

Inleiding

Jij kent ze toch ook, de peoplepleasers? Mensen die het moeilijk vinden om te zeggen wat ze willen. Mensen die niet tegendraads willen zijn. Die sorry zeggen terwijl ze niets verkeerd hebben gedaan of zich schuldig voelen omdat de plannen veranderd zijn. Die het makkelijker vinden om ja te zeggen dan uit te leggen waarom ze eigenlijk nee bedoelen. Misschien doen ze al die dingen wel. Misschien ben jij wel zo iemand.

Vroeger was ik ook een peoplepleaser. Ik ben punctueel en dat begon al bij mijn geboorte: ik kwam precies op de uitgerokende dag ter wereld. Als kind was ik er goed in het iedereen naar de zin te maken. Wanneer mijn ouders een feestje gaven, hield ik de gasten aangenaam bezig en in de kerstvakantie vond ik het de normaalste zaak van de wereld om in het verzorgingshuis kerstliedjes te gaan zingen. Als een kameleon paste ik me moeiteloos aan mijn sociale omgeving aan en zette ik mijn vermogen om te pleasen in om de mensen te geven wat ze wilden. Toen ik eenmaal volwassen was, deed ik op mijn werk en bij mijn vrienden precies hetzelfde. Andermans geluk kwam altijd eerst en ogenschijnlijk kon ik geen nee zeggen. Ik ging daarmee het risico uit de weg om niet aardig gevonden te worden (in werkelijkheid was ik bang om mezelf niet aardig te vinden), maar peoplepleasing zat een authentiek leven in de weg en soms werd ik er zelfs ziek van. Ik doe het nu veel minder en voel me stukken beter.

In mijn praktijk als psychotherapeut krijg ik elke dag mensen

op het spreekuur die worstelen met de ingewikkelde dilemma's van een leven waarin je niet iedereen kunt pleasen, terwijl je tegelijkertijd nog steeds vindt dat je jezelf niet mag pleasen. Ik help ze om tot het bevrijdende besef te komen dat je sommige mensen nu eenmaal niet kúnt pleasen en dat je er dus maar beter mee op kunt houden.

Herstellende peoplepleasers die terugkijken op hun leven tot nu toe hoor ik dan zeggen: 'Had ik toen maar geweten wat ik nu weet'. Dat je voor jezelf kiest betekent niet: 'ik eerst', maar gewoon: 'ik ook'.

Dit boek is geschreven om je te helpen nú te weten wat 'ik ook' kán betekenen.

Dus, laten we het eens hebben over peoplepleasing... Als je het goedvindt dan, hè.

Waarom doe je het?

Misschien heb je wel eens gehoord dat peoplepleasing inhoudt dat je attent, zorgzaam of vriendelijk bent. In werkelijkheid gaat het om de wens om invloed uit te oefenen op de reacties van andere mensen en het ongemak te vermijden dat hun tegenzin bij je oproept. Peoplepleasing is een strategie waarbij jij veilig de controle denkt uit te oefenen, die vermomd is als pseudoruimhartigheid of flexibiliteit.

Peoplepleasers kunnen het niet verdragen iemand teleur te stellen en vinden het vreselijk om niet aardig gevonden te worden. Beoordeeld te worden en tekort te schieten is hun grootste angst. Het gevoel dat iemand je nodig heeft, lijkt veel op liefde. Dat is een prettig gevoel als je bang bent om mensen kwijt te raken. Wat er echter in feite gebeurt, is dat je jezelf kwijtraakt in je zinloze poging om hen te vriend te houden.

Het is te begrijpen waar het gedrag van peoplepleasers

vandaan komt. Mensen zijn kuddedieren en het is daarom gevaarlijk om aversie op te roepen. De kudde verschaft ten slotte warmte, eten en bescherming. Angst, schuldgevoelens en schaamte zijn primaire gevoelens die je hebt meegekregen om je veilig binnen de kudde te houden. Doe vooral niets wat je je plekje bij het vuur kan kosten, want als je verstoten wordt, zul je in de wildernis van ontbering omkomen of ten prooi vallen aan een hongerig wild dier. Doe vooral niets onacceptabels als de consequentie is dat het je de kop kost.

