

VU Research Portal

Gewone geschillen, diepe disputen en polarisatie

de Ridder, Jeroen

published in

Tijdschrift voor Klachtrecht
2019

document license

Unspecified

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

de Ridder, J. (2019). Gewone geschillen, diepe disputen en polarisatie. *Tijdschrift voor Klachtrecht*, 15(3), 15-18.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

Gewone geschillen, diepe disputen en polarisatie

Jeroen de Ridder

Waarom leiden sommige meningsverschillen tot polarisatie en andere niet? Jeroen de Ridder laat zien dat het helpt om onderscheid te maken tussen 'gewone geschillen' en 'diepe disputen'.

In een liberale democratie zijn meningsverschillen onvermijdelijk. En dat is maar goed ook. Door meningsverschillen kunnen we van elkaar leren, onze eigen mening aanscherpen, blinde vlekken blootleggen en argumenten pro en contra articuleren en afwegen.¹ In elk geval in theorie. Maar de praktijk is vaak anders. Soms hoef je maar Zwarte Piet, immigratie, vaccinatie of genderneutraliteit te zeggen en je krijgt gegarandeerd ruzie. Haren omhoog en hakken in het zand. Dat heb je niet als je een meningsverschil hebt over hoe laat de trein gaat of over de meest effectieve manier om je huis energiezuiniger te maken. Waarom leiden sommige meningsverschillen tot polarisatie en andere niet?

Gewone geschillen en diepe disputen

Het helpt om onderscheid te maken tussen verschillende soorten meningsverschillen. Ik wil hier 'gewone geschillen' onderscheiden van 'diepe disputen'. Bij de eerste gaat het om relatief geïsoleerde onenigheid: je bent het over van alles eens, maar op één punt niet. Gewone geschillen zijn ook relatief eenvoudig op te lossen: de treintijden kun je opzoeken, je kunt meer onderzoek doen naar energiebesparing of een expert om advies vragen. Bovendien ben je het in grote lijnen eens over hoe je het meningsverschil kunt oplossen: welke informatiebronnen relevant zijn, welke methoden je moet gebruiken, wie telt als expert. Bij diepe disputen ligt dat anders. Die betreffen

vaak een heel cluster van onderwerpen. Mensen die het oneens zijn over Zwarte Piet hebben vaak ook botsende ideeën over immigratiebeleid, de multiculturele samenleving, racisme en misschien nog wel meer. Diepe disputen zijn ook niet of nauwelijks oplosbaar; voor- en tegenstanders komen niet dichter bij elkaar en nemen elkaars argumenten zelfs nauwelijks serieus. Dat heeft ermee te maken dat er bij diepe disputen juist geen achtergrond is van gedeelde uitgangspunten over welke informatiebronnen, argumenten, methoden en experts te vertrouwen zijn.²

Diepe disputen betreffen vaak een heel cluster van onderwerpen

Neem bijvoorbeeld – toch nog maar een keer – de discussie over Zwarte Piet. De ene partij beroept zich daarin op ervaringen van alledaags racisme die minderheidsgroeperingen in Nederland hebben: een afkeurende of bange blik van een voorbijganger, ongelijke behandeling bij een uitgaansgelegenheid, een goedbedoeld compliment dat iemand 'zo goed Nederlands spreekt', lagere kansen op een baan enzovoorts. Het onbekommerde optreden van Zwarte Piet staat voor minderheden symbool voor de blinde vlek voor alledaags racisme die veel

(blanke) Nederlanders hebben. De andere partij herkent die ervaringen simpelweg niet. Ze hebben ze zelf immers niet en ze zijn zich er ook niet altijd van bewust dat anderen ze wel hebben. Dus is het verleidelijk om die ervaringen terzijde te schuiven als irrelevant voor de discussie: 'Het is toch een onschuldig kinderfeest? Kom eens uit je slachtofferrol.'

