

Nieuwe kijk op polarisatie en dialoog

Filosoof Bart Brandsma over de dynamiek van het wij-zij denken

Weinig mensen weten wat polarisatie precies inhoudt. Laat staan hoe je het kunt tegengaan. Dat is niet zo gek, stelt filosoof, trainer en consultant Bart Brandsma in zijn boek over polarisatie. Het zit namelijk tussen de oren. 'Bruggenbouwers, zoals burgemeesters, docenten en politiemensen, moeten zich in het midden opstellen. Daar moeten ze vragen stellen, luisteren en het eigen oordeel opschorten.'

Nadine Huiskes

Het 'wij-zij denken' is een constructie bestaande uit opvattingen en emoties. Met zijn boek, waarin theorie en praktijkvoorbeelden hand in hand gaan, bedient Brandsma een breed scala aan mensen die in hun (vrijwilligers)werk te maken hebben met polarisatie. Bovendien biedt het inzichten en nieuwe moed aan diegenen die een onbehaaglijk gevoel hebben bij het moeten kiezen tussen wij en zij, en bij de druk om een scherpe mening te formuleren over complexe vraagstukken.

Nuance

Mensen die dit herkennen, zullen een zucht van verlichting slaken bij het lezen over de rolverdeling binnen polarisatie. Over de middengroep, in Brandsma's woorden de *silent*, schrijft hij: 'In het midden treffen we een groep mensen aan die voor geen van beide kanten kiest. Niet zwart, niet wit, grijs. Soms is dat vanuit onverschilligheid. (...) Soms is het tegenovergestelde het geval: is het juist vanuit een grote betrokkenheid

dat mensen verkiezen in het midden te staan. De kwesties die worden aangeroerd: wel of niet voor een Brexit, voor of tegen Brussel, voor of tegen het nikab-verbod, voor of tegen Fethullah Gülen? Het laat de betrokkene dan in het geheel niet koud, maar juist vanuit een betrokkenheid waarin nuance en niet onverschilligheid de voornaamste drijfveer is, kiest deze persoon voor het midden.' Aan weerszijden van dit midden bevinden zich aan de uiterste polen de *pushers*: individuen die de spotlights zoeken en brandstof leveren voor het wij-zij denken. Trump, Wilders en Kuzu zijn hier voorbeelden van. Maar Brandsma noemt ook Nelson Mandela als pusher voorafgaand aan zijn tijd op Robbeneiland. Tegenover het ene uiterste staat immers altijd een tegenpool. Religieuze tegenover atheïstische fanatiekelingen, bijvoorbeeld. De polen bestrijden elkaar en vertonen dezelfde kenmerken: de ander is honderd procent fout en de monoloog domineert, want ruimte voor luisteren of nuance verzwakt de eigen positie. De pusher creëert een spanningsveld waarin mensen sterk het gevoel krijgen te moeten kiezen. 'In het spanningsveld tussen de polen kiest de *joiner* een kamp', stelt Brandsma. 'Dat doet hij niet door de standpunten van de pusher voor het volle pond te onderschrijven. De pusher benoemt, de joiner onderschrijft zijn visie gedeeltelijk.' Een vierde rol is weggelegd voor de *bridge builder*, die oog heeft voor beide standpunten. 'Het is de speler die zich boven de partijen opstelt, en van mening is dat er wat moet worden gedaan aan de polarisatie.' De bruggenbouwer hanteert diverse strategieën, zoals dialooginitiatieven, die er vooral op gericht zijn de *pushers* en eventueel *joiners* met elkaar in gesprek te laten treden. De bruggenbouwer wil positieve tegenverhalen onder de aandacht brengen. Helaas,

zo stelt Brandsma, levert de bruggenbouwer hiermee juist brandstof voor polarisatie. *Pushers* krijgen een podium en zijn totaal niet geïnteresseerd in dialoog.