Nu leven we echter in de moderne tijd, terwijl deze gevoelens niet meegeëvolueerd zijn. De mensen die ik nu in mijn spreekkamer tref, voelen zich schuldig alsof ze een vreselijke misdaad hebben begaan: ze hebben een verjaardag vergeten, hebben zich ziek gemeld of een eetafspraak afgezegd. Ze zijn dus schuldig aan alles maar dan ook alles wat invloed heeft op iemand anders of iets wat iemand anders ongemak bezorgt. Ik kende eens een peoplepleaser die te laat op haar afspraak kwam. Ze was nog zenuwachtiger dan anders, want ze was opgehouden door een agressieve fondsenwerver, ongewild in een gesprek geraakt over de wederopstanding van Jezus en had een abonnement genomen bij een online taalschool. En dat allemaal op weg van de parkeerplaats naar haar afspraak met mij, en alleen maar omdat ze geen nee kon zeggen. ‘Ze staan me gewoon op te wachten!’ jammerde ze.

Oorspronkelijk waren deze primaire gevoelens van schuld en schaamte heel pijnlijk, en dat was ook de bedoeling. Je moest deze gevoelens dus koste wat kost zien te vermijden. Toch brengen we ze nu in verband met handelingen die zo’n strenge aanpak helemaal niet rechtvaardigen. Zonder meer begrip van deze primaire gevoelens en zonder ze aan deze tijd aan te passen, blijf je elke onenigheid uit de weg gaan, ook wanneer je die zelf niet veroorzaakt hebt.

Peoplepleasing is niet een of andere rare karaktertrek, het

is het resultaat van conditionering. In dit boek volgen we de ontwikkeling van de peoplepleaser, van zijn geboorte, zijn jeugd en puberteit tot de volwassenheid, als die vroege overtuigingen nog versterkt worden door de keuzes die de peoplepleaser nu maakt.

De keerzijde van peoplepleasing

In het verleden had peoplepleasing de naam een vrouwenkwaal te zijn. In dit culturele stereotype schuilt een kern van waarheid. Meisjes worden opgevoed om bescheiden te zijn en anderen in het middelpunt te zetten. Maar in deze tijd kan peoplepleasing een probleem zijn voor iedereen, jong of oud, man of vrouw, rijk of arm. Er is lang een beetje luchtig over gedaan. Het probleem was gewoon dat je ‘makkelijk’ was of ‘te aardig’. En de luchthartige of geringschattende oplossing: ‘maak je gewoon niet druk over wat anderen vinden’. Of men raadde je aan je te pantseren door er schijt aan te hebben. Je moest je vijanden gewoon aan de kant schuiven of ‘die shit negeren’. Terwijl je juist die shit je volle aandacht moet geven en hem resoluut aanpakken. Als het zo eenvoudig was op te lossen door je er niets van aan te trekken, had iedereen het allang gedaan.

Maar dat is het dus niet. Peoplepleasing is dwangmatig zelf-opofferend gedrag. En het is net zo schadelijk voor de mensen die je pleaset als voor de pleasers zelf. Peoplepleasing is niet een of andere goedaardige gewoonte waar je mee moet leren leven, een gekkigheidje met goede bedoelingen. Het is angst in actie. Het is de vrees voor iets wat je niet in de hand hebt, namelijk de emoties van andere mensen. Pleasers zullen hun uiterste best doen om hun eigen waarheid te verbergen, om te vermijden dat ze aanstoot geven of het leven van anderen beïnvloeden. Als deze drang om te pleasen (of niet hinderlijk te

zijn) niet aan banden gelegd wordt, kan dat angst en depressie veroorzaken, en een slechte lichamelijke gezondheid, een gebrek aan eigenwaarde en ernstige zelfverwaarlozing.

En vandaag de dag zijn er ook zoveel mensen die we willen pleasen. In ons drukke, moderne leven zijn er oneindig veel mogelijkheden tot pleasen, onze rol en onze verantwoordelijkheden dijen almaar uit en de grenzen vervagen. Van ons wordt verwacht dat we flexibel zijn op ons werk en altijd meteen beschikbaar voor onze vrienden, dat we tag-teamen met onze partners en tussendoor de zorg delen voor jonge kinderen en bejaarde ouders. En dat allemaal zonder ooit even pauze te nemen. Door de sociale media staan peoplepleasers ineens in de vuurlinie van een oneindig groot online publiek. Ze hebben hun gevoel van zelfrespect in handen gelegd van marketing-algoritmes en de krampachtig bewegende duimen van vreemden.

Misschien beschouw jij jezelf helemaal niet als peoplepleaser. Veel van mijn cliënten komen zo binnen. Ogenschijnlijk hebben ze helemaal geen last van de meningen van anderen en staan ze in de startblokken om hun leven zelf vorm te geven, zonder invloed van anderen.

