

Gut feeling

Essay over twijfel, kunst en ethiek



Renée van Oploo, 2025

ABSTRACT Dit essay neemt de vorm aan van een fictieve dialoog in een elektronicazaak, waar de aankoop van een stofzuiger gaandeweg verandert in een reflectie op kwaliteit, twijfel, ethiek en artistieke praktijk. Wat begint als een praktische ontmoeting tussen klant en verkoper verschuift naar een gesprek waarin de rollen van klant, verkoper en kunstenaar in en uit focus bewegen. De dialoog ontvouwt zich via twee alter ego's, een ethicus en een kunstenaar, die mij in staat stellen te verwoorden hoe aarzeling, ambiguïteit en morele spanning de aandacht binnen artistieke praktijken vormgeven. Het essay verkent de dilemma's van artistieke praktijk wanneer deze geconfronteerd wordt met de cultuurindustrie en de druk van kapitalistische logica, waarin efficiëntie, consumptie en waarde de boventoon voeren. In plaats van deze spanningen op te lossen, laat het essay ze open, en toont hoe betekenis kan ontstaan door ruimte te geven aan twijfel.



Deel een: Kwaliteit

Het is februari 2025, de dag is helder en koud, maar niet koud genoeg: al vroeg in de ochtend voel je de warmte van de zon op je huid. Het is woensdag. Je gaat naar de plaatselijke elektronicazaak. Het interieur heeft een voorspelbare inrichting. De kleur is overheersend oranje. Boven de ingang hangen een aantal beveiligingscamera's. Posters met in kapitalen gedrukte leuzen zijn overal zichtbaar. Je wordt verwelkomd met de volgende uitspraak:

**STRALEND HUISHOUDEN – GRONDIG ADVIES, VLEKKELOZE
INSTALLATIE EN SCHERPE AANBIEDINGEN!**

Je leest:

**STRALEND HUISHOUDEN! – GRONDIG ADVIES!! VLEKKELOZE
INSTALLATIE!!! SCHERPE AANBIEDINGEN!!!!!!**

De verkoper achter de kassa begroet je, maar maakt niet meteen aanstalten om je te komen helpen. Verder is de winkel leeg. De tv-schermen achter in de winkel wisselen razendsnel van beeld. Fel blauwe, groene, oranje en rode tinten flitsen over, afwisselende reclames.

Je laat je ogen vallen op verschillende stalen schappen. Je kijkt naar de blenders, keukenmachines, bluetooth-speakers, koptelefoons, airfryers, laptops, telefoons, etcetera. Je ruikt de geur van plastic, van elektriciteit.

Je tast in je jaszak: twee papiertjes, waarvan een bonnetje en een boodschappenlijstje. Twee muntstukken. Een portemonnee (type secrid). Je telefoon. Deze haal je uit je zak, klikt aan, klikt uit, klikt aan. Je swiped meldingen weg, neemt de tijd waar: 9:07. Je vraagt je af of je nog iets nodig had. Ergens in je lichaam hangt de herinnering, als een woord op het puntje van je tong. Maar het blijft stil.

Er staat een radiozender op die je niet herkent. Een stem met een zuidelijk accent spreekt gedempt. Hij verklaart het vorige liedje, wat onverstaanbaars, om vervolgens het volgende toe te lichten.

'How much a dollar really cost?
The question is detrimental, paralyzin' my thoughts
Parasites in my stomach keep me with a gut feeling, y'all'

Het is Kendrick Lamar, muziek die je doorgaans niet hoort op openbare plekken. Je laat je vingers glijden over batterijen, je bekijkt de verschillende modellen e-readers. Je leest de prijzen. Je bekijkt de goedkoopste, vervolgens de duurste.

Tell me, how much a dollar cost?'

Onlangs heb je korte tijd, maar met volle aandacht, naar de muziek van Kendrick Lamar geluisterd. De aanleiding was een artikel over zijn diss battle met Drake. Wat je opviel was niet alleen de persoonlijke aanval, maar de manier waarop Lamar zijn kritiek vormgaf als een moreel standpunt. Hij stelde zich op als bewaker van het genre en zette Drake neer als iemand die het ondermijnt met gemakzucht en opportunistisch gedrag. Er klonk iets in door wat je beroepsmatig interessant vindt: dat morele overtuiging niet alleen schuilt in de inhoud van woorden, maar in toon, ritme, vorm. In hoe iets gezegd wordt. Alsof integriteit geen vaste eigenschap is, maar telkens opnieuw geactiveerd moet worden. Lamar deed daarin geen concessies.

