

Van discussie naar dialoog

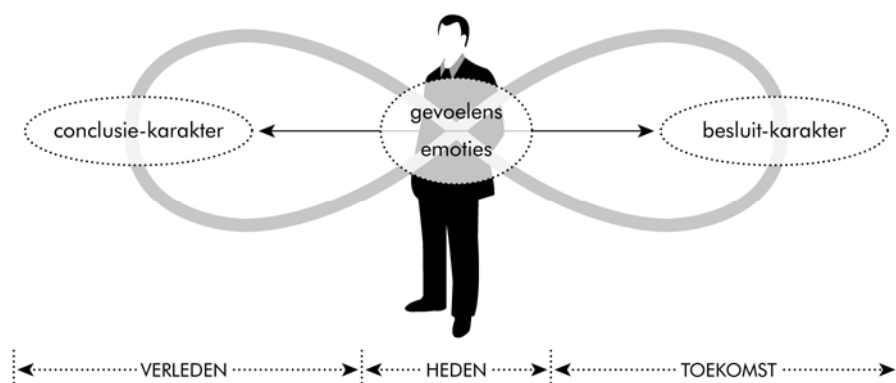
1. Het onderzoek naar het ontstaan van polarisatie

Als we in het dagelijkse leven (op TV) naar een voetbalwedstrijd kijken, naar een politicus luisteren of weer eens luisteren naar een baas "op de zeepkist", hoor je vaak reacties als: "Stommeling, je had de bal veel beter.....!" of "Wat een onzin, ze moesten...!" of "Prima, maar dan moet je ook....!" De mensen, die dit soort uitspraken doen, voorzien blijkbaar in één oogopslag wat er "eigenlijk" aan de hand is en wat er "eigenlijk" zou moeten gebeuren. Het zijn uitspraken van de beste stuurder aan de wal.

Maar we kunnen ook onszelf regelmatig op dit soort uitspraken betrappen. Wat is nu karakteristiek aan deze uitspraken?

- Ze komen spontaan, als vanzelf in ons op.
- Ze worden in het hier en nu (heden) uitgesproken.
- Ze hebben analyse/conclusie-karakter (stommeling) en/of oplossings/besluit-karakter (je kan de bal veel beter...!).
- Ze zijn verleden en/of toekomst gericht.

Je kan ook zeggen, dat het primaire reacties zijn die een persoonlijk oordeel inhouden. Want wat gebeurt er in die fractie van een seconde, dat ze in ons opkomen? Onbewust, razend snel, toetsen we wat er van buiten tot ons komt aan onze eigen opvattingen, denkbeelden, normen en waarden binnen ons. Het is dus een confrontatie tussen buiten en binnen. De primaire, vaak onbewuste, uitspraken zijn sterk gekleurd door emoties. Deze uitspraken vinden hun oorsprong in de frustratie of juist bevestiging van onze eigen (vaak onbewuste) opvattingen, denkbeelden, normen, waarden en idealen. Ze zijn derhalve nog uiterst subjectief.



Deze subjectiviteit verklaart waarom je, als mensen naar een zelfde gebeurtenis kijken of naar een zelfde spreker luisteren, zoveel verschillende primaire reacties kunt horen. De beschrijving van een actie-onderzoek verschaft ons inzicht in de aard van de verschillende veel voorkomende primaire reacties.

Het onderzoek wordt gedaan in groepjes van 6 à 12 personen. De deelnemers wordt gevraagd om een markante mening op te schrijven. Onder een markante mening wordt in dit geval verstaan een korte boude uitspraak waar de deelnemer zelf echt achter staat (een "one-liner").

Een voorbeeld. "Beroepsmilitairen zin behoeders van de vrede" of "De Europese eenwording kan niet snel genoeg gaan". Vervolgens wordt één van de deelnemers verzocht zijn/haar mening uit te spreken.

De toehoorders hebben de opdracht om goed te luisteren, absoluut niet te spreken en direct hun primaire reactie op de markante mening te noteren. Vervolgens worden alle primaire reacties opgevraagd met de opdracht goed te luisteren en te noteren wat aan de reacties opvalt. Veelal is het beeld van de reacties ongeveer zo:

- Onzin - Vind ik ook, maar... - Hoezo? - Als je... bedoelt, ja - Mee eens, want... Ik geloof van niet, ik denk... - Waarop baseer je dat? - enz.

