

## Wat is de mimetische theorie van René Girard?

Mijn vader die als een jongeman in het centrum van deze goede stad leefde, kwam op een zaterdag zijn diep teleurgestelde buurman tegen met een kar vol haringen. ‘Ik kan ze aan de straatstenen niet kwijt’, klaagde hij. ‘Tien haringen voor een dubbeltje – dat is toch geen geld!’ – dit was ruim vóór de Tweede Wereldoorlog – ‘Zal ik het van je overnemen?’ vroeg mijn vader. ‘Ga je gang, maar ik geef je geen kans. In elk geval moet je niet naar de Kerkstraat en de Nieuwe Kerkstraat gaan, want daar ben ik al geweest.’ En dus ging mijn vader naar de Kerkstraat en de Nieuwe Kerkstraat en riep dat hij tien haringen verkocht voor een kwartje. Verbaasd zeiden de mensen dat er net iemand langs was geweest met tien haringen voor een dubbeltje. ‘Dan had u die rommel maar moeten kopen’, zei mijn vader zelfverzekerd. En in anderhalf uur had hij alle haringen verkocht.



Of hij de haringen nu in prijs verhoogde of juist verlaagde, deed er niet echt toe. Hij wist dat het in de economie om het *begeren* gaat. Hij maakte de haringen begerlijk door de prijs te verhogen en ze te vergelijken met de zogenaamde andere goedkope haringen, maar hij had waarschijnlijk hetzelfde resultaat geboekt als hij de prijs had verlaagd en met een ander, daaraan aangepast, praatje gekomen was. De haringen hebben geen waarde in zichzelf, hun waarde hangt af van de mate waarin ze begerd worden.

Met deze anekdote zitten we in het hart van de *mimetische theorie* die ik kort aan u mag voorstellen. Het Griekse woord *mimesis* is ontleend aan de wereld van de dans en betekent ‘navolging’, ‘nabootsing’, ‘imitatie’. Imiteren staat noch bij ons, noch bij de klassieke Griekse filosofen hoog aangeschreven. Wij eisen authenticiteit, echtheid, en willen geen imitatie, geen plagiaat. We kunnen niet ontkennen dat imitatie een rol speelt in ons leven: we leren een taal, omgangsvormen, culturele gewoonten door ze van anderen over te nemen – door te imiteren dus. Onze ouders, onderwijzers en vele anderen zijn daarbij onze voorbeelden en modellen. Aristoteles durfde te beweren dat mensen en dieren verschillen van elkaar in het feit dat mensen beter zijn in het imiteren. René Girard is het met hem eens. Zijn bijdrage in de eeuwenlange discussie over de waarde van de imitatie lijkt bescheiden, maar is revolutionair. Hij beweert dat we elkaar ook imiteren wanneer wij iets willen hebben, wanneer we iets begeren en verlangen. Onze begeerten en verlangens die wij vaak beschouwen als zeer persoonlijk, en soms zelfs geheim houden, komen in eerste instantie niet uit onszelf voort, maar ontleenen we aan anderen. Wij volgen het begeren na van anderen, van individuen en van die van onze samenleving en cultuur. Wij hebben geen authentiek en autonoom centrum in onszelf.

Girard kwam tot deze hypothese door het lezen van de grote werken van Europese romanschrijvers en van teksten uit de bijbel. Denken dat je verlangens en begeerten uit jezelf voortkomen is romantisch, is een leugen. Beseffen dat je verlangens, je willen hebben, je begeerten voortkomen uit het imiteren van het begeren van anderen is de

waarheid die grote teksten ons openbaren. Het lijkt een zwaktebod om zo'n hypothese aan te nemen op grond van romans en bijbelteksten. Maar grote literatuur zegt ons iets over hoe mensen zich met elkaar verhouden. Als je wilt weten hoe mensen met elkaar omgaan, kun je naar het toneel gaan, een film zien, een diepgaande roman lezen of een bijbelverhaal; en dan gebeurt het voor je ogen. Je leest die teksten antropologisch, als handelend over de omgang van mensen met elkaar. Inmiddels hebben de natuurwetenschappen deze hypothese minstens ten dele bevestigd. Ik verwijst u daarvoor naar het artikel over spiegelneuronen in het boek *Rond de crisis*.

Je ziet de hypothese ook in de werkelijkheid gebeuren. Ik geef aan jonge mensen vaak het volgende voorbeeld.

Je wordt vanmiddag verliefd. En je geliefde wordt op jou verliefd. Al gauw vertel je je beste vriend casu quo vriendin hierover en je wijdt erover uit hoe geweldig je geliefde is. Aan je geliefde vertel je hoe fijn het is die of die tot vriend/vriendin te hebben. Het duurt niet lang of je vindt dat je geliefde en je beste vriend elkaar eens moeten ontmoeten. Je nodigt ze bij je uit. En dan blijken je gasten spoedig alleen nog maar oog voor elkaar te hebben, ze gaan samen weg en enige maanden later krijg je het bericht dat ze zijn gaan samenwonen. Jij blijft met lege handen achter.