Wat je redelijk vindt, hangt af van hoe je denkt over de spelregels voor een goede discussie

Het is natuurlijk niet zo dat voorstanders van Zwarte Piet zich in het algemeen niets gelegen laten liggen aan wat anderen zeggen en ervaren, maar in dit specifieke geval lijkt het erop dat ze de ervaringen van Nederlanders met een migratieachtergrond niet serieus willen of kunnen nemen en zo dus één bron van potentieel relevante informatie als irrelevant terzijde schuiven. Onder het meningsverschil over Zwarte Piet ligt dus een dieper dispuut over welke informatiebronnen relevant zijn en hoeveel gewicht ze verdienen. Andere voorbeelden van diepe disputen zijn religieuze bezwaren tegen abortus of euthanasie. Voor veel voorstanders zijn zulke overwegingen simpelweg buiten de orde van de discussie, omdat ze religieuze overtuigingen en tradities niet als geldige bron van informatie erkennen.

Redelijkheid in het geding

Redelijkheid is een normatief ideaal voor denken en discussies. Als je zegt dat iemands standpunt of gedachtegang redelijk is, is dat een compliment. Op z'n allerminst bedoelen we ermee dat iemand geen duidelijke fouten maakt of zichzelf tegensprekt, maar vaak hebben we iets positievers op het oog: er valt echt iets voor te zeggen, een standpunt is goed onderbouwd, helder uiteengezet en er gaat overtuigingskracht van uit.

Wanneer mensen echter botsende opvattingen hebben over wat betrouwbare informatiebronnen, argumenten, methoden en experts zijn, hanteren ze in feite andere idealen van redelijkheid. Wat je redelijk vindt, hangt immers af van hoe je denkt over de spelregels voor een goede discussie. Dit maakt duidelijk waarom diepe disputen zo ontzet-

tend moeilijk op te lossen zijn. Als de discussiërende partijen andere ideeën hebben over de spelregels voor de discussie – andere idealen van redelijkheid hanteren – dan zien ze (een deel van) elkaars inbreng in de discussie niet als zinvol en relevant. De een komt dan aan met ervaringen, argumenten of experts die voor de ander nauwelijks of geen gewicht in de schaal leggen. Dan wordt een redelijke discussie onmogelijk, omdat de partijen onvoldoende overeenstemming hebben over wat voor dingen je kunt inbrengen in zo'n discussie. Een discussie verwordt dan tot een wedstrijd waarin een voetbalteam tegen een rugbyteam speelt, elk volgens hun eigen spelregels.

Polarisatie

Van hier is het nog maar een kleine stap naar polarisatie. Hoe we de redelijkheid van andere mensen inschatten, beïnvloedt hoe serieus we hun opvattingen, gevoelens, wensen en belangen nemen. Als je discussiepartner in jouw ogen gebruikmaakt van onbetrouwbare informatie, onredelijke argumenten, zich beroept op 'experts' (met aanhalingstekens) of veel te veel gewicht toekent aan bepaalde ervaringen of bronnen ten koste van andere, waarom zou je haar of hem dan nog serieus nemen? Zo iemand is onredelijk en houdt zich niet aan de spelregels voor de discussie. Waarom zou je dan iets aantrekken van haar of zijn standpunten? Van iemand die in een dronken bui uitlegt waarom de hypotheekrenteafrek nooit afgeschafd zou moeten worden, trek je je immers ook weinig aan. Dit kan beginnen met één specifiek onderwerp, maar omdat diepe disputen vaak geclusterd zijn, breidt de onenigheid zich als een olievlek uit. Zo ontstaat er een verzameling van min of meer samenhangende onderwerpen waarover je de mening van andere mensen naast je neerlegt.

Dit effect kan zichzelf gemakkelijk verder versterken. Als je eenmaal besloten hebt dat de meningen van bepaalde (groepen) mensen van weinig waarde zijn, komen hun standpunten en argumenten niet meer bij je binnen. Tegelijkertijd zie je je eigen gelijk vooral bevestigd bij mensen met wie je wel in gesprek bent. Zij delen immers je opvattingen over wat wel en niet redelijk is, waardoor je hun argumenten begrijpt en overtuigend vindt. Dit zijn precies omstandigheden waarin een effect optreedt dat psychologen 'groeps polarisatie' noemen.³ Als mensen met een duidelijk standpunt nieuwe informatie krijgen te verwerken, zien ze vooral die informatie die hun eigen gelijk bevestigt. Als ze bovendien een groep met gelijkgestemden vormen, worden ze nog zekerder van hun zaak en gaan ze nog extremere versies van hun standpunten inne-



