

WAAROM

WE Luke Burgis

WILLEN

WAT



---

WE (EN HOE JE GRIP  
KRIJGT OP JE  
VERLANGEN)

WILLEN



PSYCHOLOGIE

## AAN DE LEZER

Waarom willen mensen iets? Waarom begeer jij iets of iemand? Daar gaat dit boek over.

Vanaf het moment dat we worden geboren tot het moment dat we doodgaan verlangen we iets. Voortdurend. Zelfs in onze slaap. Toch nemen maar weinig mensen de tijd om erachter te komen waaróm ze iets of iemand willen.

Goed kunnen ‘willen’, weten wat je wilt en waarom is, net als helder denken, geen vaardigheid die we bij onze geboorte meekrijgen. Het is een vorm van vrijheid die we ons eigen moeten maken. Een vrijheid die dankzij een weinig bekend maar krachtig aspect van de menselijke begeerte zwaar bevochten moet worden.

Als twintiger was ik constant ondernemingen aan het opzetten, ik joeg de droom na die Silicon Valley in mij had verankerd. Ik dacht dat ik op zoek was naar financiële vrijheid met bijbehorende zaken als erkenning en respect.

Maar toen gebeurde er iets raars: toen ik met een van die ondernemingen stopte overviel me een gevoel van intense opluchting. Ik besepte dat ik helemáál niet iets had ‘gevonden’. Mijn eerdere successen had ik als mislukking ervaren, déze mislukking ervoer ik als succes. Wat voor drijvende kracht had er achter die hardnekkige, nooit bevredigende jacht gezeten?

Als gevolg van die zingevingscrisis bracht ik een hoop tijd door in bibliotheken en bars. Soms nam ik de bibliotheek mee

naar de bar. (Dat is geen grap. Ik heb ooit tijdens de World Series een rugzak vol boeken meegenomen naar een sportbar, waar ik omringd door joelende Philliesfans probeerde te lezen.) Ik reisde naar Thailand en Tahiti. Ik sportte maniakaal.

Maar al die drukdoenerij leek meer op palliatieve zorg dan op de behandeling van een onderliggende aandoening. Ik leerde in die periode weliswaar serieuzer na te denken over mijn keuzes, maar kreeg geen nieuw inzicht in de verlangens achter die keuzes: het navigatiesysteem achter mijn ambitie.

Op een dag adviseerde een mentor me om me te verdiepen in een theorie die helderheid zou bieden over waarom ik wilde wat ik wilde, en die me zou laten zien dat ik ronddraaide in cirkels van begeerte die elke keer weer een desillusie opleverden.

De bron van die ideeën was een redelijk onbekende maar invloedrijke geleerde. Voordat hij op 4 november 2015 op zijn 91e stierf was René Girard benoemd tot *immortel* van de Académie Française en werd hij de ‘Darwin van de sociale wetenschappen’ genoemd. Tijdens zijn hoogleraarschap aan Stanford, vanaf de jaren tachtig tot halverwege de jaren negentig, inspireerde hij een kleine groep volgelingen. Volgens een aantal van hen vormden zijn theorieën de sleutel tot begrip van de eenentwintigste eeuw, en wanneer rond 2100 de geschiedenis van de twintigste eeuw wordt vastgelegd, zou Girard als de belangrijkste denker van zijn generatie worden beschouwd.

Vanuit alle richtingen werden mensen aangetrokken door Girards ideeën. Om te beginnen had hij een bijna griezelige opmerkingsgave voor dingen die ondoordringdelijk menselijk gedrag verklaarden. Terwijl iedereen nijver naar de gebruikelijke verdachte speurde, legde hij als een Sherlock Holmes van geschiedenis en literatuur zijn vinger op aanwijzingen die over het hoofd waren gezien.

Hij speelde een ander spel dan collega-wetenschappers. Je zou hem kunnen vergelijken met de enige speler aan een pokertafel die de *tell*, het onbewuste, nauwelijks opvallende gedrag van de dominante speler, kan interpreteren. Terwijl andere spelers wiskundige berekeningen loslaten op de kans op de winnende hand doet hij niets anders dan gezichten bestuderen. Hij kijkt naar zijn rivaal om te zien hoe vaak die met zijn ogen knippert of op de nagel van zijn linkerwijsvinger bijt.

