

9



**ZELFONTHULLING:  
DE KUNSTENAAR  
ALS ADVISEUR-  
FLUISTERAAR**

**NO**

Jacco van Uden

Ik geloof niet dat er echt een specifiek moment was, eerder een proces van gewaarwording. Of inbeelding. Het zaadje werd al gepland bij mijn eerste baan als adviseur. Net gepromoveerd, klaar om al die organisaties te voeden met verse content, werd me op het hart gedrukt dat inhoud zeker z'n plaats heeft in het vak, maak ook z'n plek moet kennen. Als adviseur zou ik zelf mijn belangrijkste instrument worden. Leren aanvoelen wat eraan schort bij cliënt, waar de situatie om vraagt en op welke wijze het vraagstuk het best kan worden gediend. Langzaam groeit het besef dat ze mij zullen gaan vragen om wie ik ben, meer dan om wat ik ben of wat ik meeneem. Beetje bij beetje begin ik te snappen dat vakinhoudelijke kennis alleen mij nooit tot een trusted advisor zal maken. Dat ervaring en verworven competenties op hun best randvoorwaarden zijn, maar een opdrachtgever nooit over de streep zullen trekken. Om echt trusted te worden, met andere woorden, zal ik iets extra's moeten brengen...

We hebben allemaal zo onze beelden bij een trusted advisor, maar als het gaat om de *trust* in *trusted* zijn eigenschappen als betrouwbaarheid, integriteit, moed en empathie nooit ver weg. Als adviseur krijg ik een inblik in de grootste angsten van mijn opdrachtgevers en tref hen op hun kwetsbaarst. Regel nummer één: het in jou gestelde vertrouwen niet beschamen. Maar vertrouwen veronderstelt ook iets in de sfeer van wederkerigheid. Dus wat krijgt de opdrachtgever van mij te zien? Intuïtief voel ik aan dat het ergens tussen schaamteloos exhibitionisme en kille afstandelijkheid moet liggen. Ook weet ik dat gepaste, effectieve 'zelfonthulling' in de relatie met de cliënt altijd maatwerk zal zijn. Ik realiseer me dat er geen *one size fits all* kán zijn omdat situaties verschillen en omdat ik met verschillende klanten verschillende relaties onderhoud.

Maar daarmee ben ik nog niet veel wijzer. De eerlijkheid gebiedt me te zeggen dat ook waar het mijn zelfonthullingstrategie betreft ik meestal wat aanrommel, en strategie dus een groot woord is. Nu we toch eerlijk zijn: dat bevalt me prima, want juist door er niet al te veel over na te denken lukt het me heel aardig om de grote, echte spannende vragen van het vak te ontlopen. Zoals de vraag naar mijn binnenkant.

De uitnodiging om een bijdrage te leveren aan dit boek kwam juist op het moment dat ik intensief samenwerk met kunstenaar Marjolijn. Marjolijn is nogal heftig. Niet alleen in haar werk – zo wandelde zij in een van haar performances ooit naakt door het centrum van Rotterdam – maar ook in haar benadering van mij. Elke keer zie ik er weer een beetje tegenop als ik met Marjolijn ga werken aan ons project. Marjolijn trekt me naar beneden wanneer ik uitzoom en de boel in algemene, academische termen duid. Ze eist dat ik er hier en nu ben, en mezelf met m'n hele hebben en houwen investeer.

Hoe spannend en vermoeiend ik het werken met Marjolijn soms ook vind, haar houding fascineert me. In dit artikel vraag ik me om die reden hardop af wat ik zou kunnen leren van de Marjolijs van deze wereld. Hoewel kunstpraktijken op het eerste gezicht wellicht weinig gelijkenissen vertonen met die van adviseurs of coaches is 'de kwestie zelfonthulling' een mooie aanleiding om voorbij de evidente praktijkverschillen te kijken. Openingetje voor dit experiment: ook voor kunstenaars geldt dat de manier waarop en de mate waarin zij zichzelf 'present stellen' vaak zeer bepalend is voor de ontvangst van hun werk. Vanuit die voorzichtige overeenkomst tussen de kunst- en adviespraktijk verken ik in dit artikel een drietal zelfonthullingstrategieën. Doel is om via de band van de kunst chocola te maken van mijn eigen zelfonthullingskeuzes. Iets anders geformuleerd: kan de kunst mij helpen het gerommel met mijn eigen binnenkant te duiden en misschien zelfs op een hoger plan te tillen?