Foto: Joris van Gennip/HH

men. Dat gebeurt niet alleen als ze nieuwe informatie verwerken, maar ook als de groep bestaande informatie bespreekt en bekende argumenten uitwisselt. Het gevolg hiervan is dat de overtuiging dat andere mensen onredelijk zijn, sterker wordt en dat mensen hun keuze om de onredelijke opvattingen van anderen te negeren bevestigd zien. Diepe disputen leiden zo dus tot wat we 'cognitieve polarisatie' kunnen noemen: mensen gaan anderen die het fundamenteel met hen oneens zijn meer en meer zien als onredelijk of zelfs achterlijk en kwaadwillend.

Iemand zou kunnen opperen dat de schade toch nog beperkt blijft als dit alles is. Dat mensen zich te weinig aantrekken van elkaars opvattingen is jammer, maar ook weer niet onoverkomelijk als ze in de praktijk van alledag – thuis, op het werk, in de politiek en op andere plekken – maar wel rekening met elkaar willen houden. Helaas zijn er ook sterke aanwijzingen dat diepe disputen niet slechts tot cognitieve polarisatie leiden, maar ook tot 'praktische polarisatie' en conflicten. Als mensen elkaar eenmaal als onredelijk zien – of zelfs als achterlijk of kwaadwillend – dan gaan ze elkaar ook anders bejegenen.

Ik neem aan dat iedereen dat uit eigen ervaring kan beamen. Op sociale media in elk geval, maar ook in het normale leven. Een PVV-stemmende oom wil je liever niet op je verjaardagsfeestje. Voor

een columnist is het altijd makkelijk scoren om die 'gristengekkies' weer eens op hun nummer te zetten. Extremere vormen hiervan hebben we de afgelopen jaren gezien bij verhitte informatie-avonden over nieuwe asielzoekerscentra die soms zelfs ontaardden in rellen of bij voorbaat afgelast moesten worden wegens dreiging.

Als mensen elkaar als onredelijk zien gaan ze elkaar ook anders bejegenen

Systematisch onderzoek in de politicologie en psychologie bevestigt dit beeld. Ik verwijs naar literatuur waarin de stand van zaken wordt samengevat. De Amerikaanse hoogleraar rechtsgeleerdheid Ilya Somin gebruikt een sprekend beeld.⁴ Aanhangers van politieke partijen (of standpunten) zijn goed te vergelijken met fans van een sportclub: de lol zit 'm in het aanmoedigen van je eigen club en het ruzie maken met fans van andere clubs – en zeker niet in een nuchtere evaluatie van de werkelijke prestaties van je club of in het je inleven in de fans van andere clubs. De politieke filosoof Jason Brennan kiest een nog krassere metafoor. Als we sterke politieke overtuigingen hebben, zijn we net hooligans: wij zijn goed en zij zijn slecht en dom, ónze overtredin-

gen zien we door de vingers, maar hún fouten zijn onvergeeflijk – onze club gaat boven alles.⁵

De conclusie luidt dus dat diepe disputen een serieus probleem vormen voor zowel het ideaal als de praktijk van de liberale democratie. Ze leiden ertoe dat burgers elkaar niet meer als redelijke gesprekspartners zien, maar elkaar gaan beschouwen en behandelen als irrationeel, dom en slecht – als vijanden.

Wat te doen?

Valt hier iets aan te doen? Heel algemeen gezegd zou het helpen als mensen een meer open, lerende houding krijgen. Of, om het klassieker te zeggen, als ze intellectuele deugden zoals intellectuele nederigheid, openmindedness en leergierigheid aanleren. Zo'n houding doet je beseffen dat je eigen wereldbeeld voor verbetering vatbaar is en gecorrigeerd kan worden door inzichten en ervaringen van andere mensen, ook als het niet 'jouw soort mensen' zijn.⁶ Zo'n houding vertaalt zich in concreet gedrag: je standpunt opschorten, welwillend luisteren, de moeite nemen om je in andermans belevingswereld te verplaatsen en de redelijkheid van zijn of haar standpunten proberen te doorgronden. Het voorgenoemde zal duidelijk maken dat dit niet eenvoudig is. Maar laat ik toch twee lichtpuntjes noemen.

