dan ons voelende medemens te kapittelen. Wat boven het maaiveld uitsteekt, dat moet onthoofd worden, dat al te grote ego moet weg. Het neemt te veel ruimte in, het is bedreigend voor ons ego. Veel mensen zijn er niet van overtuigd dat we allemaal gelijke schepselen van God zijn, dat we naakt geboren zijn en dat we naakt sterven. Zelf zijn ze meer, beter, mooier, ver verheven boven het klootjesvolk. Daarom willen ze ook zo graag beroemd en bekend zijn.

Die beroemdheid bevestigt hun uitzonderlijkheid. Niettemin zijn we allemaal gelijk in onze behoefte aan aandacht, bewondering en liefde.

Waar we ook zo'n hekel aan hebben: pleasers of behaagzieke mensen. Die doen alles om aardig gevonden te worden. Plakkers, gatlikkers, slijmers. Ze dwingen complimenten en liefde af, maar ze bereiken precies het tegenovergestelde.

Dit is een boek over het fenomeen van die aandachtsbehoefte en waarderingsverslaving aan de hand van herkenbare menselijke interacties, met voorbeelden uit de literatuur, de film en de schilderkunst, en aan de hand van de werking van technologische en sociale media. Uiteenlopende fenomenen als relatiestress, leedvermaak, jaloezie, celebritycultus, wedijver, exhibitionisme en depressies kunnen vanuit het perspectief van (te weinig) aandacht en waardering bekeken worden.

Wat is het probleem van El Cid (1043-1099), alias Rodrigo Díaz de Vivar, de Spaanse oorlogsheld die de moslims in de pan hakte? Waarom schreef Pierre Corneille in 1636 een succesvol toneelstuk over deze man? Omdat Rodrigo zijn eer, zijn reputatie op het spel staan, omdat twee vrouwen van hem houden en hij weer een oorlog met de Moren moet gaan winnen om zijn roem en legende nog meer kracht bij te zetten. Spannende materie met een idool en icoon in de hoofdrol.

Waarom is maffiabaas Tony Soprano depressief? Zijn moeder wil hem laten vermoorden en iedereen in zijn omgeving is *disrespectful*. Daarom laat hij die respectloze lui in elkaar timmeren en schiet hij ze overhoop, of hij krijgt een gebakken biefstuk naar zijn hoofd geworpen door zijn verongelijkte maîtresse Gloria. Tony voelt zich niet gerespecteerd. Respect is een uiterst kostbaar en schaars gegeven in maffiakringen.

Kijk naar de Netflixreeks *The Crown* en je weet waarom prins Charles zo'n zielenpoot is: nooit enige warmte of bekommernis gekregen van zijn ijskoude ouders. Waarom lijdt prin-

ses Diana aan boulimie? Omdat Charles haar niet ziet staan, en haar geen blik waardig acht. Waarom is prinses Margaret zo'n triest geval? Geen aandacht, geen liefde, geen waardering, geen zinvol bestaan. Ook in de hoogste regionen van de samenleving lijdt men aan hetzelfde euvel. Niet genoeg aandacht. Of kijk naar *Game of Thrones*, en je ziet de bloeddorstigheid en wraakzuchtigheid van gloriezoekers, roemvervaarders en dramaqueens heel actief aan het werk. Of bekijk de bekentenis van onze voormalige vorstin Paola in de documentaire *Paola, côté jardin*, die zich op 84-jarige leeftijd realiseert dat ze haar kinderen wat meer affectie had moeten geven.

Waarom zijn titels, trofeeën, prijsuitreikingen, medailles en lintjes zo belangrijk? Omdat ze aangeven hoe belangrijk wij zijn, en hoeveel respect we verdienen. We leven in een permanente staat van rivaliteit en concurrentie, we zijn jaloers wanneer de ander meer medailles heeft dan wij, wanneer zijn huis groter is dan het onze, wanneer hij rijker is dan wij.