Conflict, het kleine broertje

Onmisbaar voor een effectief polarisatiemanagement is volgens Brandsma het kunnen onderscheiden tussen polarisatie en conflict, die op elkaar inwerken. De overeenkomst is dat conflicten en polarisatie verlopen in zeven fasen. Dit zijn de fasen van voorbereiding, intensivering, escalatie, onderhoud, toenadering, erkenning en verzoening. Belangrijk verschil is dat we in een conflict de rationele belangen op een rijtje kunnen zetten, terwijl polarisatie draait om een gevoelsdynamiek en om identiteiten. Deze worden vaak als eenvormig en statisch voorgesteld, terwijl in werkelijkheid de identiteit van mensen uit tal van loyaliteiten is opgebouwd. In het aanpakken van conflict en polarisatie ziet Brandsma dat doorgaans op het verkeerde moment het verkeerde type dialoog wordt toegepast. Vaak is dit een dialoogtype gericht op het bespreken van identiteiten, zoals interreligieuze dialoog. Hij benadrukt dat alleen in de voorbereidingsfase een dialoog gericht op de identiteit van de ander geschikt is. Als in deze fase wordt geïnvesteerd, wat vanzelfsprekend lastig is, wordt een belangrijke basis gelegd voor later. Tijdens de escalatie- en onderhoudsfase van een conflict of polarisatie is dialoog nutteloos. In het stadium van toenadering en erkenning moet de eigen ervaring van mensen aan bod komen. De verzoeningsfase, tot slot, biedt ruimte om de relatie tussen groepen te bespreken. 'Markant is dat levensovertuigingen pas in de laatste fase aan bod komen', vertelt Brandsma. 'Vaak wordt religie uitgemeten als het verschil tussen mensen of zelfs dé aanleiding voor de botsing van beschavingen. Bij conflicten is het uit-

eindelijk niet het verschil dat ons doet botsen. Het gaat telkens weer om het bevechten van een schaars goed.' We botsen kortom omdat we hetzelfde schaarse goed nastreven, zoals banen, status en erkenning. Religie en levensbeschouwing kunnen volgens Brandsma juist een constructieve, inspirerende bijdrage leveren aan het formuleren van een nieuwe grondhouding van de partijen.

Politici met visie

In het middenveld kunnen nuance en visie voet aan de grond krijgen. 'Visie is in mijn definitie het vermogen om met verbeeldingskracht een nieuwe werkelijkheid te scheppen. Om mensen te raken met een verhaal dat bindt en rust brengt', aldus Brandsma. Veel politici verwarren visie met het uitslaan van ferme taal. 'Wat mij zorgen baart is dat er weinig voorbeelden zijn van politici die visie hebben. In Nederland is burgemeester Eberhard van der Laan bedreven in de *game changers*. En op landelijk niveau zag ik tijdens de verkiezingen visie bij zowel Alexander Pechtold als Jesse Klaver. De laatste wist een alternatief verhaal in te brengen voor ons tijdsgewricht waarin alles om meten en economie gaat. Mensen zijn gevoelig voor verbeelding. Ze verlangen ernaar.'

De belemmerende factor in deze kwestie is natuurlijk de zichtbaarheid van politici. 'De polen, waar niet het verhaal maar de *onelineer* wordt gebezigd, staan in de spotlights en precies daar willen ook politici graag staan. Vaak zijn ze bang kiezers te verliezen door zich naar het midden te begeven, waar ze in eerste instantie minder zichtbaar zijn. Maar op termijn loont investeren in die positie, want mensen willen dat sterke verhaal wel. Het vergt alleen veel inspiratie en een uitmuntend leiderschap om daarvoor de verbeeldingskracht te mobiliseren.'



Game changers

Volgens Bart Brandsma zijn er *game changers* nodig voor het voeren van een effectieve dialoog. Zo is het van belang het midden te versterken. De middengroep van de *silent* vormt immers de doelgroep van de *pushers*; die willen hen voor zich winnen. Polariseren doe je door de identiteiten van de tegenpolen als meest wezenlijke gespreksonderwerp voor te stellen. Depolariseren betekent daar radicaal van afstappen. Brandsma stelt vast dat veel partijen de identiteitsbril aanbieden, terwijl de focus juist verlegd moet worden naar een vraagstuk, zoals veiligheid. Volgens hem moeten bruggenbouwers, zoals burgemeesters, docenten en politiemensen, zich niet altijd boven de partijen plaatsen, maar vaker in het midden opstellen. Daar moeten ze vragen stellen, luisteren en het eigen oordeel opschorten. Tenslotte is depolariseren niet hetzelfde als moraliseren. Het gevaar van de eigen mening verkondigen is dat de polarisatie alleen maar meer brandstof krijgt. Een toon van interesse en erkenning - wat iets anders is dan de ander gelijk geven - is van groot belang voor het verkrijgen van nuance.

Het boek 'Polarisatie – Inzicht in de dynamiek van wij-zij denken' is uitsluitend verkrijgbaar via www.polarisatie.nl.

'Veel politici verwarren visie met het uitslaan van ferme taal'