Het beste voorbeeld van een peoplepleaser is waarschijnlijk iemand die druk bezig is het leven van de mensen om hem heen makkelijker en comfortabeler maken. Maar deze pleasers zijn slechts het topje van de ijsberg. Peoplepleasing komt in veel vormen voor en draagt vele vermommingsen. Hoe je je laat beïnvloeden door de drang om te pleasen komt tot uiting in een scala aan reacties, waaronder het bewust níet pleasen in een poging autonoom te zijn. Maar alle reacties zijn defensief. Het gaat altijd om een gebrek aan eigenwaarde, een gevoel van machteloosheid en de angst voor afwijzing. In het volgende hoofdstuk laat ik je kennismaken met de vier verschillende types peoplepleaser, die allemaal een variatie hebben op hetzelfde probleem: een onvermogen om je goed te voelen zoals je bent.

En het kan anders. Dat betekent niet dat je egoïstisch moet zijn, maar vrij om ook aan je eigen behoeften tegemoet te komen, naast die van anderen. Zo prettig is het nu ook weer niet dat anderen je nodig hebben of om altijd aardig gevonden te worden, als dat betekent dat je jezelf dan opoffert. Er komt een moment dat je moet kiezen: ben ik een peoplepleaser of een authentiek persoon?

Eigenlijk vertoon je veel verantwoordelijker en ruimhartiger gedrag als je voor jezelf kiest in een relatie. Dan kun je echt authentiek zijn en respectvol, dan heb je de mogelijkheid en de vaardigheden om niet alleen jezelf maar ook anderen te helpen. Want aandacht aan jezelf geven neemt die aandacht niet weg bij anderen. Het is geen taart die je in punten verdeelt.

Zorg beter, niet minder

Dit boek biedt je een alternatief voor peoplepleasing. Het gaat er niet om minder zorgzaam te zijn; in feite ben je juist zorgzamer en zorg je beter. Echt beter zorgen, eerlijker, beter gedoseerd en consequenter... voor jezelf én voor anderen. En dat belangrijk genoeg vinden om het risico te nemen dat er mensen zullen zijn die niet accepteren hoe je echt bent, zodat je onvoorwaardelijke acceptatie van anderen kunt ervaren. Het belangrijk genoeg vinden om te erkennen dat je niet volmondig ja kunt zeggen als je niet ook nee kunt zeggen. Ja zeggen is betekenisloos als nee eigenlijk nooit een optie was.

Dit boek zal je helpen er beter tegen te kunnen wanneer mensen je niet aardig vinden, in plaats van dat je volgzzaam bent. Het geeft je handvatten om te herstellen in plaats van bang te zijn om het fout te doen. Het leert je hoe je een oordeel kunt aanvaarden in plaats van het uit de weg te gaan. Je leert ook dingen niet. Je kunt namelijk niet ophouden met mensen

te pleasen zonder anderen tegen de haren in te strijken. Wat ik je wel zal leren is dat je het niet alleen zult overléven als mensen je niet aardig vinden, maar dat het ook een prettige ervaring kan zijn. Want een relatie die niet bestand is tegen een gesprek over jouw behoeften en gevoelens stelde al niet zoveel voor en neemt bovendien de plaats in van een andere, betekenisvolle, relatie.

In *Kies voor jezelf* leg ik uit hoe je oorspronkelijk tot dit gedrag gekomen bent en geef ik je een andere visie op people-pleasing. Er is hoop voor een betere toekomst wanneer je niet langer voor iemand anders hoeft te zorgen en tijd kunt spenderen aan voor jezelf zorgen. Je zult erachter komen dat hoe mensen op je reageren meer zegt over hun relatie met zichzelf dan dat het een legitiem oordeel over jou is. Je zult leren verbinding te maken met je eigen gevoelens en behoeften en dan zul je merken dat irritatie een teken is dat je grenzen moet aangeven bij de persoon die je irriteert.

Met dit boek in de hand leer je jezelf te zijn. Je leert op te houden met achter mensen aan te jagen. In plaats daarvan zul je mensen aantrekken. Je zult het vertrouwen hebben dat wat bij jou past je gemakkelijk af zal gaan en dat wat niet bij jou past, nooit van jou was. Je zult tijd willen doorbrengen met de mensen die in jouw toekomst passen, niet in jouw verleden. Je zult een betere vriend en partner worden, een beter kind, een betere ouder. Door beter voor jezelf te zorgen zul je beter voor anderen kunnen zorgen, zonder hun problemen op je schouders te nemen.

