

WELLES NIETES

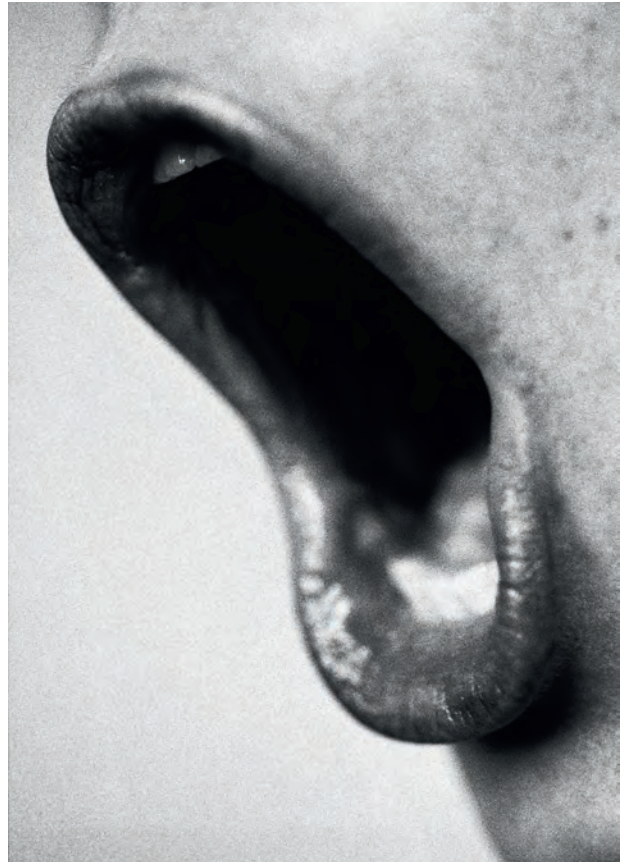
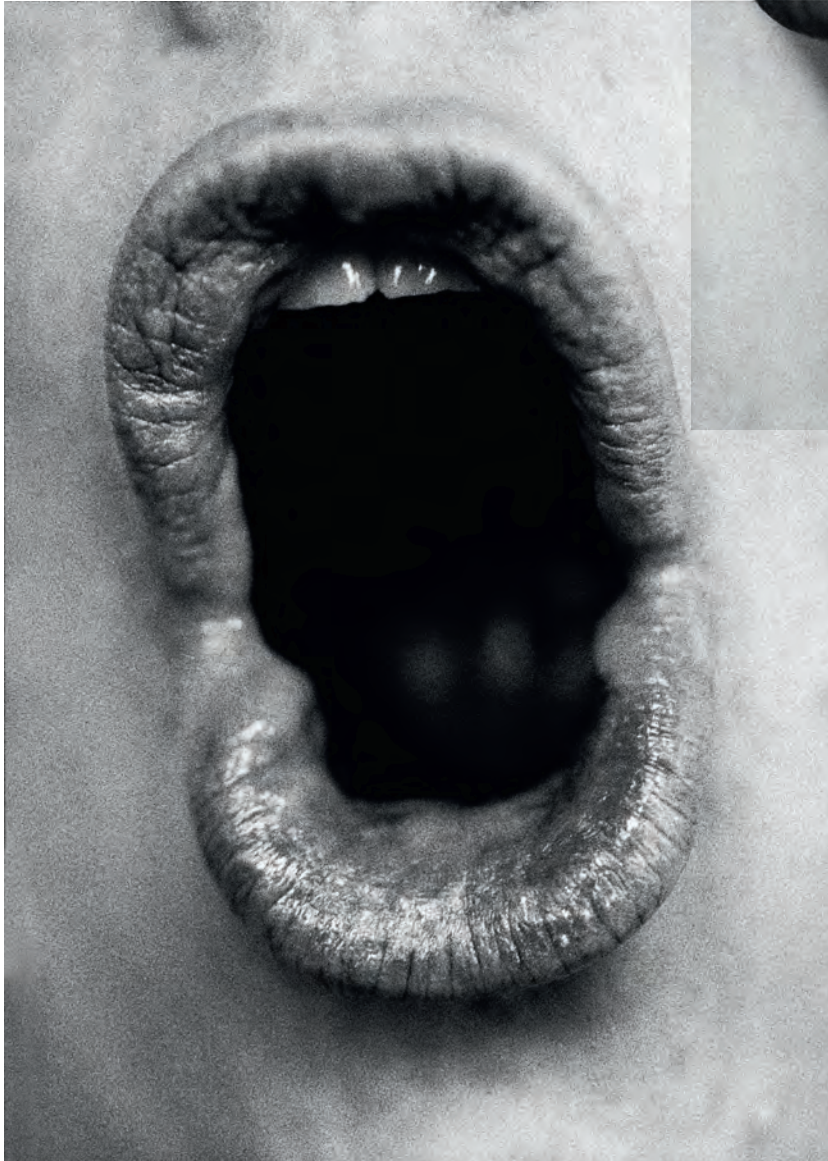
Discussies over wel of geen mondkapje en de verplichte anderhalve meter lijken steeds meer op wedstrijdjes 'gelijk krijgen', die bovendien leiden tot polarisatie. En dat is jammer, want een goed gesprek kan zoveel opleveren.