'My selfishness is what got me here, who the fuck I'm kiddin'?
So I'ma tell you like I told the last bum
Crumbs and pennies, I need all of mines'

Je blik glijdt over het schap met stofzuigers. Eén valt op door zijn kleur: een Miele C3 Gala Edition in kerriegeel. De tint is vreemd, meer richting groen, maar dan zonder frisheid. Het is het duurste model in zijn categorie.

De verkoper komt naar je toe en zegt: 'Het weer is vreemd. Het is koud, maar het voelt niet als winter.'

Je kijkt op en glimlacht. 'Dit soort weer schept een soort verwachting.'

'Waarmee kan ik u vandaag helpen?'

‘Ik ben op zoek naar een stofzuiger, de mijne is kapot.’ Je had jezelf eigenlijk niet hoeven verklaren.

Er volgt een korte stilte.

De verkoper ziet je blik rusten op de kerriegele Miele. De ogen blijven even hangen bij een paar dierenharen op je jas, van een kat misschien, of een hond.

‘Ik kan u de Miele erg aanbevelen. Dit model is handig, zeker in combinatie met huisdieren. Het heeft een speciale zuigmond, waardoor deze haren, stof en andere aspecten gemakkelijker opzuigt.’

Je richt je weer op het schap. Je ogen glijden van model naar model. Sommige beloven dieptereiniging, andere adverteren met geavanceerde zuigkracht of een minimalistisch ontwerp. Functie versus vorm, vorm versus functie.

‘Je kunt ook prima voor een goedkoper model gaan natuurlijk,’ zegt de verkoper. ‘Ik heb zelf namelijk een goedkope stofzuiger, maar soms merk ik dat die het zwaar heeft. Maar dat komt misschien ook omdat ik hem niet alleen gebruik voor gewoon huis-, tuin- en keukenafval.’

Je neemt de prijs nog eens op, maar hebt niet per se een bedrag in gedachten. ‘Wat als ik u vertel dat een stofzuiger nooit alleen maar een stofzuiger is?’ ‘En wat zou een stofzuiger dan nog meer moeten zijn?’

De verkoper vervolgt: ‘Een apparaat voor het ordenen van je leefomgeving.’ ‘Ik ben beslist iemand die van orde houdt.’ Je peinst. ‘Maar zolang het apparaat uit staat, gebeurt er niks. Dan staat het daar maar, stof te vangen, in plaats van het op te zuigen. Dat vind ik nogal ironisch.’

Je neemt de verkoper op: rossig, halflang haar in een lage staart, een jaar of dertig misschien. De glimlach is nauwelijks zichtbaar; daardoor oogt de verkoper vriendelijk, berustend. Je vraagt je af in hoeverre de verkoper volledig aanwezig is. De verkoper is die dag wél aanwezig. Er is iets aan het verkopen dat prettig voelt, zeker nu de winkel en het assortiment de verkoper vertrouwd zijn geraakt. Aanvankelijk was er nog weinig houvast, en bij elke ingewikkelde vraag was een



collega nodig. Maar nu die kennis als vanzelf beschikbaar is, kan de aandacht naar iets anders: het contact. Klanten inschatten, proberen te begrijpen wat ze zoeken, en als het even kan een echt gesprek voeren. De dagen in de winkel zijn lang. Een klant opent iets, misschien een uitweg naar de buitenwereld.

Ook jij bent vandaag aanwezig. Misschien meer dan anders. Je hebt net een groot artikel afgerond, en na weken van lange dagen breekt nu een korte, rustigere periode aan. Je hebt geen haast. Je wil je taken afwerken en hebt tot tenminste drie uur voor jezelf. Precies daarom is er ruimte. Er is ontvankelijkheid.

De verkoper wekt je sympathie. Iets in het kijken, het bewegen, maakt je nieuwsgierig. Dat is waarschijnlijk de reden dat je het gesprek toelaat, en dat het zich geleidelijk opent. Alsof het vanzelf gebeurt. Alsof jullie elkaar al kennen. Eerst gaat het over de praktische uitwisseling over de kwaliteit van de apparaten, maar langzaam verschuift de toon. Jullie twee blijken aan elkaar gewaagd, en geraken in een filosofisch gesprek over kwaliteit en het waarnemen daarvan.

Je tilt je hand op en daarna de andere. 'Hier is een hand en hier is nog een hand. Dus bestaat er een externe wereld. Althans, dat beweerde G.E. Moore ooit. Hij wilde daarmee aantonen dat sommige waarheden zo evident zijn dat je ze als bewijs kunt gebruiken.'

De verkoper blijft stil.