Ten eerste, onderzoek van de psycholoog Dan Kahan laat zien dat mensen nieuwe informatie veel beter opnemen als die gepresenteerd is op een manier die past bij hun sociaal-culturele identiteit.⁷ Simpel gezegd: mensen zijn geneigd te geloven en te denken wat 'mensen zoals zij' ook geloven en denken.⁸ Om het concreet te maken: als de mannen van *Voetbal Inside* met een paar foute grappen het punt zouden maken dat Zwarte Piet racistisch kan zijn, dan neemt de spreekwoordelijke 'normale, hardwerkende Nederlander' dat veel eerder aan dan wanneer Sylvana Simons het bij Matthijs van Nieuwkerk aan tafel nog eens een keer uitlegt.

Ten tweede, mensen overschatten systematisch hoeveel ze weten en begrijpen, en dat maakt dat ze zich zekerder voelen van hun standpunten dan redelijkerwijs zou moeten.⁹ Dat geldt zowel op het gebied van wetenschap en technologie als op dat van politiek. Maar wanneer je hen vraagt hun ideeën rustig uit te leggen en te onderbouwen, merken ze al snel dat hen dat niet goed lukt. Dat scheidt openheid om te luisteren. Als we dus situaties kunnen creëren waarin mensen met tegengestelde opvattingen rustig en grondig met elkaar doorpra-

ten over hun ideeën, dan is er een redelijke kans dat er wederzijds begrip ontstaat en depolarisatie optreedt.¹⁰

Deze bijdrage is een verkorte versie van Jeroen de Ridder, 'Gewone geschillen, diepe disputen en polarisatie', in S. L. de Lange & J. Zuure (red.), *#WOEST: De kracht van verontwaardiging*, Amsterdam: Raad voor het Openbaar Bestuur / Amsterdam University Press 2018, pp. 155-169. Dit boek is gratis te downloaden op www.raadopenbaarbestuur.nl www.raadopenbaarbestuur.nl.



Noten

- 1 Filozofen die dit ideaal hebben verdedigd zijn John Stuart Mill, John Dewey, Karl Popper en Jürgen Habermas. Hedendaagse vertolkers zijn: Joshua Cohen, 'An Epistemic Conception of Democracy,' *Ethics* 1986, 91: 26-38; David Estlund, *Democratic Authority*, Princeton: Princeton University Press 2008; Hélène Landemore, *Democratic Reason*, Princeton: Princeton University Press 2012.
- 2 Ik ontleen dit onderscheid aan Michael Lynch, 'Epistemic Circularity and Epistemic Incommensurability,' in Adrian Haddock, Alan Millar & Duncan Pritchard (eds.), *Social Epistemology*, Oxford: Oxford University Press 2010, 262-277.
- 3 Ch. Lord, L. Ross & M. Lepper, 'Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence,' *Journal of Personality and Social Psychology* 1979, 37: 2098-2109. Zie ook Cass Sunstein, *#Republic*, Princeton: Princeton University Press 2017.
- 4 Ilya Somin, *Democracy and Political Ignorance*, Stanford: Stanford University Press 2013.
- 5 Jason Brennan, *Against Democracy*, Princeton: Princeton University Press 2016, 39.
- 6 Michael Lynch, 'Arrogance, Truth and Public Discourse,' *Episteme* 2018, 15: 283-96.
- 7 Dan Kahan, 'Making Climate-Science Communication Evidence-Based – All the Way Down', in Maxwell Boykoff & Desirai Crow (eds.), *Culture, Politics and Climate Change*, London: Routledge 2014, 203-221.
- 8 Zie ook Christopher Achen & Larry Bartels, *Democracy for Realists*, Princeton: Princeton University Press 2016.
- 9 Steven Sloman & Philip Fernbach, *The Knowledge Illusion*, New York: Riverhead 2017.
- 10 Zie ook Diana Mutz, *Hearing the Other Side*, Cambridge: Cambridge University Press 2006 en David van Reybrouck, *Tegen verkiezingen*, Amsterdam: De Bezige Bij 2016.

Prof. dr. ir. G.J. de Ridder is universitair hoofd-docent filosofie aan de Vrije Universiteit Amsterdam en bijzonder hoogleraar christelijke filosofie aan de Rijksuniversiteit Groningen.