## **Schuilen**

Een van de bekendste kunstenaars van dit moment is Banksy. Banksy kennen we vooral van zijn straatkunst met een vaak humoristisch maar altijd politiek, maatschappijkritisch karakter. Dat Banksy grote bekendheid en populariteit geniet is in zekere zin opmerkelijk, want tot op de dag van vandaag kiest de kunstenaar voor anonimiteit. Banksy is naar verluidt Brits, zou bandlid zijn van het triphopcollectief Massive Attack zijn, maar niemand weet het zeker. De anonimiteit is wezenlijk onderdeel van Banksy's kunstenaarschap. Uiteraard draagt de geheimzinnigheid rond de persoon bij aan het aura en de waarde(ring)

van het werk, maar Banksy tilt het geheel nog een niveau hoger door zijn eigen ongrijpbaarheid te thematiseren en een plek te geven in zijn artistieke praktijk.

Banksy kent ons verlangen om 'de mens achter het werk' te ontmoeten. Door juist op dit punt zelf niet thuis te geven dwingt Banksy ons na te gaan hoeveel we nu echt van de kunstenaar-als-mens moeten weten om diens werk te kunnen waarderen. Kunnen we werk an sich goed vinden, dus ook als we niks weten van de achtergrond van de maker, diens opleiding en verdiensten?

Banksy's gegoochel zet me aan het denken: hoe zit dat eigenlijk in onze scene, in het adviesvak? Hoeveel persoon(lijkheid) verlangt of verdraagt een opdrachtgever van een adviseur bijvoorbeeld? Kiest zij voor een 'grote naam', voor het 'vertrouwde gezicht', gaat hij voor een bepaalde 'stijl' of is het toch de 'klik' in de ontmoeting die de doorslag geeft?

**Jacco:** *Hoeveel persoon(lijkheid) verlangt of verdraagt een opdrachtgever van een adviseur?*

En waar laten wij ons als adviseurs op voorstaan? Ook wij maken keuzes. Sta ik voor 'iets': het bureau waarvoor ik werk, de traditie of school waartoe ik mezelf reken of krijg ik de klant toch vooral 'mij'? Is dat een principiële keuze of schuif ik daarin, per project of zelfs binnen een project? En doe ik dat dan om zuivere of minder fraaie redenen?

Eén van de consequenties van de anonimiteit van Banksy is dat hij als maker – bewust of niet, we zullen het hopelijk nooit weten – niet persoonlijk aanspreekbaar is op zijn werk. Niet op de kwaliteit ervan,

niet op de consequenties. Niet als het applaus luid is, maar ook niet als het misgaat: het 'merk' Banksy vangt de klappen op, de mens Banksy blijft buiten schot. En dat is geen onaantrekkelijk model.

*Als adviseur in bureaudienst heb ik een fors aandeel in de verwerving van een mooie en omvangrijke opdracht. Ik word projectleider en eerste aanspreekpunt voor de directeur, onze opdrachtgever. De partner van het bureau blijft aangehaakt maar op afstand. Samen met twee collega-adviseurs trek ik het cultuurverandertraject. Behoorlijk ambitieus in de zin dat iedereen 'door de wasstraat' moet. Meer ondernemerschap, reuring in de tent, meer dynamiek. Dat gaat allemaal niet vanzelf en ook niet van harte. Eerder onderzoek onder personeel wijst op behoorlijk wat onvrede. De directeur is nieuw en met het cultuurtraject wil hij ook zijn visitekaartje afgeven.*