'Maar volgens Wittgenstein is dat precies het probleem: dat wat we als vanzelfsprekend aannemen, bevragen we ook niet. Je weet niet echt dat de wereld bestaat, je handelt er gewoon naar alsof dat zo is. Pas als iets je echt verrast of uit het lood slaat, dringt het tot je door: misschien had ik die zekerheid nooit echt. En dat geldt ook voor kwaliteit. We denken dat we die kunnen zien, meten, kopen.

Maar de volle werking, het functioneren van een hand, of van een stofzuiger, onthult zich pas in het gebruik. En zelfs dan blijft er iets onkenbaars.'

Je laat de handen zakken. 'Als we echt wilden weten hoe goed iets werkt, zouden we bij wijze van spreken de fabriek in moeten. Of misschien zelfs de gedachten van de maker moeten kennen. Maar zo werkt het niet. We baseren onze

keuzes meestal op intuïtie. Op aangenomen vertrouwen. Niet op zekerheid.’

Er volgt een stilte voor je vervolgt: ‘Nu moeten we erop vertrouwen dat de producent het beste met ons voorheeft en kwaliteit levert. Er is natuurlijk een wederzijdse afhankelijkheid, ook de producent is afhankelijk van de consument. Ervan uitgaande dat deze me graag als klant houdt, het liefst levenslang. Wat ik verder kan doen, is kijken naar kwaliteitstesten, reviews, ervaringen van anderen, Tweakers. Jij verkoopt me niet alleen een stofzuiger, maar ook de zekerheid dat hij doet wat hij moet doen. Alleen... die zekerheid is misschien niets anders dan goed verpakte marketing, toch?’

De verkoper verbreekt het stilzwijgen. ‘Zekerheid verkoopt beter dan twijfel. Pas wanneer je er stof mee opzuigt, wordt de waarde bevestigd. Betekenis ontstaat niet uit de essentie van het object, maar uit hoe wij ermee omgaan en hoe het ons dient.’ ‘In zekere zin ben ik ook overgeleverd aan de modellen die je verkoopt, en vervolgens aan de betrouwbaarheid van de ontwikkelaar. Kwaliteit is iets dat we als objectief behandelen, maar eigenlijk is het net zo glibberig als smaak.’

De verkoper peinst. ‘Volgens mij is een logische vraag hier en nu in welke mate de stofzuiger zijn taak volbrengt, en of de ene dat beter doet dan de andere. Ik weet ook dat je op dit moment niet zeker weet welke aankoop precies de juiste is. Dat is namelijk, filosofisch gezien, onmogelijk om te weten, al doen merken nog zo hun best om twijfel weg te nemen. Wat rest, is dat de stofzuiger moet passen in jouw idee van een goede koop, binnen jouw budget. Als je genoeg geld hebt, kun je gemakkelijk voor de dure gaan. Maar als je zuinig aan wilt doen, om welke reden dan ook, dan kun je prima volstaan met een rode Inventum ST154RZA. Maar dat zijn de praktische zaken. Naar alle waarschijnlijkheid zou ik je, vanuit verschillende rollen, verschillende adviezen geven. Als ik volledig de rol van verkoper aanneem, en mijn andere rollen loslaat, heb ik er het meeste baat bij om je een duur model te verkopen.’

‘Het wisselen van rol verandert toch niet ineens wat je zegt. Alsof je me dan wél objectief kunt adviseren. Denk je echt dat je dat zomaar kunt scheiden? Voor mij werkt dat niet zo. Die rollen lopen meestal gewoon door elkaar, maar als we dat dan toch zouden doen, begrijp ik dat jij als verkoper me liever de duurdere verkoopt.’

‘Mijn rol als verkoper voelt beslist anders dan andere rollen die ik vervul in mijn dagelijks leven. Omdat op dit moment ‘zekerheid bieden’ nu eenmaal mijn taak is. Daarnaast is er wel iets wat mij op dit moment in die rol ook doet geloven, namelijk omdat ik kennis heb die je niet hebt. Het is dat hoe meer omzet dit filiaal draait namelijk, hoe beter. Zie je, we zijn een klein filiaal, en het gaat niet zo goed. Soms is er zelfs twijfel of het voortbestaan nog wel lucratief is. We blijven met name bestaan omdat het marketingtechnisch interessant is. Als dit filiaal stopt, ben ik mijn baan hier kwijt. En hoewel ik niet bijzonder gehecht ben aan deze baan, zou het hooguit onpraktisch zijn. Mijn collega daarentegen, de filiaalmanager, werkt hier al dertig jaar. Voor hem ligt het anders. Hij heeft een emotionele band met deze plek. En ook al maken we deel uit van een groot concern, hij heeft hard gewerkt om zijn eigen stem te vinden. Dat zal jou misschien niet opvallen, maar dat is te herkennen in de producten die wij hier verkopen. Daar zit een specifieke voorkeur in. Ik voel me verantwoordelijk voor zijn baan, en daarmee ook verantwoordelijk voor de mijne.’