Dit boek zal je ook voorbereiden op een verlies. Want als je groeit, is er onvermijdelijk ook verlies. Er zullen mensen zijn die niet willen dat je ophoudt met pleasen. Maar wanneer ze tegen je zeggen dat je ‘veranderd bent’, weet je dat ze eigenlijk bedoelen: ‘Ik vind het niet leuk dat je het niet meer op mijn manier doet’.

Peoplepleasing heeft vele gezichten

Ik neem je mee op reis langs de verhalen en levens van de peoplepleasers die ik heb ontmoet en geef je een kijkje in de keuken van de therapeutische mogelijkheden, of het nou gaat om de ouderpleasers (en de pleasende ouders), de pleasende vrienden, de peoplepleasers op het werk en nog vele anderen. De voorbeelden op deze pagina's zijn gebaseerd op de honderden peoplepleasers met wie ik gewerkt heb, waarbij ik verschillende therapieën gebruikt heb tijdens mijn lange jaren als klinisch therapeut. Hun namen en kenmerken heb ik aangepast om geheimhouding te waarborgen en elke overeenkomst met de werkelijkheid berust op toeval. In sommige gevallen heb ik om privacyredenen een aantal verhalen samengevoegd, maar de ervaringen zijn echt, de betekenis is waarachtig en je kunt veel leren van wat zij hebben geleerd, als je er maar voor openstaat. Of je nu een ouder bent of niet, een relatie hebt of niet, man of vrouw bent, of hoe je jezelf ook identificeert, het is goed om alle verhalen te lezen om te kijken welke je het meest aanspreken en waar je wat aan hebt. In elk hoofdstuk heb ik vragen opgenomen die je aanzetten tot nadenken, en inzichten en technieken uitgelegd die je kunnen helpen jezelf beter te begrijpen en die je een andere, betere weg wijzen. Met dit boek in de hand zul je na lezing het lef hebben jezelf te zijn.

Jouw empathie is een geschenk. Wanneer je anderen pleaset gooi je je zorgzaamheid als parels voor de zwijnen naar wie er maar in de buurt staat, en dat zijn misschien wel mensen die jouw zorgzaamheid niet willen of kunnen waarderen. Wanneer je jezelf pleaset, sta je andere mensen toe dat ook te doen. Met dit boek leer je hoe je je zorgzaamheid kunt richten op de mensen die het het meest verdienen, te beginnen met jezelf.

De vier pleasingprofielen

Alhoewel veel mensen zich in eerste instantie herkennen in de persoon die zich te pas en te onpas ergens voor verontschuldigt, de werknemer die het vreselijk vindt om zich ziek te melden of de tafelenoot die zichzelf altijd als laatste opschept, lopen de beweegredenen van pleasers uiteen. Ik ben al jaren klinisch therapeut en ik ben tot de slotsom gekomen dat er vier verschillende soorten peoplepleasers zijn. Op basis daarvan heb ik vier pleasingprofielen opgesteld.

De Klassieker

Ik noem de ‘traditionele’ peoplepleasers de Klassiekers. Zij zijn trots op hun vermogen om het precies goed te doen. Ze kiezen het ideale verjaarscadeau of geven het perfecte dinertje, en ongetwijfeld zijn ze daar heel goed in. Onderdeel van hun beloningssysteem is de waardering die ze ontvangen van de mensen die ze een plezier doen. Dit wordt dan hun definitie van zichzelf. Dat is wie ze zijn en waarom ze bestaan: ze maken het leven voor andere mensen makkelijker en comfortabeler. Vraag ze wat zij zelf willen en ze zullen je glazig aankijken.

Ze zijn verslaafd aan het heerlijke gevoel dat ze krijgen van het vakkundig verkeren in andermans wereld en ze koesteren zich in de warmte die dat oplevert. Dat moment van speciaal zijn voor iemand anders is onweerstaanbaarder dan wat ze

ooit voor zichzelf zouden kunnen betekenen. Hun gevoel van eigenwaarde is vervangen door ‘anderenwaarde’ en ze zijn alleen goed genoeg als een ander dat zegt. Een schouderklopje van een gezaghebbend persoon voelt als het winnen van de loterij voor een Klassieker.

De Schaduw

Schaduwten verwachten hun leven in dienst te stellen van andere mensen die in het licht staan, degenen die ogenschijnlijk belangrijker zijn en die het waard zijn dat de schijnwerpers van de wereld op hen gericht staan.