*We werken toe naar een organisatiebrede aftrap van het traject. In de aanloop daar naartoe interviewen we de nodige mensen, stellen een voorlopige analyse en komen met een plan van aanpak voor de komende tijd. Het moet een dag worden met een toespraak van de nieuwe directeur en een inspirerende lezing van een associate (een hoogleraar) van het bureau. Met het naderen van de aftrapdatum krijg ik het Spaans benauwd. Ik heb geen vertrouwen in wat de bijeenkomst moet bewerkstelligen, namelijk de mensen achter het traject krijgen. Er is te veel zeer, te veel gedoe binnen de organisatie en ik krijg het gevoel dat we de plank gaan misslaan met deze openingszet. Ik moet er al helemaal niet aan denken dat ik op een podium sta om de menigte toe te spreken. Mijn collega-adviseurs met wie ik de intake doe hebben er ook een beetje een hard hoofd in. Ik deel mijn zorgen met de partner. Podiumvrees, mijn beeld van de grote onvrede die in de organisatie speelt en mijn generieke afkeer van opgewekte bijeenkomsten als te Amerikaans (de opdrachtgever stelt zelfs voor opzweepende muziek te gebruiken) vermengen zich met elkaar: dit voelt niet goed. Mijn baas denkt dat het allemaal wel zal meevallen. Hij zal de boel wel aan elkaar praten op het podium.*

*De aftrapsessie verloopt rampzalig. De partner slaat de verkeerde toon aan en de hoogleraar, ingevlogen om te inspireren, heeft zich niet ingelezen en ridiculiseert in zijn standaardpresentatie 'transparantie' – precies de waarde die onze opdrachtgever na hem op het podium zal presenteren als de nieuwe kernwaarde van organisatie. Hilariteit en onbegrip vullen de zaal. Sceptis en irritatie volgen.*

*Na afloop van de sessie probeert de partner de boel nog te redden. Maar de mail van de baas van onze opdrachtgever liegt er niet om: Bureau X heeft er een klerezooi van gemaakt, Bureau X gaat dit opruimen.*

*De partner moet een groot gebaar maken en verdwijnt naar de achtergrond. Door mijn plek in de coulissen tijdens de aftrapsessie ben ik zelf niet beschadigd geraakt en kan ik door. Ik ben niet ontevreden, merk ik. Natuurlijk is er licht triomfalisme: 'ik zei toch dat dit niet ging werken'. Maar ik beeld me ook in dat deze zeperd wel eens goed zou kunnen zijn voor het traject. De blijmoedige kordaatheid waarmee we dit traject zouden aanvangen is er nu wel af. We hebben collectief gezien en ervaren wat er leeft binnen de organisatie. Dat haalt de naïviteit uit het traject, geeft rust.*

*We hadden het natuurlijk allemaal niet zo uitgetekend maar dat we het bureau – en de partner als personificatie daarvan – naar voren konden schuiven om de klappen op te vangen pakte niet ongunstig uit. Niet voor de klus, maar mijn keuze om mezelf op dat belangrijke moment niet aanwezig te stellen werkte ook in mijn voordeel. Na de aftrapsessie kon ik uit de schaduw stappen, meer wie (Jacco) worden en minder wat (de adviseur van Bureau X). Ik kreeg de gelegenheid om in de opdracht te groeien, meer van mezelf te laten zien en het soort vertrouwensrelatie aan te gaan met de opdrachtgever dat paste bij de aard van de klus. Is dat, vraag ik me nu af, voor een jonge adviseur de meerwaarde van het werken bij, voor en namens een adviesbureau? Dat je in een gecontroleerde omgeving geleidelijk uit de anonimiteit mag treden? Het bureau als schuilplek, waar je binnenkant langzaam op dikte mag komen?*

