

BETER VAN NIET

JEFFREY WIJNBERG

Beter van niet

Meer provocatieve psychologie

MET SIGMUND-ILLUSTRATIES
VAN PETER DE WIT

SCRIPTUM PSYCHOLOGIE

Copyright © 2014 Jeffrey Wijnberg
Copyright illustraties © 2014 Peter de Wit
Copyright auteursportret cover © Siese Veenstra
Vormgeving cover en binnenwerk www.igraph.be

Enkele tekstgedeelten zijn eerder als column
verschenen in *De Telegraaf*

All rights reserved. No part of this book may be reproduced
or transmitted in any form or by any other means, electronic
or mechanical, including photocopying, recording or by
any other information storage and retrieval system, without
permission from the publisher.

ISBN 978 90 5594 981 6
NUR 770 Psychologie Algemeen

WWW.SCRIPTUM.NL
TWITTER.COM/SCRIPTUMNL
FACEBOOK.COM/UITGEVERIJSCRIPTUM

Inhoud

DEEL I 7 *Ik kijk dwars door je heen*

Inleiding 9

1	Waarom spreken spreekt	11
2	U hoeft niets te zeggen, ik zie het zo wel	24
3	Seizoenen des levens	37
4	Universele patronen	52
5	Helderziende spelen	65
6	Geen woorden, maar daden	80
7	Contactstijl. De filosofie	95
8	Provocatie als toetssteen	109

DEEL II 123 *Niemand is iemand zonder de ander*

Inleiding 125

1	Van deurmat tot geldautomaat	127
2	Wat ik kan, is wat ik ben	139
3	Wie mij maar wil	151
4	Mijn beste vriend is een taxi	162
5	Ouders zijn trampolines	174
6	Assertiviteit: de moraal	186
7	Ik besta niet	201
8	Leven vanuit dankbaarheid, dienstbaarheid en nederigheid	213

Slot 223

DEEL III 225
Verbale intelligentie

Inleiding	227
1 Met iedereen in gesprek	229
2 Gesprekken met diepgang	235
3 Klagers de baas	243
4 Kritiek met judo bestrijden	250
5 Het voordeel van onwetendheid	257
6 De echte vraag	264
7 Advocaat van de duivel	272
8 Charmeren	280
9 Effectief bekritisieren	287
10 Modieus en vaag taalgebruik	295
11 Een fout compliment	303
12 Absurde adviezen	310
13 Subtiel motiveren	318
14 Bewondering weekt los	327
15 Gevat en grappig	334
16 Timing en sociaal gevoel	342
17 Tekst genereren	349
18 Pesterijen	357
19 De basishouding	365
20 Losse eindjes	372

Tot slot 380

Over de auteur 381

DEEL I

*Ik kijk dwars
door je heen*



Inleiding

Bent u dokter, dan valt buiten het spreekuur om iedereen u lastig met lichamelijke klachten en vragen om gratis advies. Bent u advocaat, dan moet u op feestjes en partijen uw wettelijke licht laten schijnen op allerehande geschillen, aanklachten en dreigende faillissementen. Maak ik bij sociale gelegenheden bekend dat ik psycholoog ben, dan is steevast de reactie: ‘Oei, oppassen geblazen; straks kijkt u dwars door me heen.’ In mijn jonge jaren haastte ik mij dan om uit te leggen dat ik, buiten kantooruren om, nooit bezig was om mensen te analyseren. Om eraan toe te voegen: dwars door mensen heen kijken is een fabeltje; er is heel wat studie en kennis van achtergronden voor nodig om de mens op waarde te kunnen schatten. Tegenwoordig bevestig ik graag mensen in hun vooroordeel en zeg: ‘Inderdaad, ik kijk dwars door u heen en weet nu al dat u een dubbelleven leidt.’ De meeste mensen kijken dan geschrokken, gaan blozen of meteen wat zachter praten, en zeggen: ‘Niet verder vertellen, maar hoe weet u dat eigenlijk?’ Zo’n moment is een moment van psychologische triomf. Mijn gesprekspartner denkt dat ik meer weet dan dat zij ooit heeft verteld door het simpel uitspreken van een universele waarheid. Iedereen leidt in wezen een dubbelleven: één voor de buitenwereld en één dat zich afspeelt in de binnenwereld van de persoon. Mensen lijken nu eenmaal meer op elkaar dan dat zij van elkaar verschillen, ook al mogen we graag, vanuit onze behoefte aan uniekheid, het tegendeel denken. En daar kun je als psycholoog zo je voordeel mee doen. Het schrijven was een zware taak, maar tegelijkertijd heb ik ervan genoten omdat ik er schik in heb u een kijkje te laten nemen in mijn psychologische keuken. Het analyseren van mensen is mijn dagelijks brood en dat analyseren is makkelijk en moeilijk tegelijkertijd: makkelijk omdat er zoveel terugkerende universele patronen zijn; moeilijk omdat het herkennen van al die universele patronen ervaring, kennis, geduld, alsook creatief, associatief en deducerend vermogen vereist. De analyses