Girard bracht een fundamentele waarheid over menselijke begeerte aan het licht die een verband legt tussen dingen die op het eerste gezicht niets met elkaar te maken hebben. Hij koppelde Bijbelverhalen aan de grilligheid van de aandelenbeurs, vergeleek de instorting van antieke beschavingen met disfunctionerende medewerkers, en carrièreverloop met dieetrends. Lang voordat Facebook, Instagram en hun nakomelingen bestonden legde hij uit waarom dat soort media zo mateloos populair en enorm effectief in het verkopen van spullen en dromen is.

Girard ontdekte dat onze begeerte niet authentiek maar voornamelijk mimetisch is: we bootsen anderen na. Door middel van imitatie leren mensen hetzelfde te willen als andere mensen, zoals ze ook leren hun taal te spreken en zich aan dezelfde culturele spelregels te houden. De rol van imitatie is wijdverbreider en gaat dieper dan ooit openlijk is erkend.

Bij ons vermogen om te imiteren valt dat van dieren in het niet. Het stelt ons in staat een beschaving op te bouwen en technologie te ontwikkelen. Maar het heeft ook een duistere kant. Imitatie brengt mensen ertoe dingen te begeren die op het eerste gezicht begerenswaardig zijn maar hen uiteindelijk met een onbevredigd gevoel achterlaten. Daardoor komen ze vast te zitten in een cyclus van begeerte waaruit het bijna onmogelijk ontsnappen is.

Maar Girard bood zijn studenten hoop. Je kón uit die cycli van

gefrustreerde begeerte ontsnappen. Je kón meer zeggenschap over je eigen leven krijgen.

Mijn reactie op de kennismaking met Girard varieerde van 'o shit' tot 'holy shit'. Dankzij Girards mimesistheorie leerde ik patronen in menselijk gedrag en actuele gebeurtenissen herkennen. Dat was het makkelijke deel. Ik herkende overal mimetisch gedrag, behalve bij mezelf. Dat holy shitmoment kwam pas later. Uiteindelijk kon ik dankzij die theorie mijn eigen rommelige geheel aan verlangens ontdekken en saneren. En dat was een zwaar proces.

Ik ben er inmiddels van overtuigd dat kennis van mimetische begeerte de sleutel vormt tot diep, menselijk inzicht in politiek, zaken, economie, sport, kunst en zelfs liefde. Je kunt er geld mee verdienen, als dat je voornaamste drijfveer is. Het kan helpen voorkomen dat je pas op latere leeftijd ontdekt dat rijkdom, prestige of een comfortabel leven niet echt je diepste wens is.

De mimesistheorie werpt licht op de achterliggende motieven achter economische, politieke en individuele spanningen en laat zien hoe je daar uit moet komen. Ze kan creatieve geesten inspireren tot projecten die niet uitsluitend tot overdracht van vermogen leiden maar echte menselijke en economische waarde opleveren.

Ik wil niet beweren dat het overwinnen van je mimetische verlangen mogelijk of zelfs wenselijk is. Het gaat er in dit boek vooral om dat je je bewust wordt van het verschijnsel en het daardoor beter kunt sturen. Mimetisch verlangen is net zoiets als zwaartekracht: het is er gewoon. Zwaartekracht is er altijd. Sommige mensen leven constant met pijn: ze hebben de spieren van hun romp niet ontwikkeld, zijn daardoor niet bestand tegen de aantrekkingskracht van de aarde en kunnen dus niet rechtop staan om de wereld in de ogen te kijken. Voor anderen vormt

diezelfde zwaartekracht een uitdaging om te onderzoeken of ze naar de maan kunnen.

Mimetisch verlangen werkt net zo. Als we ons er niet van bewust zijn voert het ons naar plekken waar we niet heen willen. Maar als we als tegenwicht het juiste sociale en economische spierpakket ontwikkelen, wordt mimetisch verlangen een manier om positieve verandering te bereiken.

Wat je wilt veranderen is aan jou, dat zal het althans het geval zijn aan het eind van dit boek.