TEKST MARISKA VERMEULEN FOTOGRAFIE JESSICA DA ROSA

Nederlanders houden wel van een flink potje discussiëren. Of nou ja, van het verkondigen van hun mening. Want of je nou op kantoor bent, met vrienden staat te borrelen of een fancy etentje hebt: er is altijd wel iemand die uitgebreid uiteenzet wat hij/zij van het topic du moment vindt. Iemand anders grijpt haar kans om daar vol tegenin te gaan en voilà: een verbaal wedstrijdje welles-nietes is geboren. Het kan op z'n tijd best lekker zijn, maar veel schiet je er

niet mee op. Want we weten het eigenlijk allemaal wel: vaak gaan een discussie maar wat graag in omdat we het lekker vinden om onszelf te horen praten, niet om echt te luisteren naar de ander.

Roderik van Grieken is directeur van het Nederlands Debat Instituut en hij weet hoe we wél succesvol kunnen discussiëren: «Het allerbelangrijkste – en tegelijk het allermoeilijkste – is dat je een discussie ingaat met oprechte interesse in wat degene met wie je het oneens bent zegt. Als jouw doel is om de ander eens >



even te overtuigen en hem of haar af en toe ook wat te laten zeggen, dan heeft een discussie geen zin. Dan houd je een monoloog, luister je maar half naar de ander en denk je vooral na over wat je vervolgens zelf weer kunt zeggen. En een ander reageert daar ook weer op.»

«Achter dat gedrag zit egocentrisme», zegt Elke Wiss. Zij schreef het boek *Socrates op sneakers*, over het voeren van goede gesprekken. «We zijn met onze aandacht zó bij onszelf dat we het heel moeilijk vinden onszelf even te parkeren en echt naar de standpunten van een ander te luisteren. Onderzoek toont aan dat je lichaam dopamine aanmaakt als je over jezelf praat en je eigen mening ventileert. Je wordt dus blij en gelukkig van over jezelf ouwehoeren, terwijl het discipline vergt om naar een ander te luisteren.»

Echte vragen stellen

Oké, je bijt op je tong en probeert met volle aandacht naar je gesprekspartner te luisteren. Hoe wordt de discussie vervolgens interessant? Wiss en Van Grieken zijn eensgezind: stel vragen! Wiss: «En stel dan ook écht vragen – dat is iets anders dan je eigen mening in een vraag verpakken. Zeg dus niet: ‘Als jij tegen vaccinaties bent, moeten we de gezondheid van iedereen dus maar op het spel zetten?’, maar vraag: ‘Hoe zou het dan precies werken als je mensen de vrijheid geeft om zelf te kiezen?’ Een vervolgvraag zou kunnen zijn: ‘Wanneer botst de vrijheid om zelf te kiezen met de gezondheid van een land?’ Zonder dit soort vragen blijven discussies oppervlakkig en droppen we alleen maar steeds luider en in steeds andere bewoordingen onze mening.»