‘Ach, en het behoud van winkels in kleinere dorpen is ook wat waard. Mensen gaan pas iets missen als het verdwenen is. Je ziet het overal, ketens die uit het straatbeeld verdwijnen. Hoe vaak denk je niet: dat kon ik alleen bij de Blokker halen.’

De verkoper vervolgt: ‘Los daarvan is het belangrijk dat je iets mee naar huis neemt dat overeenkomt met jouw idee van wat een stofzuiger is. Of zou moeten zijn.’ Een korte stilte volgt. Dan verandert de toon, de verkoper vervolgt. ‘Maar wat ik, van mens tot mens, interessanter zou vinden... is of we in relatie tot elkaar een gesprek kunnen voeren over de essentie van dit moment. Niet per se over het apparaat, maar over wat er hier speelt. Over kwaliteit. En twijfel. Misschien sta ik er alleen zo in en denk je wel: wat een rare verkoper.’

Je glimlacht. ‘In ieder geval vind ik de kwestie die je opwerpt wel interessant en mijn twijfel schept als het ware ruimte voor dit gesprek.’

De verkoper knikt. ‘Die twijfel zal zich vanzelf oplossen zodra je die omzet in actie. Op het moment dat je de stofzuiger in gebruik neemt, zal de waarde of het gebrek zich bevestigen.’

Deel twee: Twijfel

Er komt een klant binnen die meteen naar de kassa loopt en de verkoper een veelzeggende blik toewerpt. De verkoper knikt verontschuldigend en loopt naar de kassa om de klant te helpen.

Je staart naar de glanzende, plastic objecten. Je gedachten dwalen af. Er was ooit veel twijfel over het krijgen van een eerste kind. Je relatie strandde zelfs tijdelijk, omdat er geen overeenstemming over werd gevonden. Later werd deze hervat, voorzichtig, alsof het



gesprek opnieuw moest beginnen. Je aarzelde, zocht naar richting, probeerde de keuze te rationaliseren. Tot het gevoel zich nestelde en bij wijze van spreken een deur doorging. Vreemd genoeg was er bij het tweede kind geen sprake van twijfel. Alleen een praktische vraag: wanneer? Gezien de leeftijd werd de conclusie snel getrokken. Zo snel mogelijk.

De verkoper heeft de klant een online bestelling overhandigd, keert terug en kijkt je vragend aan.

‘Twijfel je nog?’

Je deelt je gedachten. ‘Twijfel voelt voor mij als een tussenruimte. Niet passief, niet actief, maar iets dat beide in zich draagt. Een dunne huid tussen weten en niet-weten. Daarbinnen ontstaat beweging, van het ene naar het andere.’
De verkoper luistert.

‘Die liminale ruimte is opgebouwd uit een web van overwegingen, emoties, afwegingen en aarzelingen. In het begin is dat web nog wijdvertakt, licht, bijna

chaotisch. Maar na verloop van tijd wordt het geconcentreerder. Twijfel krijgt vorm, wordt de keuze steviger, tot deze richting geeft. Op dat moment hoef ik de vorm alleen nog maar te volgen.’

Je kijkt even naar de stofzuiger, dan weer naar de verkoper.

‘Ik twijfel vaak. Over wezenlijke dingen, maar ook over kleine zaken, het avondeten, een aankoop... Maar zodra ik eenmaal heb gekozen, ben ik vrij zeker van mijn zaak.’

Je pauzeert.

‘Ziek zijn laat ook twijfelen. Maar dat is een andere soort twijfel. Een die achteruit werkt. Kan ik mijn lichaam nog wel vertrouwen? Wanneer wordt het opnieuw ziek? Tot het moment dat je het moet loslaten, en twijfel omslaat in het verstrijken van de tijd. Misschien zelfs in een soort hoop.’

‘Ik kan voelen dat je uit ervaring spreekt.’

‘Zonder daar nu te diep op in te gaan: ik heb veel gelezen over ziek zijn als toestand. Wat me is bijgebleven, komt van Virginia Woolf. “Fall ill” — die woorden drukken iets uit wat “ziek worden” niet omvat. Je valt een ziekte in. Het is een tuimeling. Een toestand waarin dingen van je afvallen: helderheid, oriëntatie, vanzelfsprekendheid. Je blik op de wereld verschuift. Je zelfbeeld kantelt. En er ontstaat een noodzaak om een nieuwe taal te vinden voor wat je meemaakt. In die taal ben je voorzichtig, want je weet niet hoe anderen het zullen verstaan. Zij spreken namelijk nog die andere taal. De taal van vóór. Vreemd genoeg lijkt het op de beweging van twijfel naar zekerheid. Alleen zijn de werkelijkheden aan weerszijden van de drempel wezenlijk verschillend.’