## Een vloeibare kern

*De klant belt, ik neem nog snel op, maar geef ook direct aan dat ik niet lang heb. 'De filmvoorstelling begint over twee minuten', beken ik. Het is maandagochtend. 'Wat leuk, wat goed', zegt de klant. Voordat ik er erg in heb, bekruipt me het gevoel dat ik hier verantwoording heb af te leggen. Denkt de klant dat ik hier m'n werk-privébalans sta te herstellen? Moet ik erop en erover, benadrukken dat ik inderdaad hypersoeverein ben en zelf wel uitmaak wanneer ik werk en wanneer niet, en mezelf daar ook nog eens parmantig op laat voorstaan? Of moet ik, terwijl de voorstelling over een minuut begint, een moeilijk verhaal beginnen dat films voor mij meer dan entertainment zijn. Dat ik probeer film een plek te geven in mijn adviespraktijk. Heel direct, door filmfragmenten te gebruiken in workshops, maar ook op minder voor de hand liggende manieren. Door een adviestraject in cinematografische termen te snappen, bijvoorbeeld. Dat ik me wil laten inspireren door bizarre scripts, lome verhaallijnen en idiote dialogen. Dat ik welbeschouwd op het punt sta een slecht verlichte cursusruimte te betreden omdat ik het gevoel heb dat ik ook buiten de zaal, in mijn vak, iets moet doen met de steen die de regisseur zo meteen in mijn maag zal leggen. En dat ik mezelf dus elke keer weer afvraag of ik het bioscoopkaartje als zakelijke kosten ga opvoeren. Maar dat ik nu echt naar binnen moet om me het eerste kwartier schuldig te gaan zitten voelen. Een beetje naar de film gaan op maandagochtend ...*

De vraag wat ik van mezelf laat zien dringt zich op de ongemakkelijkste momenten op. De klant die na zessen belt zal zich verontschuldigen voor het late tijdstip, voor de mogelijke inbreuk in de privé sfeer. Die klant zal eenzelfde terughoudendheid tonen en niet doorvragen als je een bijeenkomst moet annuleren wegens persoonlijke omstandigheden. De vraag naar zelfonthulling loopt langs verschillende lijnen: je hoeft jezelf alleen onder redelijke werktijden te vertonen (de klant dient je nachtrust te respecteren), er zijn kwesties die de anderen aangaan (want te persoonlijk) maar ook de vraag naar het soort activiteiten dat je ontplooit hoort daarbij. Een film kijken tijdens werktijd, mag dat? En hoeft de klant dat te weten?

We gaan te rade bij Elena Filipovic, kunsthistorica en kenner van het werk van Marcel Duchamp. Duchamp kennen we van zijn *readymades*: veelal industrieel vervaardigde, alledaagse objecten (zoals een urinoir) die tot kunstwerken werden verheven door ze in de kunstscene als kunstwerken te presenteren – dus zonder noemenswaardige aanpassingen. Duchamps kunstwerken misten de (in die tijd) vanzelfsprekende elementen van ‘goede kunst’, zoals originaliteit, uniciteit en vakmanschap. Dat de *readymades* wel werden ondertekend door Duchamp was in zekere zin een klap in het gezicht van de kunstwereld. Want wat had de kunstenaar nu eigenlijk gedaan? Waarin schuilde het kunstenaarschap van Duchamp als dat kunstenaarschap op geen enkele wijze als zodanig herkenbaar en aanwijsbaar was? *Readymades* zijn verwarrend omdat we niet goed weten waarnaar we moeten kijken als we op zoek zijn naar ‘het werk’ van de kunstenaar. We kunnen maar zo lang naar een ordinaire doch door een kunstenaar gesigneerde pispot kijken, voordat we voorzichtig zullen operen dat we wellicht voorbij het ding zelf (de pot) moeten kijken. En dan is dan ook precies wat Elena Filipovic in *The Apparently Marginal Activities of Marcel Duchamp*<sup>14</sup> voorstelt.

Volgens de Filipovic besteedde Marcel Duchamp zijn werktijd op een manier die niet in overeenstemming was met de toenmalige opvattingen over hoe een kunstenaar zich hoorde te gedragen. Zij wijst ons erop dat ons beeld van een artistieke praktijk wordt ingekleurd door aannames die nog nauwelijks ter discussie worden gesteld: dit hoort wel bij het kunstvak (bijvoorbeeld schilderen in een atelier) en dit niet (zeg: schaken). Daarmee maken we onderscheid tussen relevante, ter zake doende handelingen enerzijds en irrelevante, onbeduidende activiteiten anderzijds. En precies door het maken van dit onderscheid ontnemen wij onszelf het zicht op het werkelijke artistieke proces. Over Duchamp schrijft zij:

<sup>14</sup> Filipovic, H. (2016) *The Apparently Marginal Activities of Marcel Duchamp*. MIT Press.