die ik maak, zijn geen gewone analyses. Het zijn geen psychologische analyses die gebaseerd zijn op persoonlijkheidsvragenlijsten, klachtenformulieren, anamneses (klachtenverloop in de tijd), beroepstesten, intelligentietesten, projectietesten of uitgebreide vragen naar familieachtergronden, de psychoseksuele ontwikkelingen of het aanschouwelijk maken van de relationele netwerken. De provocatieve analyse kan gemaakt worden zonder extra hulpmiddelen, maar met kennis van zaken over de levensfasen van de mens, over de betekenis van het gesproken woord, de taal van het lichaam, de manier waarop mensen zich gedragen in het contact en het grote verschil tussen woord en daad, tussen belofte en prestatie en tussen visie en uitkomst. En boven alles wordt de provocatieve analyse gemaakt door de provocatie zelf: door reacties uit te lokken kan de mens worden getest op zijn vermogen tot relativeren, zijn verbale weerbaarheid en het al dan niet aanwezig zijn van enige zelfwaardering, assertiviteit en realiteitszin. Het mooiste van de provocatieve analyse is het effect. Wie de provocatieve analyse goed hanteert, wordt door zijn gesprekspartner wel degelijk als helderziende ervaren en zal meer dan eens te horen krijgen: 'Het is toch echt waar, u kijkt dwars door mij heen.' De provocatieve analyse is scherp, accuraat, actueel en ont-hullend. Bekend is de uitspraak: hoe meer je weet, hoe meer je beseft dat je niets weet. In de provocatieve analyse geldt: hoe minder je weet, hoe meer je beseft dat je alles weet. En waarom dat zo werkt, kunt u nu lezen. Veel leesplezier en veel succes in het doorgronden van uw medemens.

Een leeuw brult, een koe loeit, een schaap blaait en een mens spreekt. Hoewel. Een mens kan ook brullen, loeien en blaten en in dat geval is hij niet veel beter dan de dieren die hij na-aapt. Omgekeerd kunnen leeuwen, koeien en schapen niet spreken. Hoewel. Ze hebben wel hun eigen taal, maar doen dat niet door het gesproken woord. Dat doen alleen mensen. En zo is het gesproken woord wat de mens mens maakt. Zodra de mens in alle talen zwijgt, verdwijnt alles waardoor we hem als mens kunnen leren kennen. Zegt hij niets, dan is hij niets.

Wie zijn medemens wil leren kennen, doet er goed aan om met hem in gesprek te komen. Nu zijn er deskundigen, of mensen die zich daarvoor uitgeven, die op het gesproken woord neerkijken. Die kijken liever in de ogen van de mens, bestuderen de lijnen van zijn hand, de stand van zijn tenen of zijn handschrift. Deze iriscopisten, handlezers, tenopeuten of grafologen zien het gesproken woord eerder als optrekkende mist en daar zal ik voor mijn eigen betoog niets tegen inbrengen – al was het alleen maar omdat mensen van alles kunnen zeggen zonder wat te zeggen. Woorden zijn woorden en dikwijls ook niet meer dan dat. Zeggen, bijvoorbeeld, de 208 woorden die ik tot nu toe heb opgeschreven iets over de mens Jeffrey Wijnberg? Niet veel misschien, maar ook niet niks. Sommigen zouden kunnen beweren dat ik een oppervlakkige, erop los associërende babbelaar ben met een beetje gevoel voor actualiteit en een lichte afkeur voor alternatieve genezers. En herkent u zich in dit oordeel over mij, dan zit u er niet ver naast. Daarom durf ik te beweren dat spreken wel spreekt, ook al zijn er nog veel meer manieren om een mens in zijn doen en laten te beoordelen. Natuurlijk is het ook in mijn eigen belang om het gesproken woord van belang te vinden. Met praten en laten praten verdien ik mijn brood en ik wil mijn gevoel van eigenwaarde, dat ik daaraan ontleen, niet verliezen. Maar er is meer.