Het rondje "Wat valt op?" leverde op:

- Veel reacties houden een eigen mening in van de toehoorder, die neerkomt op "eens" of "oneens".
- Na het eens/oneens volgt een redenering om de eigen mening te onderbouwen of de neiging iets te doen.
- Weinig echte vragen. Als er al vragen worden gesteld, dan gebeurt dat nauwelijks vanuit interesse; de meeste vragen hebben een retorisch karakter en houden een "niet-mee-eens" in.

Uit zo'n onderzoekje wordt duidelijk en beleefbaar, dat we inderdaad van nature de neiging hebben alles te toetsen aan onze eigen opvattingen, denkbeelden, normen en waarden. De meeste primaire reacties zijn terug te voeren tot een gevoelsreactie van sympathie of antipathie voor wat de ander zei. Hierin wordt het emotionele subjectieve aspect zichtbaar.

Wat hiervoor beschreven is, is een heel natuurlijk oordeelsvormingsproces, dat zich - meer of minder bewust- continu in ons afspeelt. Als dit natuurlijke proces echter niet met bewustzijn wordt gehanteerd, leidt het in gesprekken en vergaderingen al snel tot het innemen van stellingen, het elkaar bestoken met argumenten om te overtuigen. Veelal is het resultaat partijvorming en toenemende polarisatie. Regelmatig wordt dan een deel van de volgende escalatie-trap doorlopen: verschillende meningen --> verschil van mening --> meningsverschil --> redetwisten --> woordstrijd --> strijd om het gelijk --> machtsstrijd --> fysieke strijd.

2. Dynamische Oordeels(om)- vorming

Een oplossing om onnodige polarisatie te voorkomen, is de eigen primaire subjectieve reacties te verifiëren en die van de ander te objectiveren. Dit kan door de eigen mening terug te houden en het stellen van vragen aan de ander. Een voorbeeld. Toen mijn zoon 12 jaar was, was hij een enthousiaste voetballer. Dat betekende, dat ik eens per 14 dagen op zaterdagochtend met nog vier vaders een auto vol jongelui had om "uit te voetballen". Je staat dan met een aantal meer of minder fanatieke vaders (soms ook een moeder) langs de lijn naar de verrichtingen van de jongelui op het veld te kijken. Op een gegeven moment zie ik Henk, de zoon van de man naast mij, een speler van de tegenpartij in z'n gezicht spugen. Even later neemt het slachtoffer wraak, door Henk geraffineerd onderuit te halen. Henk's vader naast mij roept woedend uit: "Klojo,.... schop 'm tegen z'n poten!" Mijn primaire reactie was verontwaardiging en ik dacht: "Jij moet niet aanzetten tot geweld; bovendien is het z'n eigen schuld!"

Ik was het volledig met hem oneens. Ik telde tot tien en vroeg zo rustig mogelijk:

"Wat gebeurde er eigenlijk precies?" (Dit is een vraag naar **feiten**). Het antwoord was: "Zag je dat niet? Henk werd heel gemeen onderuit gehaald!" "Ja", zei ik, maar zag jij ook wat er daarvoor gebeurde?" "Nee, hoezo?" "Jouw zoon spugde hem in z'n gezicht!" "Oh.....?"

Mijn volgende vraag was: "Waarom werd je eigenlijk zo boos over dit voorval?" (dit is een vraag naar de bril waarmee de ander naar het voorval keek; de **begrippen**, denkbeelden, normen en waarden).

"Nou wat er gebeurde, vind ik onrechtvaardig en dat moet afgestraft worden!" (In dit antwoord wordt zichtbaar, dat de woede van Henk's vader ontstaat door frustratie van zijn denkbeelden, normen, waarden etc.)

Mijn antwoord was: "Ja, rechtvaardigheid vind ik ook belangrijk", en toen kwam ik met mijn volgende vraag: "Maar wat wilde je bereiken met het tegen z'n poten laten schoppen?" (Dit is de vraag naar de **doelen**). "Nou ja... eh... rechtvaardigheid natuurlijk..eh.., bestraffen van gemeenheid!" kreeg ik ten antwoord. Mijn laatste vraag was een vraag naar **middelen** nl.: "Is het eigenmachtig tegen iemands poten schoppen dan een manier om rechtvaardigheid te bereiken?". Antwoord: "Nee natuurlijk niet. Ik bedoel eigenlijk dat de scheidsrechter beter moet opletten en fluiten! Hij is eigenlijk de klojo!" Dat kon ik aardig met hem eens zijn.

