

Interview

één dag geleden • Leestijd 7 - 9 minuten • [Herinner mij later](#)



Op mijn zoektocht naar een beter online gesprek bleef tot nog toe één vraag onbeantwoord: hoe sluit je zo'n gesprek af? Ik vroeg het Jitske Kramer, als trainer gespecialiseerd in het voeren én afronden van gesprekken. 'Het is net kwantummechanica.'

Het geheim van 'diepe' democratie: luister even goed naar de minderheid als naar de meerderheid

Correspondent Online dialoog



Karel SMOUTER



Illustratie: Zeloot (voor De Correspondent)

N neem ruim de tijd voor elke stap in een gesprek. Zet alle zintuigen aan het werk. Laat deelnemers eens een tijd het standpunt van een ander innemen. Dit zijn zomaar wat ingrediënten voor een beter online debat die ik tot nu toe op mijn zoektocht  aantrof.

Ik ben intussen heel wat wijzer geworden, kortom. Maar de vraag die na vier afleveringen nog altijd openstaat is deze: hoe rond je een online gesprek goed af? Want dat is vaak zo onbevredigend aan online gesprekken.

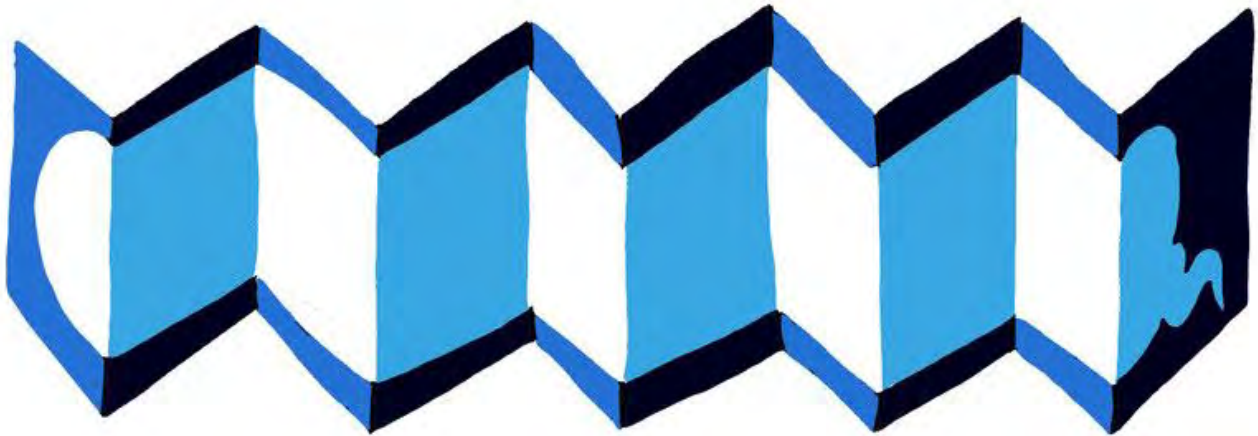
Neem Twitter:  iemand poneert een stelling. Een ander brengt daar iets tegenin. Vervolgens ontstaat vaak een aantal misverstanden over wat de ander precies bedoelde te zeggen en gaan de deelnemers aan het gesprek door naar de volgende stelling.

Ook bij nieuwe alternatieven als Kialo  doet zich zo'n probleem voor: tegen elke claim die iemand aan een discussie toevoegt, is wel een mits of een maar in te brengen. En dat gaat zo ad infinitum door, met telkens weer nieuwe slimme tegenwerpingen  die je op elke tegenwerping kunt inbrengen.

Terwijl: het doel van een goed gesprek is toch niet het *poneren* van je eigen stellingen of het *fleren* van die van een ander, maar het *aanscherpen* van elkaars overtuigingen? En, zou ik willen toevoegen: het aanvullen van elkaar. Hoe langer ik op deze aarde rondloop, hoe meer ik ervan

overtuigd raak dat in de meeste discussies alle deelnemers een deel van het gelijk aan hun zijde hebben.

Hoe krijg je nu voor elkaar dat al die deeltjes 'gelijk' in een discussie aan de oppervlakte komen? En als dat eenmaal is gelukt: hoe laat je de deelnemers aan zo'n discussie het gesprek verlaten met zoiets tastbaars als een uitkomst van het gesprek dat ze zojuist gevoerd hebben?



Een trainer op blote voeten

Om antwoord op deze vragen te krijgen ga ik te rade bij Jitske Kramer ▼ van Human Dimensions.

🔗 Met haar collega's traint ze jaarlijks zo'n zevenhonderd mensen in de methode 'Deep Democracy'. ▼

Ze ontvangt me in haar statige Utrechtse herenhuis. Op blote voeten, met achter in haar woonkamer een serre met prachtige lichtinval. Je zou zomaar kunnen vermoeden dat het hier om een nogal zweverig type gaat, die het elke tweede zin heeft over de 'reis naar binnen' of het vinden van je 'hogere zelf'.

Niets is minder waar: haar werk is juist erg concreet. 'Noem mij liever geen trainer, maar bedrijfsantropoloog.'