“[Duchamp] replaced the creative and generative processes traditionally associated with the artist with a multitude of seemingly practical activities – administrating, archiving, curating, dealing, historicizing, publicizing, reproducing et cetera – that became themselves veritable artistic procedures...” (2016: p.276)

Voor een goed beeld en begrip van het werk van Duchamp, stelt Filipovic, kunnen we niet anders dan de aandacht richten op de “apparently marginal activities” van Duchamp. Want in werkelijkheid was er niets onbeduidends aan deze schijnbaar terloopse en vaak nauwelijks opgemerkte activiteiten van Duchamp. Je kunt hier, met andere woorden, geen zinvol onderscheid maken tussen het echte werk enerzijds en onbelangrijke randpraktijkjes anderzijds.

Als adviseur vat ik Filipovic’ lezing van Duchamps kunstpraktijk op als een uitnodiging om kritisch te reflecteren op de vraag welke activiteiten nu eigenlijk mijn vak definiëren. Dat ik begin te stamelen als een klant mij op een maandagochtend in de bioscoop betrapt zegt iets hoe ik *mijn* vak letterlijk definieer: waar begint het adviesvak, waar houdt het in alle redelijkheid op? Ook al werk ik parttime, maandagochtend is maandagochtend. En dat is hoe dan ook werktijd. Maar kan ik volhouden dat ik aan het werk ben? Durf ik dat? Als Calvinist is het al heel wat dat ik mijn vak(ontwikkeling) zo breed definieer dat ik een bioscoopbezoek als research & developmenttijd durf aan te merken. (In principe dan, want in de praktijk wil het stemmetje maar niet gaan liggen dat zegt dat ik op een maandagochtend gewoon achter een computer moet zitten). Maar moet een klant dat weten? Ja, zou Filipovic waarschijnlijk zeggen. Als zelfs de grote Duchamp het moest hebben van zijn ogenschijnlijk onbeduidende activiteiten, waarom ik dan niet? Of zou ze juist nee zeggen? Dat alleen de grote namen het zich kunnen veroorloven om allerlei perifere activiteiten te ontplooiën ten behoeve van Goed Werk? Dat alledaagse adviseurs gewoon aan het werk moeten, bioscoopbezoeken buiten werktijd plannen, en al helemaal geen klanten lastigvallen met dit soort privékwesties?

## **Autonomie, maar dan anders**

In *The Artist is Present*<sup>15</sup> zit Marina Abramovic 736 uur en dertig minuten op een stoel achter een tafeltje. In drie maanden tijd nemen ruim vijftienhonderd bezoekers van het Museum of Modern Art in New York plaats op de stoel aan de andere kant van de tafel, recht tegenover de Servische kunstenaar. De relatie tussen Abramovic en deze “sitters” beperkt zich tot oogcontact, zonder onnodige bewegingen, zonder geluid. Het contact is vaak minder dan vijf minuten, maar duurt soms ook een hele dag. In al deze ogenschijnlijke eenvoud zal *The Artist is Present* in 2010 uitgroeien tot een van de best bezochte tentoonstellingen ooit in het MoMA.

Dat juist dit serene en in zekere zin kale werk zo'n indruk zou maken op zowel maker als bezoeker is extra opmerkelijk als we ons realiseren dat de 'Godmother of Performance Art' eerder in haar carrière behoorlijk extreme keuzes maakte in wat het publiek van haar te zien kreeg. In haar vroege werk zocht de vaak naakte Marina Abramovic mentale en fysieke grenzen op door zichzelf met messen te snijden, speelde ze letterlijk met vuur tot ze flauwviel en deed ze moedwillig afstand van de controle over haar spieren door zichzelf met een zwaar medicijn te injecteren. In een van haar bekendste werken, *Rhythm 0* uit 1974, wordt het publiek wezenlijk onderdeel van deze verkenning van fysieke en mentale grenzen. Op een tafel liggen 72 objecten – variërend van een roos tot een schaar en van veer tot een geladen pistool – die de bezoekers mogen gebruiken op Abramovic. De kunstenaar accepteert volledige verantwoordelijkheid. De performance begint tam en eindigt met een vechtpartij nadat de al toegetakelde Abramovic de loop van het pistool tegen het hoofd krijgt gedrukt. Hoewel weinig adviseurs letterlijk doodsangsten zullen uitstaan in de uitoefening van hun vak kunnen we onszelf niettemin dwingen iets te willen leren van het werk van Abramovic.