Juist omdat ik van praten mijn beroep heb gemaakt, weet ik als geen ander wat woorden zeggen over de mens die ze uitspreekt, of, zo u wilt, wat die woorden verhullen over de mens die ze uitspreekt. En wilt u uw medemens doorgronden op basis van wat hij zegt, dan zult u de kunst moeten verstaan van het luisteren. Goed luisteren, wel te verstaan. Iemand die zegt dat hij werkloos is, zegt iets anders dan iemand die verklaart dat hij tussen twee banen inzit, ook al komt het feitelijk op hetzelfde neer. Het woord 'werkloos' geeft meer passiviteit aan dan de woorden 'tussen twee banen in'; terwijl iemand die beweert geen regulier werk te hebben, maar nooit stilzit weer iets anders zegt. Het gaat hier dus om één enkel kenmerk van iemand, in dit geval de mate van activiteit-passiviteit en niet om het wezen van zijn karakter, de diepere gronden van zijn zielenleven; als dat al bestaat; en als dat al bestaat, te benoemen is. Nee, in dit hoofdstuk laat ik u kennismaken met het fenomeen: hoe woorden of combinaties van woorden iets wezenlijks over een persoon kunnen zeggen, waarbij de nadruk ligt op 'iets'. En in de voorbeelden die ik bespreek, zal dat 'iets' vaak wezenlijker zijn dan op het eerste oog lijkt. Laat ik beginnen met Els.

Zoals met elke nieuwe cliënt, start ik de sessie met de vraag 'Wat is het probleem', waarop zij antwoordt: 'Ik kom niet met een probleem, maar met een item.'

Mijn reactie spreekt boekdelen: 'Hmm, geen probleem, maar wel een item. Dat lucht mij op. Hoef ik geen oplossingen te bedenken en geen adviezen te geven. Ik bedoel, een item is iets wat je oppakt en weer neerlegt, zoals een strijkijzer, een trui of een baksteen. Gelukkig praat ik hier met een vrouw zonder problemen, maar met een item, iets wat in de etalage ligt, waar je naar kunt kijken zonder enige verplichting. Natuurlijk kun je een item zoals een strijkijzer, trui of baksteen gebruiken waarvoor het item is bedoeld, maar het hoeft niet. Een item is een item, en meer niet.'

Van alle antwoorden die zij op mijn vraag zou kunnen geven – van 'Mijn probleem is dat ik verkracht ben door buitenaardse wezens' tot 'Mijn probleem is dat ik me geen raad weet met mijn lottoprijs van tien

miljoen' – geeft Els dat ene specifieke antwoord 'Ik heb geen probleem, maar een item.' Het is geen wereldschokkend antwoord, het is ook niet alleszeggend, maar het zegt wel heel veel, en het vervolg van het gesprek bevestigt mijn vermoedens.

Els ziet zichzelf niet als iemand met problemen en zeker niet als iemand die er een gewoonte van maakt anderen om hulp te vragen. Zij is gewend om haar eigen boontjes te doppen en als ze al iets heeft wat als probleem te kwalificeren is, dan lost zij dat zelf op. Bovendien wil zij absoluut niet dat anderen haar als zeurpiet, probleemzoeker of therapie-shopper zouden zien. Haar afspraak met mij staat, wat haar betreft, in het teken van 'kijken naar', 'overleg', 'bespreken' en 'theorie'. Met het gebruik van het woord 'item' geeft Els dus veel van haar aard, haar instelling, haar motieven en haar denkstijl bloot. Het gaat hier dus zowel om muggenzifterig, taalkundig geneuzel om één enkel woord als om wat dat éne woord kan onthullen over de gebruiker. Als later in hetzelfde gesprek Els wel woorden gebruikt die neigen naar het problematische, zoals 'dilemma', 'conflict', 'verslaving', 'psychisch' en 'onbewust', zeg ik telkens: 'Pas op Els, je wilt toch niet dat het item een probleem wordt.' Els lacht en zegt: 'Nee, dat zeker niet, ik zal me wat lichtvoetiger uitdrukken.'

Een ander mooi voorbeeld is dat van Gert. Hij begint het gesprek met de woorden: 'Ik wil het graag hebben over mijn partner.' Omdat het woord 'partner' onzijdig is, neutraal als u wilt, vraag ik onmiddellijk of het hier gaat om een mannelijke of vrouwelijke partner, met de toevoeging dat in deze seksueel vrije maatschappij ik genoodzaakt ben om dit te vragen. Hij glimlacht en zegt: 'Het gaat hier om een vrouwelijke partner.' Hij blijft het woord partner gebruiken en dat is opmerkelijk. Hij zegt niet 'vrouw', 'echtgenote', 'vriendin', 'eega', 'wederhelft', 'verloofde', 'geliefde' of 'levensgezel'. En had hij wel een van deze woorden gebruikt, dan was de betekenis van hun relatie ook meteen anders geweest. Je hoeft er niet voor doorgeleerd te hebben om te snappen dat 'geliefde' meer warmte, romantiek en passie aangeeft dan het woord 'eega', dat formeler, ouderwets en koeler van kwaliteit is. Nu is het wel zo – taal beweegt met de tijd mee – dat het woord 'partner' algemener in