Jonge mensen herkennen dit onmiddellijk. Sommigen geven ruitertlijk toe dat zoiets henzelf is overkomen. Je vriend volgt je na in je liefde voor je geliefde, en deze laatste volgt jou na in je vriendschap voor je vriend/vriendin. Je hebt bij beiden de begeerte gewekt, ze volgen jouw begeerte na en worden verliefd op elkaar. Hoe meer je de een tegenover de ander prees, hoe begeerlijker je ze voor elkaar maakte. Trouwens toen jij verliefd raakte, gebeurde dat omdat je geliefde jouw begeerte naar hem/haar navolgde, of dat jij haar/zijn begeren naar jou imiteerde.

Het zal duidelijk zijn dat het mogelijk is allerlei strategieën te ontwikkelen. Zo laat Stendahl in zijn roman *Rood en Zwart* zijn hoofdpersoon Julien Sorel zich afzijdig houden van de groep jongelui die een freule begerig omgeven, zodat hij bij haar opvalt en haar begeerte naar hem oproept. Het is ook geen verrassing dat de begeerte ophoudt als het object verkregen is; het object wordt pas weer interessant wanneer iemand anders opduikt die, mogelijk door jou te imiteren, weer belang stelt in het object; dadelijk groeit ook jouw begeerte weer naar het object. Als iedereen zich misprijzend uitlaat over je partner, je huis of je baan, dan wordt het moeilijk voor je nog begeerte te koesteren naar je partner, je huis of baan.



Dit alles klinkt tamelijk onschuldig. Op het eerste gezicht zelfs lijkt het heel vredelievend om allen hetzelfde te begeren. Maar wat gebeurt er wanneer we dezelfde mens als partner willen, dit huis willen bewonen, deze baan willen vervullen? Rivaliteit, concurrentie zijn dan onvermijdelijk. Deze zijn zelf hogelijk mimetisch: het woord rivaliteit doet ons denken aan de oevers van een rivier die elkaar als het ware navolgen, en concurrentie betekent dat je samen loopt, naast elkaar oploopt. Het imiteren van de begeerte van de ander leidt tot rivaliteit en de rivaliteit versterkt de wederzijdse imitatie.

Het klassieke voorbeeld van het mimetische karakter van de begeerte is het handelen van kleine kinderen. Als men een aantal identieke speelgoedjes in een kamer legt, één speelgoedje per kind, zal de verdeling toch niet zonder ruzie verlopen. Een kind dat het eerst zijn hand naar een van deze identieke speelgoedjes uitstrekt, maakt door deze greep juist dit speelgoedje waardevol in de ogen van de anderen, die daarom naar ditzelfde stuk speelgoed zullen willen grijpen

De ander wiens begeren je imiteert, is je model, maar is bovendien vaak tegelijk je obstakel. Want dit model bezit reeds wat jij, in navolging van hem, eveneens begeert of het begeerde het eerder dan jij. De mensen die je als een obstakel ervaart zijn doorgaans ook je model. Als voorbeeld geef ik vaak dat je zo onder de indruk bent van de ministerpresident dat je begeert zelf ministerpresident te worden. Maar tegelijk is het model van je begeerte degene die je de weg daartoe verspert. Er is maar één ministerpresident – en dat is op dit ogenblik Mark Rutte. Je gaat met hem rivaliseren en vervolgens rivaliseert hij met jou: ‘Doe effe normaal man!’

En passant merk ik op dat politiek het werk is van mensen en dat hier de mimetische processen in hoge mate een rol spelen. Hetzelfde geldt voor de economie. In dit boek zijn enige artikelen opgenomen die de werking van de mimesis op deze terreinen laat zien.



Centraal staat in het boek de interpretatie van de huidige crisis van onze samenleving als een mimetische crisis. Wanneer de rivaliteit toeneemt, neemt eveneens de mimesis, de navolging, toe. De tegenstanders volgen elkaar na in doelstelling, maar ook in hun strategie, het gebruik van taal en van middelen. In de rivaliteit gaan zij meer en meer op elkaar lijken. Ze raken door elkaar gefascineerd; dit kan zo ver gaan dat het object van hun begeerte uit het zicht verdwijnt en de tegenstanders meer en meer op elkaar gaan lijken. Dit proces wordt nog versterkt omdat door de kracht van de navolging steeds meer mensen daarin worden betrokken. De mimesis is besmettelijk. Meer en meer mensen volgen de begeerte na van hun tegenstanders. Een bijna onbeduidend conflict over de grens van de tuin, kan uitgroeien tot een conflict waarbij heel de straat of zelfs wijk betrokken raakt. Men weet soms niet meer waar het conflict eigenlijk over gaat, allerlei andere redenen gaan een rol spelen in een strijd tussen ‘wij’ en ‘zij’. Maar intussen gaan de partijen steeds meer op elkaar lijken doordat ze voortdurend elkaar imiteren. Een buitenstaander heeft grote moeite te zien waarin de twee partijen van elkaar verschillen, terwijl die zelf denken dat ze zeer van elkaar verschillen. De buitenstaander ziet overwegend overeenkomsten in gedrag, ideologie, en in strategie. Waar de verschillen verdwijnen, gaat de orde verloren, want die kan alleen bestaan bij de gratie van het maken van onderscheidingen en verschillen. Het resultaat is chaos en de mogelijkheid dat ieder met iedereen in conflict raakt en moord en doodslag, geweld, niet meer ver weg zijn.