Volgens Van Grieken is vragen stellen daarnaast een effectieve manier om je gesprekspartner te tackelen als die onzin verkoopt. «In eerste instantie geef je je

EEN DISCUSSIE IS ZINLOOS ALS JE DE ANDER ALLEEN MAAR WIL OVERTUIGEN VAN JOUW GELIJK

gesprekspartner door het stellen van vragen een fijn gevoel, want je toont interesse in zijn of haar standpunt door er daadwerkelijk op in te gaan én je laat hem of haar weer aan het woord – en mensen houden ervan centraal te staan. Maar het kan ook ongemakkelijk voor die persoon worden, want nu moet die waarmaken wat hij of zij met grote stelligheid heeft beweerd. Als de ander steevast geen antwoord op je vragen heeft, dan bevestig je je eigen autoriteit en haal je de geloofwaardigheid van de ander onderuit.»

Niet iedereen kan of wil dan ook met dit soort vragen omgaan. Wiss: «Het is makkelijker om te roeptoeteren wat je vindt dan om met steekhoudende argumenten te komen. Maar als je er wél voor openstaat om echt die diepte in te gaan, dan wordt voor jezelf helder waar je eigen argumenten op stoelen en komt je gesprekspartner er misschien wel achter dat de aannames over jou helemaal niet kloppen. Dan heb je er dus allebei iets aan.»

Bedreigende argumenten

Goed discussiëren betekent ook: beseffen dat meerdere perspectieven mogelijk kunnen zijn. Van Grieken: «We kijken vaak heel eendimensionaal naar een vraagstuk. Neem de demonstratie op de

Dam tegen racisme. Eén perspectief is dat het onderwerp van de demonstratie heel belangrijk is en je dat altijd moet steunen. Een ander perspectief is: regels zijn regels en de afspraak was om tijdens corona niet bij elkaar te komen. Bij de meeste discussies ligt de waarheid in het midden en dat vinden mensen ongemakkelijk, want we zijn continu op zoek naar zekerheden. Het is moeilijk genoeg om voor jezelf uit te zoeken wat je ergens van vindt, dus we zijn al blij om überhaupt een standpunt te hebben. Het vergt dus moed om bereid te zijn aan jezelf te twijfelen.»

Bestaat ‘de waarheid’ voor hem als debatexpert eigenlijk nog wel? «Ik neem nog maar zelden een standpunt in waarvan ik volledig overtuigd ben. Ik nuanceer me kapot, omdat ik begrijp dat anderen er anders tegenaan kunnen kijken. Maar soms moet je een keuze maken: zo hebben we te lang gediscussieerd over de werking van mondkapjes, waardoor het voor Rutte

nu onmogelijk is om opeens te zeggen dat iedereen ze moet gaan dragen.» Wiss ziet dat als een makke van de huidige maatschappij: «We hebben als maatschappij besloten dat twijfelen en je mening bijstellen, betekent dat je incapabel bent en een gebrek aan visie hebt. Dat hebben we onszelf aangedaan en dat is jammer. Het is een groot goed als we met z'n allen iets meer durven twijfelen aan onze eigen mening en durven open te staan voor andere perspectieven.»

Hoe moeilijk dat precies is, blijkt uit een onderzoek dat ze beschrijft in haar boek: «Een hersenscan wees uit dat mensen die moeten luisteren naar argumenten die tegen hun diepste overtuigingen ingaan, hetzelfde reageren als mensen die een klap krijgen of worden uitgescholden. Tegenargumenten horen, voelt voor ons blijkbaar zo bedreigend dat we meteen in een vechtmodus terecht komen.»