In zijn jeugd heeft de Schaduw waarschijnlijk te maken gehad met een narcist, een persoon die geen empathie kon voelen en die bewondering van anderen verwachtte. In dit energetische veld heeft de Schaduw een manier gevonden om in de gunst te blijven door zichzelf kleiner te maken en de ander groter. Samen hebben ze de taken verdeeld: wie de ondersteunende rol heeft en wie de hoofdrol. In feite wie de beste nummer twee is.

In het wereldbeeld van de Schaduw is de nood van de andere persoon groter dan de zijne; hij zal als eerste zijn zitplaats in de bus opgeven en houdt altijd de deur voor een ander open. Volwassen Schaduwten zullen telkens weer kansen zoeken om het ego van andere mensen te ondersteunen. Ze worden aangetrokken door status en succes bij anderen en het zijn fantastische groupies. Maar ze zijn slechts tevreden wanneer zij jouw grootste fan kunnen zijn. Zet een groep Schaduwten bij elkaar en er kan een competentiestrijd opvlammen over wie er de beste peoplepleaser is.

Het valt niet mee om bevriend te zijn met iemand die zo hard zijn best doet om zich te verzekeren van jouw genegenheid! Soms wordt de strijd om de titel Beste Vriend belangrijker dan

gewoon een goede vriend te zijn, en jaloerse Schaduwen kunnen snel paranoïde worden en veel kapotmaken. Als er één zijn jas aan je geeft, moet een ander zijn nier aan je afstaan. Je bent dan eigenlijk meer een prijs dan een persoon en soms voelt het alsof je hun trofee bent en niet hun vriend.

De Vredestichter

Peoplepleasing wordt soms meer gedreven door de angst om het fout te doen dan de wens om het goed te doen.

Vredestichters zijn pleasers die voornamelijk handelen vanuit een ‘niet hinderen’-positie. Ze zijn de sociale lijm die ervoor zorgt dat de stemming goed blijft en ze vergemakkelijken samenwerking. Ze zijn inclusief en plooibaar. Net als de dirigent van een orkest hebben ze de taak op zich genomen om individuen bij elkaar te brengen tot een harmonieus geheel, terwijl ze zelf geen ruimte innemen. Als je het mes zou zetten in een Vredestichter dan zou zijn bloed gekleurd zijn met vrolijke onverschilligheid. Waarbij hij natuurlijk wel zijn verontschuldigen had aangeboden voor de knoeiboel die dat zou opleveren.

Het kan zijn dat de Vredestichter in zijn jeugd het gevoel heeft gekregen dat het niet veilig was om iemand anders te irriteren of wrijving te ervaren. Deze pleasers hebben geleerd hoe ze anderen moeten kalmeren en gunstig stemmen door hun sterke gevoelens te sussen, of door hun eigen gevoelens te begraven om zo een vijandige reactie te voorkomen. Ook gezinnen waar een ander kind de rol op zich genomen heeft van knuppel-in-het-hoenderhok brengt Vredestichters voort. Als één kind zijn kont telkens tegen de krib gooit, is het niet ongebruikelijk dat een van de andere kinderen in het gezin de rol van Vredestichter op zich neemt.

De Vredestichter is het Goudlokje van de pleasingprofielen,

die op zoek gaat naar de milde aanvaardbaarheid van neutraal terrein. Niet te veel van dit en niet te weinig van het andere. Ze zoeken de grootste gemene deler en uiten nooit een contro-versiële mening of een voorkeur die mogelijk niet populair is.

De Rebel

Dit is de verborgen peoplepleaser, die zichzelf helemaal niet beschouwt als een pleaser.

Rebellen vinden het onverdraaglijk dat het anderen niet bevalt wat ze doen. Maar in tegenstelling tot bij andere pleasingprofielen schiet de Rebel in de verdediging wanneer hij beseft dat hij niet kan of wil doen wat nodig is om een gunstige reactie te bewerkstelligen. Niet in staat om zich te gedragen op een manier die ooit prettig genoeg zou zijn om kritiek of afwijzing te voorkomen, blijft er voor de Rebel maar één ding over: uit de wedstrijd stappen. Want als je niet meedoet, kun je ook niet verliezen.