In de moderne managementliteratuur wordt veel aandacht besteed aan *recognition* en *empowerment*. De consensus is dat medewerkers op drie manieren gemotiveerd kunnen worden: door financiële beloning (bonus, loonsverhoging), door symbolische beloning (een duurdere titel of grotere wagen), en vooral door emotionele beloning (schouderklopje, compliment, *employee of the month*-bordje). Emotionele beloning is het meest effectieve en het meest goedkope, maar het wordt het minst gegeven. Complimenten moeten oprecht en gemeend zijn om effect te hebben. Medewerkers voelen snel aan wanneer het om een *tick in the box* gaat. Ik herinner me een tevredenheidsenquête onder werknemers bij een vorige werkgever, het technologiebedrijf HP, die erg negatief was voor het management. De belangrijkste klacht van het personeel draaide om de *easy credits*: de snelle, holle, nietszeggende schouderklopjes.

De Nederlander Frank van Marwijk heeft een groot en dik boek geschreven dat heel toepasselijk *Het groot complimentenboek*² heet. Hij legt daarin de link tussen erkenning, complimenten geven en biochemisch geïnduceerd welbevinden. Hij verwijst naar het werk van de Amerikaanse neurologen Daniel Amen en Mark George. Zij kwamen tot de conclusie dat onze gedachten en gevoelens een directe impact hebben op het functioneren van onze hersenen, en dat heeft dan weer een directe impact op onze geest. Uit de scans van Amen bleek dat de doorbloeding van de hersenen bepaald wordt door de heersende gedachte van het moment. Bij negatieve gedachten is er minder doorbloeding en afnemende coördinatie, onevenwichtige emoties, minder concentratie, boosheid en kans op depressie. Positieve en waarderende gedachten, bijvoorbeeld als gevolg van een mooi compliment, leiden tot betere doorbloeding, en zo ook tot meer flexibiliteit, een betere samenwerking en meer creativiteit. Een compliment kan wonderen doen voor ons brein en onze geestelijke gezondheid. Daarom zit iedereen de hele tijd te vissen naar complimenten, het is een verslaving, men krijgt er nooit genoeg van. We kijken straks naar Facebook, dat een revolutie in de menselijke communicatie en interactie heeft veroorzaakt. Nooit stond ons een grotere appreciatie-machine ter beschikking.

Laten we wél wezen. We willen allemaal populair zijn, gewaardeerd en geliefd. We willen sympathiek overkomen, knap gevonden worden en een speciaal plaatsje hebben in het hart van de mensen die we kennen. Als zij ons tof vinden, dan gaan wij hen ook tof vinden.

De Franse filosoof Eric Sadin spreekt van het tijdperk van de ik-tiran, en het einde van een gemeenschappelijke wereld³. Grotendeels de schuld van de digitale technologie en van Apple in het bijzonder. De i in iPhone, iMac, iPad verwijst naar het I, het Engelse ik, dat zich oppermachtig is gaan voelen en

alle aandacht opeist. Dat egoïstische ik maakt de samenleving kapot, blinkt uit in waarde-nihilisme en is verantwoordelijk voor de ecologische ramp die ons te wachten staat. Ronald Reagan en Margaret Thatcher staan model voor deze ik-tirannen. Sadin pleit voor een 'sociaal individualisme' zoals we dat in de sociaal- en christelijke democratie tegenkwamen.

In dit boek hebben we het over diverse ikken en hun opgeblazen versie, hun ego, en over hun belangrijkste brandstof, aandacht. Over ons eigen ik en onze eigenste zoektocht naar aandacht, waardering en bewondering, maar ook over het ik van fameuze medemensen als Steve Jobs, Donald Trump, Winston Churchill, Harry Mulisch, Zlatan Ibrahimović, Antonio Salieri, Tommy van The Who, Jean-Dominique Bauby, Élisabeth Vigée Le Brun, Ludwig II van Beieren, Kim Kardashian, Willem Kloos en nog een paar andere speciale gevallen, zoals de gutmensen en voluntoeristen die de gekwelde Cambodjaanse ziel willen balsemen.

Uiteindelijk worstelen we allemaal met de vraag: 'Hoe word ik een goed mens?' En: 'Hoe blijf ik een goed mens?' Niemand wil een écht slecht mens zijn, of écht een slecht mens zijn. Ik hoop dat de diverse verhalen en beschouwingen in dit boek helpen om inzicht te verwerven in ons hongerende en amechtige ego. Jezus en Boeddha wisten het al. Zij krijgen het laatste woord. En dat laatste woord is de Gulden Regel.