Als performancekunstenaar ontzegt Abramovic zichzelf welbewust de mogelijkheid om afstand te nemen van haar werk, zowel letterlijk als

<sup>15</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Marina\\_Abramović#The\\_Artist\\_Is\\_Present:\\_March–May\\_2010](https://en.wikipedia.org/wiki/Marina_Abramović#The_Artist_Is_Present:_March–May_2010)

figuurlijk. Zij moet zichzelf present stellen om tot werk te komen, het vak verlangt dat van haar. Wat Abramovic zo interessant maakt, is de keuzes die zij daarin maakt.

Waar het de vraag betreft wat en hoeveel we van onszelf onthullen leert het rijke oeuvre van Abramovic ons dat zelfonthulling geen kwestie van meer of minder is. Wanneer we haar werk chronologisch langslopen zouden we kunnen concluderen dat de kunstenaar in de loop der tijd steeds minder van zichzelf heeft laten zien. In het late werk *The Artist is Present* geen naakte, gehavende lijven maar een stijlvol geklede Abramovic, op afstand van haar bezoekers en een verbod op verbale communicatie en fysiek contact. En toch gaan we kort door de bocht als we zouden beweren dat Abramovic in haar vroege jaren meer van zichzelf toonde. Zinvoller lijkt het om te constateren dat Abramovic varieert met wat ze laat zien. In *The Artist is Present* stelt Abramovic zich anders present dan in het uiterlijk veel heftiger vroege werk. Ze laat zien dat tot bloedens toe performen zich niet noodzakelijk vertaalt in meer, betere of trefzekerder zelfonthulling dan een verstild optreden. In iedere performance verschijnt én verdwijnt een deel van Abramovic.

Dit proces van verschijnen en verdwijnen speelt ook een belangrijke rol in de interactie tussen kunstenaar en publiek in het werk van Abramovic. In *Rhythm 0* zou er überhaupt geen werk zijn geweest als de bezoekers niet in beweging waren gekomen om het roerloze, zelfverklaarde 'object' Abramovic met veer of scalpel tot leven te wekken. *The Artist is Present* vormt in zekere zin het spiegelbeeld hiervan: juist in het verstilde moment dat kunstenaar en bezoeker er slechts 'zijn' kan het werk 'gebeuren'. In de decennia die haar kunstpraktijk omspannen onderzoekt Marina Abramovic de verschillende manieren waarop een kunstenaar present kan zijn en laat ze zien dat betekenisvol werk vanuit heel uiteenlopende relaties kan ontstaan.

Alsof ze met haar rijke en gevarieerde oeuvre wil zeggen: leg je in het belang van de kwaliteit van je werk niet vast op één zelfonthullingstrategie, onderzoek voortdurend hoe je de relatie tussen jezelf, het werk en de ander kunt vormgeven.

Als dat inderdaad de boodschap van Abramovic zou zijn, resoneert dat fijn met wat ik in het begin van dit stuk al suggereerde: zelfonthulling gaat over maatwerk, over het lezen van de situatie, snappen wat er nodig is en van daaruit bepalen wat je van jezelf laat zien en hoeveel daarvan.

Maar misschien is dat nou precies *niet* wat Abramovic probeert mee te geven.

Als ik heel eerlijk ben vermoed ik dat Abramovic serieuze bedenkingen zou hebben bij het hele idee van een 'zelfonthullingstrategie'. Ik denk dat ze ongemakkelijk wordt van de prominente plek die voor het 'zelf' wordt ingeruimd, omdat het te nadrukkelijk het beeld oproept van een autonoom subject (de kunstenaar, de adviseur) als soeverein schepper van het werk. Het is bovendien goed denkbaar dat Abramovic in deze context de keuze voor het woord 'strategie' naïef of juist aanmatigend zou noemen: het wekt de suggestie van welbewuste keuzes die ertoe moeten leiden dat de maker het werk onder controle houdt. Abramovic zou zo maar kunnen stellen dat echt goede performancekunstenaars wel beter weten dan dat 'het zelf voortdurend aanzet is'. En dat adviseurs beter zouden moeten weten.