Je wendt het gesprek: ‘En ben jij iemand die veel twijfelt?’

De verkoper lacht. ‘Ik ben een kunstenaar.’

‘En je twijfelt over je kunstenaarsschap?’

‘In tegenstelling tot mijn werk hier, waar ik zelden twijfel ervaar, is dat een ander verhaal in een makerschap.’

De waarheid is dat de verkoper lange tijd niet samenviel met het kunstenaarschap en het makerschap. Sterker nog, het afgelopen jaar was er niets meer ontstaan in het atelier. Waar het kunstenaarschap ooit gold als een bestaansbewijs, als een manier om grip te krijgen op de wereld, om direct contact te hebben met de materialiteit ervan, was die verbinding gaandeweg vervaagd.

De keuze voor kunst werd gemaakt omdat meermaals werd gezegd dat de verkoper een zeker talent had. De eerste keer dat dit opviel, was in groep 8, toen een docent opmerkzaam werd door een assemblage van gevonden voorwerpen in een kijkdoos. De materialen werden zorgvuldig gekozen: een stenen pijpje uit de polder, een oud glazen medicijnflesje met een opgerold printje van Melencolia I, een afgerukt Barbiehoofd, een stukje mos en wat takjes. Al werden er patronen gezien in de ogenschijnlijk betekenisloze dingen die samen iets nieuws vormden. De docent preeste het werk voor de hele klas. Twee weken later probeerde een klasgenoot de assemblage na te maken, maar naast elkaar gelegd was het verschil onmiskenbaar: het Barbiehoofd kwam van een goedkopere pop. Het medicijnflesje was vervangen door een plastic snoepjesflesje, het schilderij door een sticker, en het mos lag er uitgedroogd en flets bij. Het gaf de verkoper voor het eerst het gevoel iets te bezitten dat beschermd moest worden, een vorm van artistiek talent misschien. Een drang om te delen, maar tegelijk de angst dat wat je deelt moeiteloos gekopieerd kon worden zonder de liefde en aandacht die het eigenlijk verdiende.

Daarna volgde de middelbare school, waar vakken als tekenen en handenarbeid eruit sprongen. Vervolgens een mbo-opleiding, waar vlak voor het afstuderen opnieuw werd gewezen op het beeldende talent. Daarna de kunstacademie, die cum laude werd afgerond. En de korte jaren van succes, waarin de ene installatie volgde op de andere, met werk dat zich verhield tot politiek geëngageerde thema's rondom economie en commercialiteit.

‘Ik was een tijdje best succesvol als kunstenaar. Tot de herhaling zijn intrede deed. Steeds weer hetzelfde kunstje. Voor mij verdween daarmee ook het enthousiasme. Ondertussen groeide de aandacht voor de crisis binnen de kunst. Collega's probeerden zich staande te houden en maakten werk dat commerciëler werd. Ook

ik begon me steeds meer te voegen naar de wensen van de markt. Instituties streven lege ambities na: kunst als probleemoplosser, als ruimtevuller, als verbinder, als vehikel voor urgentie. Instellingen verdwenen en doken weer op. Het label “jong talent” was op mij niet langer van toepassing. De politiek schoof ondertussen verder naar rechts. Er werd gesproken over een vermeende linkse elite waarvan de kunst zogenaamd deel uitmaakte. Dat voelde verwarrend: ik herkende me niet in dat links-rechts-denken. Ik zweefde altijd ergens in het midden, dat werd me niet in dank afgenomen door mijn kunstvrienden, die veel uitgesprokener links zijn. Zij deden mee aan protesten terwijl ik thuis bleef. Je hoort het aan de hardheid van hun stem, alsof ze voortdurend iets te verdedigen hebben. Bij voorbaat schoten ze soms in een kramp. Dat vond ik maar lastig, vind ik iets pas werkelijk onrechtvaardigheid als ik me erover uitspreek in een publieke setting? Toch snapte ik ook de noodzaak en urgentie die zij voelde, hun drift om zichtbaar stelling te nemen, al kon ik het zelf niet opbrengen.

Je denkt na over wat de verkoper je vertelt.