IK BEN WIE IK BEN

In dit eerste deel gaan we omsingelenderwijze op zoek naar ons ego, goed wetende dat we het niet kunnen vastpinnen. Het is ongrijpbaar. Volgens de ene zit het in ons brein, volgens de andere in ons hart en sommigen vinden het terug in onze darmen, die een spiegel van de ziel zijn. Dat 'ik' zou al 6000 jaar bestaan, en de oorzaak zijn van veel ellende. De laatste jaren heeft het wel een formidabele springplank gekregen, de zogenaamde sociale media, met Facebook als gigantische echo-kamer en like-machine. We kunnen zijn wie we willen zijn dankzij de digitale technologie. Zelfs een hond kan zich voor knappe bimbo uitgeven. We zullen ook zien dat CEO's een apart ego hebben.

Leesexemplaar

WIJ WILLEN AANDACHT, ERKENNING, WAARDERING EN BEWONDERING EN WIJ WILLEN HET NU

Dame komt bij de psycholoog:

‘Niemand houdt van mij.’

‘Kijk es aan.’

‘Er is niemand die mij graag heeft.’

‘Hoe voel je je daarbij?’

‘Dat is verschrikkelijk. Ik voel me daar heel slecht bij. Nogal wiesdes.’

‘Je bent er zeker van dat niemand jou moet hebben.’

‘Ja.’

‘Ook je moeder niet.’

‘Die misschien wel een beetje. Ze moet wel, hé.’

‘En je vader.’

‘Die belt me wel eens op om te vragen hoe het gaat.’

‘Hoeveel vrienden heb je?’

‘Dat is moeilijk te tellen.’

‘Eén, twee, vijf, tien, vijftig?’

‘Een tiental, denk ik. Dat zijn vooral mensen uit mijn studietijd en een paar vrienden van de jeugdbeweging.’

‘Daar is niemand bij die je graag heeft.’

‘Hmm.’

‘Weet je wat ik denk?’

‘Nee.’

'Dat je een flink aantal denkfouten maakt. Dat je aan rampdenken doet. Of sneeuwbaaleffectdenken.'

'Rampdenken? Sneeuwbaaleffectdenken?'

'Denkfouten kunnen je heel ongelukkig maken.'

'Verkeerde redeneringen. Moet ik het zo begrijpen?'

'Kijk. In *The Feeling Good Handbook* beschrijft de Amerikaanse psycholoog David D. Burns hoe het verstand het gevoel op een negatieve manier kan beïnvloeden. Volgens Burns valt elke irrationele en sombermakende gedachte in een van de tien categorieën van denkfouten. Het speciale aan jou is dat je bijna alle denkfouten maakt. Dat heb ik in mijn praktijk nog niet vaak meegemaakt.'

'Een recidivistische en gepatenteerde denkfoutenmaakster. Dat ben ik.'

'Zoiets, ja.'

'Daar ben ik wel goed in.'

'Haha.'

'Wel. Laat ons die denkfouten dan overlopen en zien hoe ik ze kan vermijden.'

'Je hebt het alles-of-nietsdenken: je ziet de dingen te zwart-wit. Als je niet perfect presteert, zie je jezelf als een totale mislukking.'

'Kan wel kloppen. Ik moet alles hebben en wel nu. Iedereen moet mij onvoorwaardelijk liefhebben.'

'Als er niet genoeg liefde aangespoeld komt, zit je meteen in de put. Wellicht een goed idee om die eis wat te mildereren en eventuele negatieve signalen niet op te blazen.'

'Niet makkelijk.'

'Denkfout nummer twee: overgeneralisatie. Je ziet één enkele negatieve gebeurtenis als een oneindig patroon van mislukkingen. Overhaaste generalisaties maken zonder voldoende bewijs. Een brede conclusie trekken uit een enkel incident of één enkel bewijsstuk. Zelfs als er slechts één keer iets ergs gebeurt, is er de verwachting dat dit steeds weer gebeurt. Bijvoorbeeld, een vrouw is eenzaam en brengt het grootste

deel van haar tijd thuis door. Haar vrienden vragen haar soms om te komen eten, zodat ze nieuwe mensen kan ontmoeten. Ze voelt dat het nutteloos is om het zelfs te proberen. Niemand zou haar echt leuk kunnen vinden.'