Steeds meer mensen raken geïnteresseerd in de mimesistheorie. Die groep beslaat het politieke spectrum van links tot rechts, doorbreekt vastgeroeste disciplines en strekt zich uit over landen waar totaal uiteenlopende scheidslijnen bestaan, maar waar de theorie dezelfde verklarende kracht heeft. Dat grote verschil in perspectief zou weleens kunnen betekenen dat ze in de kern een diepe waarheid omtrent de mensheid bevat.

Wetenschappers die geïnteresseerd zijn in het werk van Girard hebben op diverse gebieden belangrijke bijdragen geleverd. Ze variëren van het aantonen van mimesis bij Shakespeare tot seksueel geweld tegen vrouwen in oorlogsgebieden tot het zondebokproces rondom de Rwandese genocide. Ik volsta hier met de opmerking dat degenen die de mimesistheorie uitsluitend associëren met Peter Thiel, oud-student van Girard, en haar koppelen aan libertarisme of aan Thiels politieke ideeën, geen compleet beeld hebben. Ik heb dit boek deels geschreven om het monopolie op het vertolken van Girards ideeën te doorbreken, dat Thiel volgens sommigen heeft. Girard zou dat van harte goedkeuren. Van alle monopolies zijn de ideologische het ergst.

Mimetische begeerte overstijgt de politiek en is daarin min of meer te vergelijken met comedy: ze is apolitiek. Als iets grappig is, is het grappig. Maar zelfs humor kan slechts worden en gehei-

me agenda's en rivaliteiten bevatten. Wie na lezing van dit boek denkt een paar ideeën te hebben opgedaan om zijn vijanden mee te bestoken, heeft de clou gemist.

Ik heb dit boek geschreven in een periode van toenemende spanningen in de Verenigde Staten en op veel plaatsen elders in de wereld, en ik wilde iets bieden wat kan stimuleren tot meer reflectie en terughoudendheid, en tot herkenning van onze eigen rivaliteit. En tot de hoop dat we kunnen samenleven met burens die iets anders willen dan wij.

Ik besteed een deel van mijn tijd aan het begeleiden van aspirant-ondernemers. Ik vind hun ambitie om te werken aan een betere wereld en een zinvol leven te leiden inspirerend. Maar wat me zorgen baart is dat ze uiteindelijk teleurgesteld raken als ze niet inzien hoe begeerte werkt.

Het idee van ondernemer zijn heeft tegenwoordig een hoge mimetische waarde. Vrijwel elke ondernemer in de dop die ik ken streeft naar het bereiken van een vorm van vrijheid. Maar je eigen bedrijf runnen betekent niet automatisch over meer vrijheid beschikken, het kan soms zelfs het tegenovergestelde effect hebben. We zien ondernemers als de ultieme vrije jongens en meisjes, die een tikje rebels zijn en niet willen vastzitten in een suffe negen-tot-vijfkantoorbaan of als middenmanager meedraaien in de tredmolen. Maar het idee geen traditionele baas te hebben kan juist betekenen dat je mimetische begeerte jou de baas is. Ik moedig mijn studenten steevast aan om dieper na te denken.

Ik kan ze geen succes in zaken garanderen. Wat ik wél kan garanderen is dat ze na afloop van mijn lessen niet meer naïef zijn over wat ze écht willen. Ze gaan door met hun studie, kiezen een hoofdvak, starten een onderneming, zoeken een partner en zijn zich bij het lezen van het nieuws beter bewust van wat het

met hen doet. Dat besef is de allereerste voorwaarde voor verandering.

Heb je eenmaal inzicht hebt in bepaalde theorieën, dan zul je zien dat dat inzicht langzaam maar zeker je dagelijks leven binnensijpelt. Kennis van mimetische begeerte is zo'n inzicht. Als je eenmaal weet hoe die werkt, zul je ontdekken dat je veel van wat er om je heen gebeurt kunt verklaren. En dan gaat het niet alleen om dat familielid met zijn rare leefstijl waar jij niets van moet hebben, de gang van zaken op je werk, de vriend of vriendin die social media veel te belangrijk vindt, de collega die opschept over zijn kind dat naar Harvard gaat. Dan gaat het ook om jou. Dan zul je het ook bij jezelf ontdekken.