Wat zien we in dit voorbeeld:

- De primaire reacties hebben (in dit geval) een verledengerichte analyse/conclusie-component en een toekomstgerichte oplossings/besluit-component. Deze twee componenten ontstaan tegelijkertijd.
- Aanvankelijk waren we het met elkaar oneens.
- Aan het einde waren we het aardig eens.
- Het resultaat bij Henk's vader was **oordeels(om)vorming**, waarbij de herziene "conclusie" en het herziene "besluit" -evenals de primaire conclusie en het primaire besluit- weer tegelijkertijd ontstonden.

Hoe is dit resultaat bereikt?

- Ik realiseerde mij mijn eigen primaire reacties en hield ze terug.
- Ik telde tot tien.
- Ik stelde vier vragen.

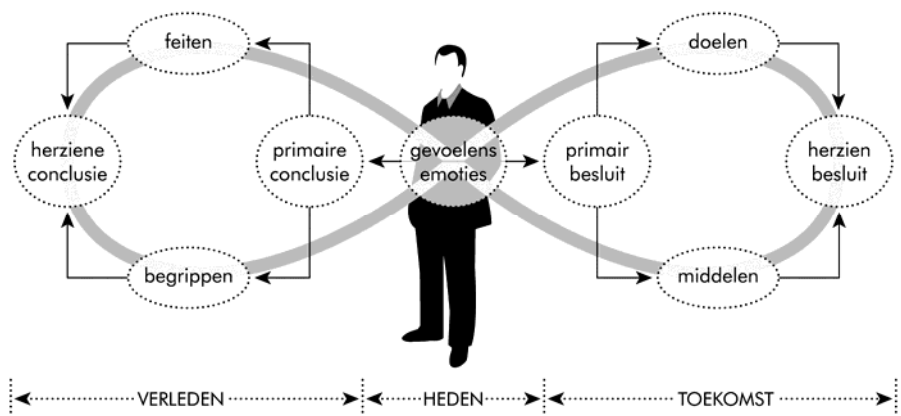
De vraag naar **feiten** en de vraag naar **begrippen** hadden betrekking op het **conclusie**-achtige gevoelsoordeel "Klojo". Deze vragen hielpen het oordeel te ontrafelen in zijn twee componenten nl. **waarnemingen** en **begrippen**. Hierdoor kwam het primaire oordeel van Henk's vader in beweging. Er vond herziening van het oordeel plaats. Het resultaat was een objectiever, minder emotioneel geladen dus zakelijker oordeel. Was ik tegen Henk's vader in gegaan, dan zou dit zeer waarschijnlijk tot verharding en polarisatie hebben geleid .

De vraag naar **doelen** en de vraag naar **middelen** hadden betrekking op het **besluit**-achtige gevoelsoordeel "Schop hem tegen z'n poten". Deze vragen hielpen dit oordeel te ontrafelen in z'n twee bestanddelen nl.: **willen** en **handelen**. Ook hier zien we een bewustmaken de, objectiverende werking. Ook dit primaire oordeel komt in beweging.

Het herziene oordeel is minder emotioneel geladen. Er is afstand genomen.

Het voorgaande kan in het volgende schema worden samengevat.

Dit schema is afgeleid van het model van Dynamische Oordeelsvorming® en is gebaseerd op de dissertatie "Oordeelsvorming in groepen" (Wageningen 1974) van dr. A.H. Bos.



Deze manier van gericht vragen stellen naar **feiten, begrippen, doelen en middelen** leidt tot **bewustwording** en **oordeels(om)vorming**. Standpunten komen in beweging i.p.v. dat er verharding op treedt. Het is een hulpmiddel om te komen van discussie tot dialoog.

Er zijn drie toepassingsmogelijkheden van het gericht vragenstellen:

- Eenzijdige interesse in de ander door alleen vragen te stellen aan de ander. Hiermee help je de ander zijn standpunt te verwoorden en kom je tot meer begrip voor de ander.
- Eenzijdige interesse in jezelf door alleen vragen aan jezelf te stellen. Dit is de dialoog met jezelf. Hiermee help je je eigen standpunt te verwoorden. Het is een goede voorbereiding op de volgende toepassing:
- Wederzijdse interesse door elkaar vragen te stellen. Dit kan tot de echte dialoog leiden.