'Helemaal juist. Niemand houdt van mij is een overgeneralisatie. Maar ik kan die tsunami van ontgoocheling niet stoppen. Het overweldigt mij telkens weer.'

'Zie je dat het gevoel het gevolg is van een foute denkwijze? Het zit enkel in je hoofd.'

'Ja, dat zie ik.'

'De derde denkfout volgens Burns: de mentaalfilter. Je concentreert je zoveel op één enkel negatief detail dat je totale blik op de realiteit zwart kleurt, als een druppel inkt die een glas water donker maakt.'

'Dat is toch hetzelfde als die overgeneralisatie.'

'Wacht tot nummer vier. Diskwalificatie van het positieve: je verwerpt positieve ervaringen door te stellen dat ze om de een of andere reden "niet meetellen".'

'Mijn geest leidt me altijd naar het negatieve. De magnetische kracht daarvan is overweldigend.'

'Dat is een bekend evolutionair gegeven. Om te overleven moet de jager-verzamelaar op zijn hoede zijn voor het gevaar. Voor een mammoet die op de loer ligt. Je geest beschermt je.'

'Kunnen we een beetje meer hedendaags zijn?'

'Fout nummer vijf: voorbarige conclusies. Je interpreteert bepaalde zaken negatief terwijl er geen feiten zijn om je conclusie te ondersteunen, door a) gedachten te lezen: je concludeert dat iemand negatief op je reageert zonder te checken of het ook zo bedoeld is door diegene. Of door b) aan waarzeggen te doen: je voorspelt dat bepaalde zaken slecht zullen verlopen en je bent overtuigd van het idee dat je voorspelling een onweerlegbaar feit is.'

'Hoe raak ik daaruit? Hoe krijg ik een greep op mijn gedachtepatronen?'

'We hebben er nog vier te gaan.'

‘Wil je mij helemaal deprimeren?’

‘Nee. Ik wil samen met jou kiezen welke denkfouten we gaan aanpakken.’

‘Oké. Nummer zes dan.’

‘Uitvergroten of bagatelliseren: je vergroot het belang van zaken, zoals jouw fouten of iemand anders zijn successen. Of je maakt zaken overdreven klein, zoals je eigen kwaliteiten of iemand anders zijn minder sterke punten.’

‘Zelfverkleining. Doe ik wel eens, ja. Ik heb altijd het gevoel dat er een zwart oog in mij zit dat mij bestraffend bekijkt. Ik kan niks goed doen, volgens mezelf.’

‘Zeven. Emotioneel redeneren: je neemt aan dat jouw negatieve emoties een afspiegeling zijn van de werkelijkheid. “Ik voel het, dus moet het waar zijn.”’

‘Waar kan ik me anders op baseren?’

‘Daar kom ik straks op terug.’

‘Moet-uitspraken: je probeert jezelf te motiveren door in termen van moeten te denken. Ik móét beter worden. Ik móét dat anders doen. Alsof jij pas iets kunt wanneer je eerst geslagen en gestraft wordt. Het regelrechte gevolg van “moeten” is schuldgevoel. Als je jouw moet-uitspraken richt op de anderen, voel je boosheid, frustratie en wrok.’

‘Die snap ik niet helemaal. Dat moeten, dat ben ik wel hartsgrondig beu.’

‘Volgende denkfout. Hokjesdenken: dit is een extreme vorm van overgeneralisatie. In plaats van je eventuele fout te beschrijven, duw jij je jezelf in een hokje: “Ik ben een loser.” En als iemand anders zijn gedrag je niet bevalt, duw je die persoon in een hokje: “Hij is een waardeloze pipo.” Dit soort uitlatingen gaan stevast gepaard met zeer gekleurde en emotioneel beladen taal.’

‘Evalueren. Ik word er gek van. Ik kan niets nuchter en neutraal bekijken.’

‘En dan de moeder van alle denkfouten. Personalisatie: je ziet jezelf als de oorzaak van een negatieve gebeurtenis waar jij feitelijk niet verantwoordelijk voor was.’

‘Ik kan er niet aan doen. Ik weet wel dat het mijn fout niet is, maar toch denk ik dat het mijn fout wel is.’