‘Wat me verder opviel, was dat vrienden, oud-klasgenoten, collega-kunstenaars steeds weer andere rollen moeten aannemen om overeind te blijven. Soms zijn ze maker, dan curator, van hun eigen werk, of dat van een ander. Even later: spreker, onderzoeker, educator, cultureel tussenpersoon. Een soort eenmansinstituten. En dat kan iets doen met de kwaliteit van het werk. Alsof je kunst niet meer kunt laten zien zonder het eerst te intellectualiseren, contextualiseren, verantwoorden. Alsof betekenis pas telt wanneer die uitgesproken, uitgesponnen, uitgelegd is. Ik begreep het wel. Het is ook overleven. Je moet niet alleen omgaan met de clichés rond autonoom makerschap, maar ook met het hele arsenaal aan projecties en verwachtingen dat het kunstenaarschap oproept. Tegelijkertijd ben je afhankelijk van tijdelijke ateliers, subsidies, welwillende geldschieters.’

Je kijkt even naar de verkoper. ‘Maar ik vraag me af of het probleem zit in de noodzaak tot verantwoorden, of in de manier waarop we het zijn gaan doen. Ik ken die vermoeidheid, ook in de filosofie moet je je positie steeds weer expliciteren, contextualiseren, kaderen. Soms lijkt het alsof de taal die we gebruiken om helder te zijn, ons ook iets afneemt. En toch... misschien is die verantwoordelijkheid niet optioneel. Misschien hoort dat erbij, als je werk wil maken dat iets wil aanraken buiten jezelf. Maar ik begrijp wel wat je zegt. Ik bedoel: ik voel dat ook, en dat zorgt voor verwarring.’

De verkoper reageert: 'Niet alleen verwarring, het zorgt ook voor een verlies aan humor. Je ziet het moraliseren erin sluipen. Niet vanuit kwaadwillendheid, eerder uit een behoefte aan legitimiteit. Kunst moet ergens over gaan, en liefst iets goeds doen. Binnen die tegenstrijdigheden kon ik me niet langer positioneren en dat leidde ertoe dat ik een tijdlang niets meer maakte. Ik verlamde. Tot een paar maanden geleden.'

'En wat heb je gemaakt?'

'Wijnflessen van porselein. Ik kan ze het beste laten zien.'

De verkoper haalt zijn telefoon uit zijn zak.



Renée van Oploo, Wijnflessen, 2025

'En wat was het idee?'

'Ik wilde dat de flessen symbolisch verwijzen naar verslaving en verlangen. Een soort verhaal, waarin ze tegelijkertijd begeerlijk zijn en onbruikbaar. Je kunt ze niet openen, ze doen niets. Ze glanzen net genoeg om ze aan te willen raken, maar ze spiegelen vooral jezelf. Het idee was in ieder geval dat het objecten zijn die iets

oproepen maar niets oplossen. Iets waar je naar kijkt en waar je niet veel verder mee komt. Hebbedingen, met een randje. Maar meerdere mensen wezen natuurlijk op het werk van Morandi, die zijn hele leven heeft gewijd aan het schilderen van stillevens, vaak ook flessen.'

'Ah, Morandi. Ik heb er ooit een mogen bekijken. Ik kan me voorstellen dat je nooit meer iets met die flessenvorm kan doen zonder aan Morandi te refereren.'



Giorgio Morandi, Natura Morta, 1955

De verkoper glimlacht. 'Klopt. Zulke referenties zijn welkom, maar dan moet je ze wel begrijpen. Wat interessant is aan zijn stillevens, is dat hij ze eindeloos opnieuw schilderde. Steeds net anders. Een oefening in nuance, in verschuiving. Hij hield iets vast dat hij tegelijk ook wilde loslaten.'

'Zoals jij het nu beschrijft, klinkt het als een vorm van twijfel.'

'Maar geen verlammeende twijfel. Eerder een vorm van aandacht. Alsof hij ruimte maakte voor niet-weten. En dat niet-weten hoeft dan ook niet te worden opgelost. Alsof de betekenis niet in het object zelf ligt, maar in de manier waarop het ons laat kijken.'

Je knikt. ‘Morandi’s schilderijen bezitten een zekere logica en vanzelfsprekendheid, maar dat maakt ze niet eenduidig. Zijn objecten zweven ergens tussen herkenbaarheid en abstractie, alsof ze bestaan in een tussenruimte.’

Even blijft het stil. Op de achtergrond broemt nog steeds ‘zuidelijk accent’.

‘Ze staan soms net iets te dicht op de rand van een tafel,’ vervolgt de verkoper. ‘Waardoor het instabiel wordt. Het is een zoektocht naar het abstraheren van het stillevens. Alsof hij enerzijds de diepgang van de klassieke schilderkunst wilde behouden, anderzijds de moderniteit wilde toelaten. Zijn dilemma zat in het feit dat hij vasthield aan representatie, en daar tegelijk van weg probeerde te bewegen.’