In onze samenleving mag iedereen met iedereen rivaliseren, concurreren, elkaars begeerte imiteren met als gevolg dat de verschillen tussen ons steeds geringer worden. Er ontstaat zo een ‘mimetische crisis’, een situatie waarin iedereen denkt verschillend te zijn, maar in feite zo veel gelijkt op de anderen dat het uiterst moeilijk wordt een

orde in onze maatschappij aan te brengen. Er vindt een ontdifferentiëring plaats zodat we dicht bij een permanente chaos leven. Daarbij komt dat de klassieke oplossing voor zulke situaties niet meer werkt. De klassieke oplossing is een individu of een groep de schuld te geven van de dreigende chaos, en dit individu of deze groep uit te drijven, te vernietigen of te discrimineren, kortom door een zondebok aan te wijzen. We verenigen ons tegen de zondebok, tegen degene die in onze ogen schuldig is, en hervinden in het gezamenlijk buiten werpen van de zondebok de vrede en de onderlinge solidariteit. Dit zondebokmechanisme is de basis van de vorming van de staat en de religie.

Het uitdrijven van de zondebok wordt een ritueel; wat de religie betreft krijgt het zondebokmechanisme vorm in het ritueel van het offer. Door het kleinere geweld van het offer, wordt het grote geweld van een chaotische samenleving voorkomen. De staat ontstaat met het koningschap. De koning is een uitgesteld offer; een zondebok die echter erin slaagt de tijd van voorbereiding op het offer zo uit te buiten dat hij zich grote macht verwerft en in vele gevallen erin slaagt zijn 'eerste minister' te laten offeren in plaats van hem zelf. In de Nederlandse grondwet vindt u dit nog terug in de bepaling dat de koning onschendbaar is en de minister verantwoordelijk. Op een beperkter terrein herkennen we het zondebokmechanisme in het verschijnsel 'roddel'. Roddelen geeft ons een gevoel van samenzijn, tegelijk weten we dat het niet hoort.

De klassieke oplossing van de mimetische crisis, het zondebokmechanisme, werkt niet meer omdat de joodse en christelijke tradities dit mechanisme hebben doorgeprikt, ontmaskerd. Een van hun alternatieven is gehoor te geven aan het zogenaamde tiende woord of gebod: 'Gij zult uw zinnen niet zetten op het huis van uw naaste; u zult uw zinnen niet zetten op de vrouw van uw naaste, niet op zijn slaaf, zijn slavin, zijn rund of zijn ezel, op niets wat hem toebehoort.' (Ex 20, 17). Immers de geboden je bejaarde ouders te verzorgen, niet te moorden, geen echtbreuk te plegen, niet te stelen, geen valse getuigenis af te leggen gaan allemaal terug op dit ene gebod niet te begeren wat je naaste toebehoort. Maar de geboden en verboden op zich brengen mensen nog niet bij elkaar.

Girard wijst erop dat Jezus als 't ware door iedereen als schuldig werd aangewezen, maar dat de schrijvers van de passieverhalen ervan overtuigd zijn dat Jezus onschuldig is. Zij laten zo de werking van het zondebokmechanisme zien en maken het onmogelijk dit nog toe te passen. We bevinden ons in een mimetische en een sacrificiële crisis.



Wij hebben niet de pretentie dat ons boek de huidige crisis geheel doorzichtig maakt, laat staan, dat het oplossingen aandraagt. We cirkelen rond de crisis, tasten haar af en zoeken een weg. Zoals een van de auteurs opmerkt 'is het lezen van René Girard iedere keer weer een verrassing. Terwijl andere theorieën en opvattingen over mens en cultuur na herhaalde kennisname overbekend zijn, voorspelbaar of vervelend worden, en vaak al snel weer achterhaald en afgelost zijn door nieuwe modes onder de cultuurcritici, is elke Girardiaanse lezing van weer een andere klassieke tekst fris en verrassend.'

U kunt dit zelf ervaren door dit boek te lezen. Michael Elias en ik hadden bij de uitgever bepleit dat het boek, dat volgens ons 200 bladzijden zou tellen, verkocht zou worden voor € 20,- . De uitgever heeft in zijn wijsheid besloten dat dit boek met nu bijna

300 bladzijden € 23,- moet gaan kosten, want bij een lagere prijs zouden mensen zo'n dik boek even weinig serieus kunnen nemen als de haringen die voor een dubbeltje te koop waren. Ik hoop dat uw mimetische begeerte mede hierdoor zodanig wordt gewekt dat de uitgever straks met alleen lege dozen naar huis zal terugkeren.

André Lascaris

*Speech uitgesproken tijdens de presentatie van het boek Rond de crisis op 26 november 2011 in de grote zaal van De Balie te Amsterdam.*