Kramer brengt grote delen van haar werkzame leven door in de boardrooms van grote organisaties. Ze wordt bijvoorbeeld ingeschakeld door teams die met elkaar overhoop liggen over de richting die moet worden ingeslagen. Uit de veelheid aan emoties en meningen die er in zo'n situatie aan de oppervlakte komen, probeert ze aan de hand van een aantal gespreksmethodes de 'wijsheden' van zowel de meerderheid als de minderheid te halen.

Zo rekent ze af met wat ze de 'mythe van de democratie' noemt. 'Het idee dat als de meerderheid ergens over besloten heeft, de minderheid daarmee dan ook meteen instemt. De kunst is om een besluit te nemen waar iedereen zich tenminste in gekend voelt.'

Hoe ga je machtsstructuren te lijf?

Kramer kwam bij de Deep Democracy-methode uit omdat ze – geschoold als antropologe – bedrijven adviseerde over hoe ze beter met diversiteit kunnen omgaan. 'In zo'n adviestraject vroeg ik van de deelnemers aan de gesprekken altijd om kwetsbaar te zijn en hun ervaringen met dit onderwerp op tafel te leggen. Maar de vraag 'hoe nu verder?' bleef altijd een kwestie van macht. Uiteindelijk trok degene met de hoogste 'ranking' in zo'n bedrijf er wat conclusies uit en ging men weer over tot de orde van de dag.'

Kramer merkte dat deelnemers aan dit soort gesprekken dat ervaren alsof ze het deksel op de neus krijgen. 'Je legt je ziel op tafel en een man in pak gaat ermee vandoor.'

Nu ben ik van plan om de geleerde lessen uit deze reeks artikelen straks ook in de praktijk te brengen. Hoe voorkom ik dat de deelnemers aan deze online gesprekken zich straks net zo 'gebruikt' voelen? Want ook in online discussies speelt de factor macht natuurlijk een rol.

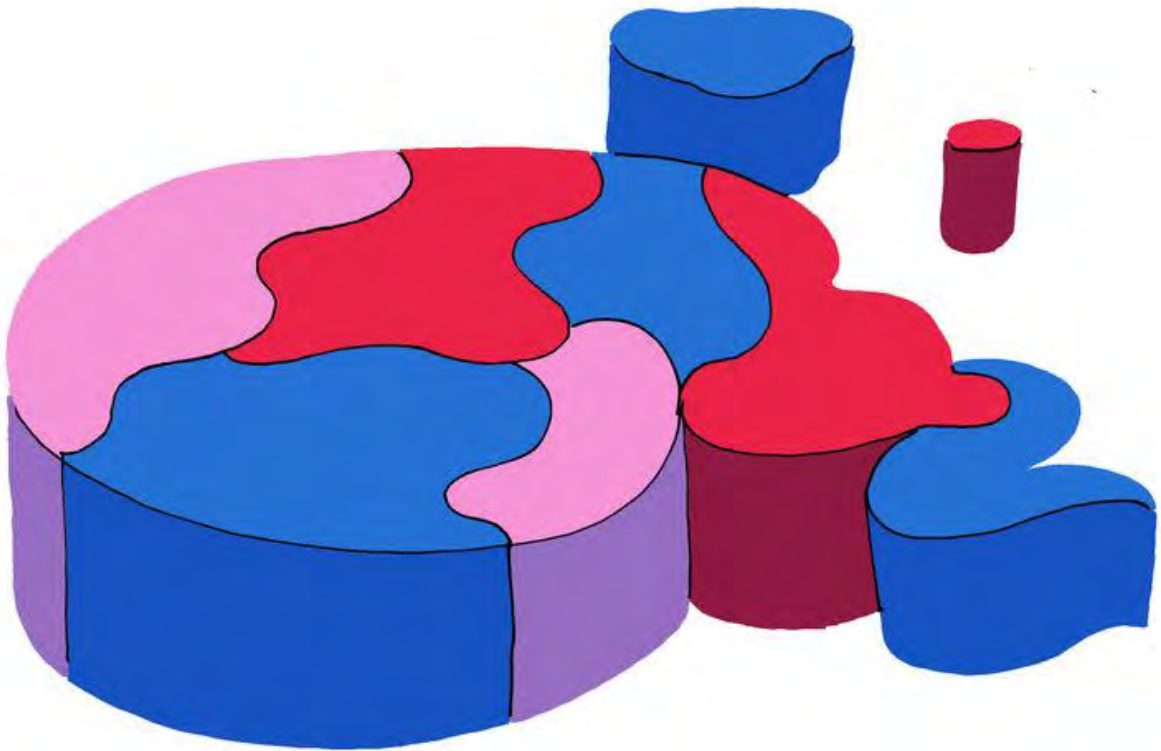
Degene met de meeste autoriteit, die het best met taal is of simpelweg de meeste tijd heeft, kan alle andere deelnemers als het ware 'verslaan'. Hoewel het voordeel van online gesprekken boven offline gesprekken nu juist is dat factoren als charisma, voorkomen en welsprekendheid een kleinere rol spelen, valt dit niet uit te vlakken.