Op volwassen leeftijd zullen Rebellen in een relatie de intimiteit uit de weg gaan. Ze zullen de ander op afstand houden en hun zwakke plekken beschermen door zich voor te doen als iemand die immuun is voor kritiek en tegelijkertijd niet openstaat voor verbinding. Met hun kunstmatige eeltaag zijn ze volstrekt ongevoelig voor het oordeel van anderen, zowel goed als slecht. Ze vermijden de pijn van het falen door geen gevoelens toe te laten. Ze stellen zich onafhankelijk op en in groepen houden ze zich vaak afzijdig, of ze nemen de rol van leider op zich. Hun gedrag is een mengvorm van zelfverzekerdheid en geringschatting en ze lijken het niet erg te vinden om kleur te bekennen. Ze zijn niet makkelijk te beïnvloeden en ook laten ze zich niet gemakkelijk prijzen of geruststellen als het even tegenzit.

Maar al zien ze er dan niet uit als de traditionele peoplepleasers, ze hebben wel dezelfde pathologische reactie op de neiging te willen pleasen. Dat ze ongevoelig zijn voor kritiek wil nog niet zeggen dat ze de druk ervan niet voelen. Maar omdat ze die niet kunnen verdragen, leren ze kritiek te negeren, ertegen in te gaan of te doen alsof er helemaal geen kritiek is. Soms zijn ze zich niet eens bewust van dit proces, wat het moeilijker maakt om hen te helpen.

De Rebel valt vaak ten prooi aan drugsmisbruik, een depressie of een burn-out. Ook komen scheidingen regelmatig voor. Als de alarmbellen eenmaal zijn gaan rinkelen bij de Rebel, moet hij eerst erkennen dat die dingen iets te maken hebben met de drang tot pleasen. Dan pas kan herstel intreden en kan de Rebel leren zichzelf te pleasen.

Misschien herken je jezelf in een van deze profielen. Misschien herken je in alle vier profielen wel iets van jezelf of van de peoplepleasers die je kent. Gedurende je leven maak je op verschillende momenten gebruik van de strategieën van de verschillende profielen, maar de intentie is altijd dezelfde: je te beschermen tegen het risico van afwijzing.

Op de volgende pagina's zul je voorbeelden aantreffen van mensen die in een van de vier pleasingprofielen vallen. Je zult ontdekken wat zij geleerd hebben, hoe zij bewuster zijn gaan leven, en welk gereedschap zij zich eigen gemaakt hebben om authentieke en bevredigende verbintenissen aan te kunnen gaan.

Maar hoe ontstaat de peoplepleaser eigenlijk? De strekking van wat je als kind meekreeg, is daarbij bepalend.

De jonge peoplepleaser

Ik kom uit een gezin van fanatieke footballfans. Al jong had ik een seizoensabonnement en trouw ging ik met mijn grootvader, vader en oudere broer om de zaterdag naar Fratton Park. Ik had heus wel zin om te gaan, al was het maar voor de worstenbroodjes en chocoladerepen die opa uit zijn zakken toverde in de rust, maar football interesseerde me toen eigenlijk niet zo. Ik nam een boek mee om de tijd door te komen terwijl het publiek om me heen juichend en joelend uit zijn dak ging. Mijn vader vertelt wel eens hoe ik af en toe opkeek van de pagina om te vragen hoelang het nog duurde. Als hij dan vroeg waarom ik dat wilde weten en of ik niet genoot van de wedstrijd, antwoordde ik met de argeloosheid van een zesjarige: 'Ik vind het zo leuk dat ik wil weten hoelang ik er nog van kan genieten.' Achteraf gezien was dat misschien niet zo overtuigend, maar ik wilde mijn vader een antwoord geven dat hem blij zou maken. Ik wilde niet dat hij teleurgesteld was of dat hij zou denken dat ik liever ergens anders was. Ik denk dat hij mij ook niet teleur wilde stellen, want hij zei nooit dat ik misschien niet helemaal de waarheid sprak.

Jonge kinderen zijn ervoor gemaakt om te pleasen en dat begint al als ze zes weken oud zijn, wanneer baby's het vermogen ontwikkelen om te lachen. Niet zozeer omdat ze blij zijn maar meer om de reactie die ze krijgen van de persoon naar wie ze lachen. Als ze lachen naar degene die voor hen zorgt, zal die met ze spelen, ze knuffelen, een liedje voor ze zingen en ze kietelen. Glimlach en er houdt iemand van je, is de boodschap. Zelfs heel kleine baby's zijn zich er al van bewust dat ze deze liefde nodig hebben om te overleven, en de evolutie heeft hun een ijzersterk middel gegeven: het pleasen.

Vervolgens groeien ze op en worden steeds zelfstandiger, maar nog steeds hebben ze relaties nodig voor hun welzijn, al