Hoe langer ik Abramovic op me in laat werken, hoe meer ze verschijnt als een kwelgeest. Ze kijkt bedenkelijk wanneer ik meen dat ik als adviseur van tevoren zou kunnen weten hoe ik de relatie met de klant het best kan vormgeven. Haar wenkbrauwen gaan veelbetekend omhoog wanneer ik mezelf inbeeld dat ik de relatie met mijn opdrachtgever naar mijn hand zou kunnen zetten en zo beheersbaar houd. Abramovic glimlacht minzaam als mijn relatie met de klant stilletjes aan zo 'goed' is geworden dat ik me genoodzaakt zie de ontluikende vriendschap te benoemen en 'gevaaren daarvan voor de professionele relatie' te adresseren. Ze ziet dat ik met het oog op die gevaren niet per se mijn binnenkant op slot gooi maar dan toch in ieder geval een knullige kunstgreep pleeg om de professionele relatie veilig te stellen: ten minste een half uur van de lunchafspraak met opdrachtgever zó inrichten en mezelf zó gedragen dat ik die

dertig minuten redelijkerwijs kan factureren. Abramovic zegt niets, ze vertrouwt erop dat ik zelf wel conclusies verbind aan mijn jammerlijke pogingen om niet weg te zakken in het drijfzand dat de adviesrelatie heet. Bruusk draai ik me om, weg van Abramovic, enkel om nu oog in oog te staan met Marjolijn, die andere kunstenaar-kwelgeest.

De Marjolijn die stelt dat je moet vertrouwen op het proces. Dat zeg ik als verlicht adviseur ook wel eens, maar Marjolijn lijkt het te menen. Als ik haar goed versta en lees<sup>16</sup> 'gebeurt' kunst in een autonoom proces waarin niet de maker maar het werk zelf de ontwikkeling stuurt. Marjolijn wil zich kunnen overgeven aan zo'n proces. Ik krijg het idee dat dit geen toeval meer is, maar kunstenaar eigen. In nota bene een subsidieaanvraag – het soort tekst waarbij je de schijn wilt ophouden zeker van je zaak te zijn, lijkt mij – schrijft beeldend kunstenaar Jeroen Eisinga terloops: “Je kunt nooit alles precies van tevoren weten *want anders zou je een uitvoerder worden van je eigen plannen*” (2019: p.229, mijn nadruk)<sup>17</sup>. In de lead zijn als kunstenaar is niet alleen onmogelijk, lijkt het credo, het is zelfs onwenselijk. Slecht, oninteressant werk zal je deel zijn.

Marjolijns vertrouwen in een autonoom proces zie je direct en wel heel letterlijk terug in wat zij van zichzelf laat zien. Dat Marjolijn ontbloot door het centrum van Rotterdam wandelt heeft niks te maken met een behoefte aan naaktloperij. De ultieme blootgave is de uitkomst van een artistiek proces zonder alwetende, allesbepalende maker in het centrum. Dat Marjolijn zich verbindt aan de consequenties van zo'n autonoom proces is in mijn ogen onlosmakelijk verbonden met haar keuze voor het kunstenaarschap. Dat is waarom ik met Marjolijn wil werken. Ik wil erbij staan en ernaar kijken. Gefascineerd op gepaste afstand.

Dat Marjolijn me telkens weer uitnodigt met haar in dat proces te stappen, dát maakt haar tot kwelgeest. Ik heb toch niet gekozen voor het

<sup>16</sup><https://lectoraatchangemanagement.nl/2020/04/09/1-rol-toebedelen-toe-eigenen/>

<sup>17</sup>Eisinga, J. (2019). *De maatschappelijke ladder*. Den Haag: Stroom.

kunstenarschap? Als ik word gevraagd om een bijdrage te leveren aan een boek over de binnenkant van de adviseur introduceer ik toch niet voor niks een semi-openhartig maar uiteindelijk volmaakt formeel begrip als 'zelfonthullingstrategie'? Die binnenkant, denk ik van binnen, die zit toch niet voor niks binnen?