Wat zou er gebeuren als je online de Deep Democracy-methode volgt? Kramer trekt haar gereedschapskist met gespreksmethodes er graag voor open. 'Neem bijvoorbeeld een woongroep die vergadert over de vraag of er een huisdier moet komen. Een Deep Democracy-gesprek begint met het verzamelen van alle invalshoeken die je bij zo'n vraagstuk kunt bedenken. Dus: zijn er allergieën? Wat verwachten we precies van een huisdier? Hoe verdelen we de zorg als er een dier zou komen?'

Kramer benadrukt dat je in deze fase niet te snel naar een besluit of een oplossing toe moet willen, ook al is er altijd wel iemand die roept 'laten we maar een knoop doorhakken'.

'Als iedereen zijn zegje gedaan heeft stel je als gespreksleider nog eens de vraag: wat zouden mogelijke alternatieven zijn? Is écht alles aan bod gekomen? Het komt er in deze eerste fases op aan

vooral heel diep te luisteren. Wat zegt iemand écht? En wat wordt níét gezegd? Hoe meer tijd en aandacht je aan deze stappen besteedt, hoe beter de uitkomst van het gesprek zal zijn.'



Pijlen gooien op elkaar

Als een gesprek vast komt te zitten, neem je de tijd voor een debat. Een moment van pijlen gooien, elkaars ideeën aanvallen, in plaats van vragen stellen. Na de pijlen geven de deelnemers één voor één antwoord op de vraag welke pijl je het meest geraakt heeft. Dat geeft zicht op wat écht belangrijk is voor de gespreksdeelnemers. Deze stap is cruciaal om de verborgen wijsheden op tafel te krijgen. Om uit te komen bij het best mogelijke besluit.

Kramer: 'De vraag die ik in zulke situaties stel is: 'nu we dit allemaal weten, wat staat ons te doen? En het mooie is: vaak weten groepen als alles gezegd is daar zelf het antwoord wel op.'

Deep Democracy volgt de meerderheidstem, maar voegt de wijsheid van de minderheid toe aan het besluit. 'Ik vraag na de stemming altijd aan de minderheid: wat heb je nodig om mee te gaan met dit besluit? In het voorbeeld van het huisdier kan de meerderheid een hond willen. Een deelnemer die tegen heeft gestemd kan bijvoorbeeld zeggen dat hij met zijn drukke baan geen tijd heeft om het dier uit te laten. In Deep Democracy voeg je deze wijsheid toe en stem je nog een keer: 'we nemen een hond, maar we weten dat we goed moeten kijken naar het uitlaatschema'. Je zegt dus niet 'we nemen een hond en hij kan hem niet uitlaten'.

Het verschil tussen een besluit bij meerderheid en bij een 'deep democracy'-besluit is vooral het draagvlak dat voor dat besluit ontstaan is. 'Dat komt de uitvoering van zo'n besluit natuurlijk enorm ten goede.'

Als Kramer 's avonds het journaal kijkt, jeuken haar handen. 'Neem die vluchtelingenkwestie bijvoorbeeld. Als je ziet hoe regeringsleiders elkaar bestoken met voorstellen, elk vanuit hun eigen belang. Dan denk ik: als je die mensen nu eens in een ruimte zet en samen over alle lagen in dit conflict laat praten. Niet zomaar, maar op deepdemocratische wijze. Dan moet daar toch iets beters uitkomen dan we nu te zien krijgen?'

Daarom ziet ze de meerwaarde van deze methode zeker ook voor online discussies over actuele kwesties. 'Het blijft online bij het telkens opnieuw poneren van nieuwe stellingen. Als je verder wilt komen dan begint dat bij een aantal basisafspraken. Dat alle deelnemers bereid zijn zich kwetsbaar op te stellen bijvoorbeeld. Dat je onderschrijft dat het doel van een gesprek is dat je van elkaars standpunten leert. Dat je daar je voordeel mee doet.'

Van gespreksleiders vraagt haar methode vooral dienstbaar te zijn aan het proces van de groep. 'Alles begint bij het vertrouwen van de groep waarmee je in gesprek bent. Zij hebben de kennis. Je moet dan ook niet proberen de uitkomst van zo'n gesprek voor hen onder woorden te brengen of de groep te sturen. Wanneer je ervoor zorgt dat alles wat gezegd moet worden gezegd kan worden ontstaat een zekere flow.'

Het is dan net quantummechanica, vertelt Kramer gepassioneerd. 'De deeltjes, ofwel de standpunten, die samen het geheel uitmaken kunnen soms op twee plekken tegelijk zijn. En ze gaan soms alle kanten uit, en in deze chaos ontstaan nieuwe inzichten en verbindingen. Maar het belangrijkste is: de groep weet na dit gesprek waar ze zijn. En dus waar ze naar toe moeten.'

Onderdeel van de collectie *Het ideale online debat*



Een openbare zoektocht naar de voorwaarden voor het best mogelijke gesprek online.

Bekijk de volledige collectie >

➔ 106 × gedeeld 📌 Bewaar