gebruik is dan voorheen, net zo goed als dat veel meer mensen een partnerregistratie aanvragen dan in het huwelijk treden. Toch heeft het woord ‘partner’ een zakelijke klank. En om die reden reageer ik als volgt: ‘Zo, dus je wilt het hebben over je partner (hard en zakelijk uitgedrukt); die vrouwelijke partner van jou is dus allereerst zakelijk van belang. Ik bedoel, zij is boven alles je zakelijke partner met wie je vooral een zakelijke relatie hebt. Sterker nog, de beste relatie die je met haar kan hebben, is zakelijk en afstandelijk.’ Gert kijkt verbaasd en zegt: ‘Goh, het is net alsof je dwars door me heen kunt kijken... Je hebt in kort bestek toch echt de essentie van onze relatie getypeerd. Al langer zitten we in een groot huis met twee ingangen: boven woon ik en beneden woont zij. Het zijn ook twee aparte, zelfstandige units; ik kan bij haar op bezoek en omgekeerd.’

Ik reageer opgewekt en zeg: ‘Ik neem aan dat het op deze zakelijke, afstandelijke, gescheiden-wonende manier prima gaat met je partner.’ Gert beaamt dit lachend en ziet een probleem nu zijn partner heeft aangegeven te willen verhuizen naar een woning met meer gezamenlijke ruimte. In provocatieve stijl (‘pas op voor gevaarlijke intimiteit, kijk uit voor relatiebederf, zakelijk is altijd beter, een partner is altijd beter dan een geliefde, wie afstand houdt veroorzaakt minder ongelukken, geef iemand een vinger dan nemen ze de hele hand’ enzovoort) ontmoedig ik het verhuisplan en voelt Gert zich zichtbaar gesteund in zijn weerstand om in te stemmen met haar plan. Het resultaat van deze sessie is overigens, voor het doel van dit boek, even minder van belang dan de betekenis van dat ene woord: partner.

Omdat woordgebruik zoveel persoonlijk prijsgeeft, is het aardig om te vermelden wat helderzienden, toekomstkijkers en zogeheten mediums (mensen die beweren contact te hebben met overleden personen) zoals Char Margolis zo handig weten te doen. Zij doen in feite precies hetzelfde als ik doe: gebruikmaken van de impliciete betekenis van woorden en daar ‘voorspellende’ uitspraken aan verbinden. Dit fenomeen heet onder experts de kunst van ‘cold reading’: de kunst om door vragen te stellen, de gegeven informatie van de cliënt te gebruiken om iets nieuws, iets wat de helderziende – volgens de cliënt – niet zou kun-

nen weten, over de cliënt te kunnen beweren. Het effect is altijd hetzelfde: de cliënt is geïmponeerd door zoveel helderziendheid terwijl hij zich niet bewust is zelf die informatie aangereikt te hebben.

De koffietest

Om mensen te kunnen doorgronden, om mensen te kunnen typeren of om in te kunnen schatten waarmee ze zoal bezig zijn, waarover ze piekeren of waarmee ze emotioneel worstelen, is het van belang taalgevoeligheid te ontwikkelen. Net als mensen van alles kiezen, zoals waar ze wonen, wat ze dragen of wat voor werk ze doen, kiezen zij ook hun woorden. De snelheid waarmee woorden achter elkaar worden uitgesproken, is natuurlijk zo groot dat niemand zich echt bewust is van zijn woordkeuze. Maar juist omdat het onbewuste kiest, is de betekenis van de woordkeuze des te sprekender. Door zijn spontane woordkeuze geeft de persoon net iets meer prijs dan hij wellicht van plan was. Vraag blijft: wat geeft hij dan prijs en hoe ontdek je dat dan? Een beproefde methode van mij is het overdreven letterlijk nemen van woorden en uitspraken, praktisch vormgegeven in de koffietest. Stelt u zich bijvoorbeeld de volgende interacties voor. Ik leg aan zeven verschillende cliënten bij binnenkomst de vraag voor: ‘Hebt u zin in een kopje koffie?’ Dit zijn de verschillende antwoorden:

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| 1 ‘Mag wel’ | 5 ‘Ja, lekker’ |
| 2 ‘Ik zeg geen nee’ | 6 ‘Als dat zou kunnen’ |
| 3 ‘Alleen als u het klaar hebt staan’ | 7 ‘Ik drink alleen thee’ |
| 4 ‘Met melk en suiker’ | |

De volgende stap is om direct een eigen gedachte, een persoonlijke respons, een spontane reactie te koppelen die – meestal – *logisch* voortvloeit uit het gegeven antwoord. Ik zal het u even voordoen:

- 1 ‘Mag wel’: hoeft niet; ik vroeg niet of het mag, dat het mag weet ik wel, maar de vraag blijft of je het wilt, maar als het niet hoeft, waarom zou ik je dan koffie inschenken? Oftewel: dit is iemand die nauwelijks een eigen mening heeft en zich aanpast aan wat van haar gevraagd wordt. Zwakke persoonlijkheid.