‘Jouw denken, of liever jouw denkfouten maken je gek. De meeste mensen maken wel eens een denkfout en dat is op zich ook geen probleem. Zolang het maar niet structureel is, of zorgt dat je in een negatieve spiraal komt. Als je een denkfout bij jezelf herkent en je er bewust van wordt dat het een denkfout is, doet dat afbreuk aan de uitwerking van de gedachte. Het is zinvol om je gedachten te onderzoeken om te kijken hoe rationeel ze zijn. We denken vaak dat we rationeel denken, maar we zijn irrationeler dan we denken.’

‘Ik heb ze dus allemaal, de tien denkfouten van Burns. Tof. Hoe raak ik ervan af? Door niet meer te denken?’

‘Dat zou heerlijk zijn, maar dat gaat helaas niet.’

‘Een leeg hoofd, al die zoemende verwijten het zwijgen opleggen.’

‘We gaan beginnen met je denkfouten te herkennen.’

‘Daar zijn we nu mee bezig. Is wel verhelderend.’

‘Dan gaan we minder denken.’

‘Ha, en hoe gaan we dat doen?’

‘Door te mediteren.’

‘Heb ik geprobeerd. Dan gaat mijn hoofd pas aan het malen.’

‘Dan heb je het niet goed gedaan.’

‘Lap. Weer iets dat ik niet kan. Ze kan zelfs niet mediteren.’

‘Ze heeft het misschien verkeerd aangeleerd. Wil je het goed kunnen doen?’

‘Ja, zeker.’

‘Goed. Concentreer je op je ademhaling. Denk alleen aan je ademhaling.’

‘Ademen. Ademen. Ademen. Gaat iedereen nu van mij houden?’

‘Zwijgen en ademen.’⁴

Aandacht als pasmunt

Aandacht, erkenning en waardering zijn een existentiële noodzaak, een absolute voorwaarde tot psychisch welbevinden. Van onze eerste schreeuw tot onze laatste zucht zijn we op zoek naar het mentale goud dat aandacht is. Zie mij, hoor mij, hou van mij.

Aandacht en zijn grote broer waardering zijn zo belangrijk dat gerenommeerde psychologen beweren dat we een aantal schouderklopjes per dag nodig hebben om met enige normaliteit te kunnen functioneren. Aandacht is de pasmunt van de menselijke samenleving: ik geef om jou als jij om mij geeft, ik luister naar jou als jij naar mij luistert. Sociale strategieën bestaan grotendeels uit het vragen om, geven van en onthouden van aandacht. Een interessante vraag hierbij is wanneer we genoeg aandacht krijgen. De behoefte lijkt eindeloos. Het aanbod is echter schaars, en dreigt in deze zelfzuchtige samenleving nog schaarser en dus nog kostbaarder te worden. In de behoeftepiramide is het een getrapte beweging: aandacht, dan waardering, dan bewondering en dan verafgoding.

'Aandacht' is niet alleen het smeermiddel dat de interactie tussen individuen regeert, het is ook de motor van de mediadynamiek waarbij elkeen recht meent te hebben op zijn vijftien minuten roem en erkenning. Zonder bevestiging bestaan we immers niet, en reality-tv, sociale media en reclame hebben die menselijke behoefte weten om te zetten in lucratieve handeldrijverij. Vandaar ook onze zucht naar roem. Roem, faam en applaus. Bekende, beroemde mensen zijn belangrijker dan gewone mensen, ze overstijgen de anonimiteit en onbeduidendheid van het gewone volk. Roem geeft macht en een welbepaalde vorm van onsterfelijkheid. Het bestond al in de oudheid. Denk aan Achilles, de held van de Trojaanse oorlog, en Helena, de mooiste vrouw ter wereld en verantwoordelijk voor die Trojaanse oorlog. Befaamde mensen hebben de anonimiteit van de geschiedenis overleefd. Julius Caesar, Thomas

van Aquino, Michelangelo Buonarroti, Wolfgang Amadeus Mozart, Friedrich Hölderlin, Napoleon Bonaparte, Pablo Picasso, David Bowie, Will Tura et cetera. Niet-beroemde lui kunnen zweigen in de nabijheid van wél beroemde mensen. Dat heet *basking in reflected glory* (BIRG). BIRG is een begrip uit de sociale psychologie. Het staat voor het verschijnsel waarbij iemand zichzelf associeert met een succesvol ander persoon of andere groep en het gevoel krijgt daardoor zelf ook succesvol te zijn. Een bekend voorbeeld is een sportwedstrijd, waarbij onder fans en supporters de vreugde groot is als hun favoriete atleet of team wint: het overbekende ‘wij hebben gewonnen’. BIRG helpt onze zelfwaardering op te krikken.