Laat dat ego los

Wat kunnen we doen om te voorkomen dat meteen alle alarmbellen afgaan omdat iemand de dingen waarin wij geloven ter discussie durft te stellen? Wiss: «We hebben geleerd, of onszelf verteld, dat onze mening onze identiteit is en daarom gaan discussies zo vaak de mist in. Je moet dus allereerst afstand nemen en je realiseren dat jij niet je meningen en opvattingen bént. Mensen vinden het moeilijk om los te komen van hun eigen ik, maar het is helemaal oké om af en toe je mening te veranderen.»

Wat Wiss betreft kunnen we hierbij een voorbeeld nemen aan kinderen: «Ik geef soms filosofieles aan kinderen en dan moeten ze in het vak 'ja' of 'nee' gaan staan. Het is mooi om te zien hoe makkelijk ze van vak veranderen door iets wat een klasgenootje zegt. Misschien ervaren wij dat vanbinnen wel net zo vaak,

**TWIJFELEN OF
JE MENING
BIJSTELLEN IS
GEÉEN TEKEN VAN
GEBREK AAN VISIE**

van, maar we moeten het als een middel zien: uit meningsverschillen ontspringt de waarheid.

Het is dus heel belangrijk en functioneel om het met elkaar oneens te zijn: zo toetsen we ideeën en komen we verder. Betrek daarom ook iedereen aan tafel erbij; andere mensen hebben wéér andere inzichten. Laat het gevoel van 'moeten winnen' los. In de praktijk zie je sowieso dat bijna niemand een discussie of debat wint door inhoudelijke argumenten, maar bijna altijd door trucjes.»

Wiss pleit er dan ook voor het maar helemaal geen 'discussie' meer te noemen: «Noem het liever een onderzoeksgesprek. Dan luister je echt naar elkaar, zit er redelijk wat rust en stilte in het gesprek, stel je vragen en sta je open voor nieuwe inzichten. Ik vind 'perspectivische lenigheid' hierbij wel een mooi woord. Dan heb je het vermogen je te onthechten van je eigen mening, meerdere kanten van een zaak te zien en jezelf daarin te trainen. Zo voer je een dialoog waar je allebei wijzer van wordt. Discussies hebben we al genoeg in Nederland.» •

MANNELIJKER SPREKEN?

Hebben vrouwen het eigenlijk zwaarder in een discussie? Directeur van het Nederlands Debat Instituut Roderik van Grieken vindt van wel. «Uit onderzoek blijkt dat mensen het prettig vinden naar een diepe stem te luisteren en het moeilijker vinden een hoge stem te horen. Tegelijkertijd blijken we ons sneller te laten overtuigen door een mannelijke manier van spreken. Een vrouw moet dus eigenlijk 'mannelijker' gaan spreken om anderen te overtuigen, maar als ze dat gaat doen wordt ze weer onsympathieker gevonden...» Zucht. Wat dan te doen? Van Grieken: «Mannen gaan in een discussie met veel bravoure recht op het doel af. Dat komt krachtig over, maar is inhoudelijk nogal eens matig. Vrouwen luisteren over het algemeen beter. Combineer deze eigenschap met het talent om een man vriendelijk te verleiden om zijn standpunt nader toe te lichten. Dat doet hij maar wat graag. Begin vervolgens in alle vriendelijkheid aan de zwakste stoelpoot van de redenering te zagen en je zult zien dat het kaartenhuis instort. Ga in ieder geval niet met dezelfde bravoure ertegenin! Dat wordt door de gemiddelde luisteraar bij vrouwen helaas niet gewaardeerd.» Al is het de vraag of we ons daar wel iets van moeten aantrekken natuurlijk.

maar voelt het als falen om dat toe te geven. Terwijl een goede discussie helemaal niet hoort te draaien om gelijk krijgen, maar om samen tot nieuwe kennis en inzichten komen. Een woord als 'maar' hoort daarom bijvoorbeeld al niet thuis in een discussie.» Van Grieken: «Ik zou zelfs zeggen: het winnen van een discussie staat haaks op het voeren van een goede discussie. We maken er vaak een wedstrijd