‘Dus je ziet niet-weten als iets waardevols?’

‘En tegelijk als het probleem. Wanneer het niet-weten vorm wordt zonder inhoud. Of erger: een excuus. Ik zie het soms bij kunstenaars, bij mezelf ook trouwens. Dat we het niet-weten verheerlijken, omdat we dan niks hoeven af te maken. Niet hoeven kiezen. Dan wordt het bijna een stijlfiguur.’

Je denkt even na. ‘Misschien gaat het eerder over de alledaagse ervaring van de werkelijkheid. “There is nothing more abstract than reality.” Een quote van Morandi zelf.’

De verkoper fronst. ‘Toch weet ik niet of die gelijkenis met Morandi me echt interesseert. Althans, niet vanwege de letterlijke verwijzing. Wat me opviel toen ik me opnieuw in zijn werk verdiepte, was iets anders. Ik belandde bij een reeks online lezingen, sinds 2020 verschijnen die in groten getale, en zo kwam ik bij Morandi uit.’

De blik van de verkoper glijdt even naar de uitgang van de winkel. De felle zon schijnt aanlokkelijk. ‘Docenten van allerlei opleidingen, op allerlei niveaus, geven lezingen vanuit hun eigen werkkamers. In die digitale omgeving zie je hoofden in kamers, mensen die naar het scherm kijken, een lezing volgen. We kijken naar vervormde beelden van andermans woonkamer, horen stemmen door krakende microfoons, zien schokkerige pixels. Het beeld is nooit helemaal scherp.’

‘Ik ken die beelden maar al te goed,’ zeg je. ‘Hoe we ineens massaal in elkaars

huiskamer keken, juist bij mensen wier binnenwereld anders gesloten bleef. En dan steeds weer die boekenkasten, groot en nadrukkelijk op de achtergrond. Ik maakte me er zelf ook schuldig aan. Liever zat ik voor mijn boekenkast dan dat studenten een inkijkje krijgen in mijn woonkamer, en daarmee mijn privé-leven.'

Dan, nadenkend, vervolgt de verkoper: 'Op een bepaalde manier doet het me denken aan Morandi. Zijn objecten lijken ook deels op te lossen in de ruimte, alsof hun randen zich niet volledig laten vastleggen. Maar er is een groot verschil. Morandi koos ervoor om met licht en toon te werken. De digitale vervorming waar we aan gewend raakten, was toevallig. Een bijproduct.'

Je knikt. 'Hoe vaak denken we nog terug aan die toevallige esthetiek van waarneming? Aan die abstractie waarin we elkaar zagen? Vervormd, vertraagd, uitgefilterd.'

'Bij Morandi is dat anders,' zegt de verkoper. 'Daar lijkt de vaagheid doelbewust. Of misschien beter gezegd: noodzakelijk. Hij doet niet alsof iets vervaagt. Hij laat het vervagen. Niet verhullend, maar om iets bloot te leggen wat je anders over het hoofd zou zien.'

'Dus esthetiek als een vertraging. Als een plek waar het weten wordt opgeschort.' Je stem zakt iets in toon. 'Wat betekent het als esthetiek vertraagt, terwijl de wereld steeds sneller wil?'

Er volgt een korte stilte. De verkoper kijkt naar de wand met apparaten, alsof daar iets in te vinden valt. 'Misschien is dat het ook. Dat je iets nodig hebt om te kunnen vertragen. Iets tastbaars. Iets wat teruggrijpt, of terughaalet.' Dan, langzaam: 'Door de flessen kon ik weer landen in mijn makerschap. Er is iets heel comfortabels aan maken. Het bevestigt een soort hebberigheid in mij. Ik kan dat vergelijken met een heel basaal soort hebberigheid. Toen ik weinig maakte, begon ik heel veel kleren te bestellen. Via Vinted, vooral. Later, toen ik weer meer ging werken, toch ook gewoon nieuwe kleding. Inkopen en verkopen. Het werd een soort verslaving. Elke keer weer een pakketje openscheuren, de geur van nieuwe kleding opsnuiven, even passen, en als het niet goed was: hup, weer terug



de verkoop in, en soms nog winst maken ook.' De verkoper pauzeert. 'Die flessen gaven me hetzelfde gevoel. Het openen van de oven, het vastpakken van de nog warme vormen, ze ronddraaien in mijn handen, en zo de wereld zien meebewegen. Ik herken een soort consumentenhouding in het makerschap. In de bevestiging die daar omheen hangt. In de verwachting dat het iets op kan leveren.'