Ik kwam Bart De Wever tegen op de markt en ik zei tegen bem, ik zei, Bart, niet toegeven aan die sossen. En Bart zei, je hebt groot gelijk, Jan. Dat is heel belangrijk wat je daar zegt. Dat zei Bart tegen mij. Dat gaf mij toch wel een egoboost van formaat.

Het tegenovergestelde bestaat ook: *cutting off reflected failure* (CORF). Hierbij distantieert men zich van mislukkelingen en losers, omdat men niet met die lui geassocieerd wil worden. Dat is het lot van verliezende sportclubs (‘zij hebben weer verloren’) of slecht scorende politici (‘Theo is tien plaatsen gezakt in de populariteitspoll’).

Ik ben anders en beter

De Franse socioloog Pierre Bourdieu werkte in zijn belangwekkende boek *La distinction. Critique sociale du jugement*⁵ een theorie uit die als uitgangspunt het individuele streven naar uitzonderlijkheid heeft. We behoren tot een sociale groep met een welbepaalde habitus die ons definieert en categoriseert, maar we willen ons evengoed hiervan distantiëren, door ons van onze medemensen te onderscheiden. We zijn anders, beter, mooier, rijker, intelligenter en verfijnder en die superioriteit zullen we dan ook dik in de verf zetten door uiterlijke tekenen

van onderscheiding. Die onderscheidingsdrang is evenwel net zozeer gedetermineerd en onze superioriteit is illusoir en imaginair, zoals de bekende oneliner stelt: 'Non-conformisten lijken allemaal op elkaar.'

Bourdieu heeft onze onderscheidingsdrang in kaart gebracht. Hij onderscheidt verschillende kapitalen die we daarbij kunnen inzetten: sociaal kapitaal (de mensen die we kennen en de netwerken waar we toe behoren), cultureel kapitaal (de boeken die we lezen en/of bezitten, de toneelstukken die we bekijken, de films die we zien), economisch kapitaal (ons vermogen, het huis dat we bewonen, de auto waar we mee rijden), symbolisch kapitaal (de erkenning die we krijgen, de titulaatuur die we dragen, de eretekens die we opgespeld krijgen), linguïstisch kapitaal (de taal die we beheersen, het sociolect, de vreemde talen die we spreken). Met deze kapitalen bouwen we onze identiteit, en hoe succesvoller we daarin zijn, hoe beter we erkend en herkend worden. Mensen met veel economisch kapitaal zullen op een bepaald ogenblik ook cultureel kapitaal willen vergaren (door een opera-abonnement te nemen of schilderijen te verzamelen) of symbolisch kapitaal, door aan liefdadigheid te doen en goede doelen te steunen. Dat aanzien dat cultureel en symbolisch kapitaal verstrekt, werkt enkel in een sociale ruimte die deze kapitalen als valabel erkent. Op die manier wordt de klassenstructuur bevestigd en gehandhaafd. Revolutie, vergeet het! De distinctiedrang leidt tot eindeloze rivaliteit en competitie, een grotere auto, een dikkere bankrekening, een indrukwekkendere kunstcollectie, vriendschappen met beroemdheden, een gemaakt accent, en zo verder. Zoals een bekend citaat zegt: 'We kopen dingen die we niet nodig hebben en die we niet kunnen betalen om mensen te imponeren die we niet kunnen uitstaan.'

Basisbehoefte

De mens heeft drie fundamentele behoeften: voedsel, drank en aandacht. Voedsel en drank zijn nodig om het biologisch mechanisme in leven te houden, aandacht om de geest gezond te houden. Dokters zullen op de eerste twee wijzen, psychologen op de derde. Sinds Abraham Maslow wordt de noodzaak van die aandacht niet meer betwist. Zijn bekende behoeftepiramide uit 1943 geeft duidelijk aan dat fysieke, sociale en geestelijke noden vervuld moeten zijn om een volwaardig leven te kunnen leiden. We komen daar later nog op terug.



Stel je voor dat je helemaal van aandacht verstoken blijft. Dat je als kind in een schuif gestoken wordt, dat je in een harteloos weeshuis terechtkomt, en later in de gevangenis. Erg goed voor je psychisch welbevinden zal dat niet zijn. Hoeveel depressies zijn niet te wijten aan de onverschilligheid van ouders, de emotionele verwaarlozing waar veler kinderjaren door ver-

gald werden? Wat zegt het meest gelezen Engelse gedicht ook alweer?

*They fuck you up, your mum and dad.
They may not mean to, but they do.
They fill you with the faults they had
And add some extra, just for you.*

*But they were fucked up in their turn
By fools in old-style hats and coats,
Who half the time were soppo-stern
And half at one another's throats.*

*Man hands on misery to man.
It deepens like a coastal shelf.
Get out as early as you can,
And don't have any kids yourself.*

PHILIP LARKIN — *This Be The Verse*

De bekende Oostenrijkse dokter en psychoanalyticus René Spitz voerde in 1945 een verbluffende studie uit waarbij baby's in twee kinderverblijven vergeleken werden. In het ene weeshuis werden de kinderen goed voorzien van voedsel en hygiëne, maar ze hadden geen emotionele band met hun verzorgers. De verpleegsters waren dermate gepreoccupeerd met het vermijden van bacteriënverspreiding dat ze lakens tussen bedjes hingen, zodat de baby's ook geen visueel contact met elkaar konden hebben. Ondanks de perfecte lichamelijke verzorging stierven 34 van de 91 kindjes voor de leeftijd van twee jaar. Spitz vergeleek deze situatie met het kinderverblijf in een vrouwen-gevangenis, waar de veroordeelde vrouwen hun kinderen dagelijks mochten zien. Ondanks het gebrek aan hygiëne stierf geen enkele baby.⁶

De grote Winston Churchill werd zijn leven lang geplaagd door een groot gevoel van somberheid, dat hij zijn *black dog* noemde. Te wijten aan de totale veronachtzaming van zijn emoties als kind, door een moeder die snel verdween met een sliert minnaars en een vader die in zijn Engelse kilheid gevangen zat en zijn zoon maar een oen vond, een rosse stotteraar waar misschien in het leger nog een plaatsje voor gevonden kon worden.

De grondlegger van de transactionele analyse, Eric Berne, legt in zijn boek *Games People Play*⁷ uit dat we allemaal schouderklopjes (*strokes*) nodig hebben, en als we niet voldoende schouderklopjes krijgen, gaan we strategieën ontwikkelen om toch schouderklopjes te krijgen – ‘Kijk, mama, zonder handen.’ Of we gaan onszelf schouderklopjes geven – ‘*I have the best brain, the best words.*’ Een schouderklopje is een aangenaam stroomstootje dat ons uit de lethargie haalt, een egoboost die stoffen als serotonine, oxytocine, adrenaline en andere geluksstoffen in ons brein laat rondgaan. Het ene schouderklopje is het andere niet. Een positieve evaluatie op je werk kan een euforisch gevoel geven. Een waarderend woord van je norske vader – ‘Ik ben trots op jou.’ – kan een leven lang meegaan.

Aangezien aandacht zo’n kostbaar goed is, wordt het druk verhandeld. Jij bent me wat verschuldigd als ik je aandacht geef. Jij moet me minstens evenveel aandacht geven. Het wordt met een apothekersschaaltje afgewogen. Ik heb altijd recht op meer aandacht dan jij. *Do ut des*. Daarom geef ik zoveel, om het dubbele terug te krijgen. Als we ons down voelen, is dat meestal omdat we met een tekort aan schouderklopjes zitten. Niemand houdt van mij, ik ben waardeloos. Eén compliment en de wereld klaart op.

‘Je ziet er goed uit,’ en je begint te glunderen.

‘Meen je dat?’

‘Ja, je ziet er echt goed uit.’ En je krijgt alles gedaan.

De Nederlandse hoogleraar psychologie Roos Vonk noemt