Je denkt aan de manier waarop ook betekenis moet renderen. Hoe zelden iets mag bestaan zonder functie. 'Ik besprak onlangs Iris Murdoch in een college. Zij stelt dat er geen diepe scheiding is tussen ethische en esthetische waarden.' Zeg je. 'Wat we als mooi ervaren, raakt vaak ook aan wat we goed of juist vinden — en andersom. Kunst maken en kunst ervaren zijn geen vrijblijvende esthetische bezigheden, maar moreel geladen praktijken.'

'Dat is mooi gezegd,' zegt de verkoper. 'Maar ook een beetje gevaarlijk.'

'Waarom gevaarlijk?'

'Omdat het suggereert dat schoonheid vanzelf leidt tot goedheid. En dat moreel ongemak vanzelf diepzinnig is. Terwijl ik in de praktijk vooral zie dat esthetiek ook wordt ingezet om ongemakkelijke vragen te dempen. Mooie twijfel verkoopt beter dan werkelijke verwarring.'

Je aarzelt. 'Toch geloof ik niet dat het alleen maar camouflage is. Er zijn toch kunstenaars die oprecht zoeken naar morele betekenis.'

'Zeker,' zegt de verkoper. 'Maar zelfs die worden onderdeel van het systeem. Het probleem is niet dat er geen oprechtheid is. Het probleem is dat alles op den duur wordt opgenomen in dezelfde circulatie. Prijzen voor kritische kunst. Tentoonstellingen over systeemkritiek, keurig vormgegeven. Protest dat oogt als performance. Esthetiek wordt de filter waardoor zelfs weerstand hanteerbaar wordt.'

'Dus frictie wordt een façade?'

'Twijfel als stijl. Maar twijfel die verwacht wordt, is geen echte twijfel.'

Je knikt. Maar iets in deze woorden wringt. Je voelt het niet als verzet, eerder als een verschuiving. De stilte die volgt is niet zwaar, maar wel anders dan eerder. Je kijkt

naar het oppervlak van het apparaat voor je. De kleur verandert mee met het licht. ‘Hoe zou jij kwalitatieve kunst definiëren?’

De verkoper zucht, alsof hij de woorden bijeen moet rapen. ‘Voor mij is kunst interessant wanneer kunst iets opent: een vraag, een dilemma, een aspect. Niet perse iets dat als ‘moreel goed’ wordt begrepen. Kunst kan ook banaal zijn, vreemd, ongrijpbaar, kitsch. Waar het om gaat is dat ze een gevolg in zich draagt, dat de inhoud al verbonden is met wat het in beweging zet. Zelfs de daad van het vragen schept een opening naar wat volgt. Ik bedoel niet dat kunst een oplossing moet aanreiken, maar eerder een geste, iets dat verder reikt dan het object zelf. Anders dan een stofzuiger, deze moet meetbaar een dienst bewijzen. Kunst moet dat overstijgen, kan en moet meer doen.’

Je schudt je hoofd licht. ‘Misschien is dat juist wat kunst kunst maakt: ze moet dieper gaan dan enkel een boodschap goed overbrengen. Tegelijkertijd kan zo’n definitie ons niet voorschrijven hoe we vervolgens “kwalitatieve” kunst maken. Dat is het probleem. Neem Morandi: al zijn stillevens waren noodzakelijk, maar geen enkel afzonderlijk werk opende de doorgang naar de vragen van de moderniteit. Dat is niet iets wat je vooraf kunt bepalen; het komt pas tevoorschijn via de oefening, via het werk zelf, niet in vooraf gegoten betekenis.’

De stofzuigers voor je ogen lijken hol, ontdaan van betekenis. Hun glanzende, repetitieve esthetiek, hard plastic, identieke glans maken je moe. Dan krijg je een bericht. Je haalt je telefoon uit je zak, kijkt kort op het scherm, opent enkele berichten en veegt ze in reflex weer weg. Wanneer je opkijkt, ben je je plots bewust van de tijd. De verkoper kijkt je aan. Je knikt naar de Miele. Niet omdat deze keuze nu zozeer klopt, maar omdat het zinloos is om de keuze nu nog langer uit te stellen. ‘Ik loop even naar achteren om er een te halen.’

De verkoper verdwijnt richting het magazijn. Je blijft even staan. Achter de uitgestalde apparaten vang je je spiegelbeeld in een glanzend oppervlak. Wanneer je iets naar voren buigt, zie je mee-etters op je neus. Je raakt je gezicht kort aan. Bij het terugbuigen stel je jezelf gerust: die zie je alleen van dichtbij. Je wrijft over je neus.

En loopt naar de kassa.

