Tussenweg

Hoe een publieke controverse te beslechten met een redelijk compromis?

April 2017

Jan Albert van Laar

**1. Inleiding**

Tussenweg is een educatieve methode voor compromisvorming. Dit document geeft eerst de achtergrond van de methode, en vervolgens een beschrijving van de methode zoals die door leerlingen of studenten gebruikt kan worden.

**2. Achtergrond**

Compromissen hebben een twijfelachtige reputatie, zowel in het maatschappelijke als in het alledaagse leven (Benjamin 1990; Margalit 2010). Maar niet alle meningsverschillen laten een inhoudelijke oplossing toe, zelfs niet als de deelnemers serieus op zoek zijn naar consensus. In zulke gevallen kan het zinvol zijn om na te gaan of een redelijk compromis haalbaar is. Met de methode *Tussenweg* kun je middels overleg op zoek naar een compromis om een ingewikkelde controverse op een schappelijke manier te beëindigen.

Geïnspireerd door de deliberatieve wending in de politieke filosofie (Habermas 1996; Rawls 1993; Elster 1995; Gutman & Thompson 2013) zijn er verschillende praktische procedures voor opinievorming en deliberatief beslissen ontwikkeld, zoals deliberatieve peilingen, *town* *hall* *meetings*, en G1000 bijeenkomsten (Fung 2003; Fishkin 2011). Ook Tussenweg zet aan tot delibereren, maar met een *twist*. Met deliberatieve technieken, dus op een transparante en niet-manipulatieve wijze, fabriceren de deelnemers een compromis in een situatie waar een inhoudelijke overeenstemming onhaalbaar blijkt of niet vereist is. De methode bouwt voort op een recente beweging om de voorwaarden te bestuderen waaronder *deliberatief onderhandelen* leidt tot legitieme besluiten (Mansbridge et al 2010; cf. Bellamy 1999; cf. Weinstock 2013; cf. Wendt 2016). De methode is toegesneden op kwesties die zeer uiteenlopende meningen en gevoelens oproepen: gender quota in het bedrijfsleven, correctieve referenda, hoofddoekjes in het onderwijs, de EU-Turkije deal over vluchtelingen, maar ook de taakverdeling bij een groepsopdracht, of de verdeling van een feestbudget. Het volgen van de procedure geeft aanleiding tot het bespreken van de kwaliteit van de uitkomst, alsook tot het reflecteren op het proces.

De methode is bedoeld voor zowel leerlingen in het voortgezet onderwijs als studenten in het middelbaar en hoger onderwijs. Debatteren en discussiëren zijn een vast onderdeel gaan vormen van veel curricula. Tussenweg kan een speciale plek innemen. Het is er niet op gericht te achterhalen wie gelijk heeft, maar met welk compromis, gebaseerd op wederzijdse concessies, beide partijen kunnen leven, ondanks hun verschil van mening – dat ongemoeid wordt gelaten. Verder is het argumenteren niet competitief en gericht op weerlegging, maar coöperatief en gericht op een compromis dat recht doet aan de uiteenlopende gezichtspunten. In onze visie zouden jonge mensen een visie moeten ontwikkelen op de contouren van wat mag gelden als een *redelijk compromis*, en zouden we hen in staat moeten stellen om hun burgerschapsvaardigheden aan te scherpen op het gebied van deliberatief onderhandelen (cf. Platform Onderwijs2032, 2016).

De eerste twee delen van de procedure zijn gericht op het bevorderen van diversiteit, terwijl de derde gericht is op overeenstemming. Deel 1 draait om meningsvorming en het verwoorden van beweegredenen, d.w.z. van de waarden en beginselen waarmee de deelnemers hun mening uitleggen. In deel 2 ontwikkelen de deelnemers een breed scala aan verschillende mogelijke compromisoplossingen. Deel 3 betreft het stapsgewijs ontwikkelen van een gezamenlijk gedragen compromis dat recht doet aan de diverse beweegredenen. De deelnemers redeneren en argumenteren: Niet om elkaar te overtuigen van de door hen verkozen beleidsoplossing, maar om uit te leggen wat hen beweegt en om uit te vinden welke tussenweg het meest opportuun is gezien de bestaande meningsverschillen (van Laar & Krabbe 2016; cf. Holzinger 2004; cf. Amgoud and Prade 2006; cf. Fisher, Ury, and Patton 2011). Het doel is een overeenkomst die ieder van de deelnemers verkiest boven de *status quo* en die geen verbetering toelaat die de anderen bereid zijn te aanvaarden (Raiffa, Richardson and Metcalfe 2002). Met een eenvoudige boekhouding houden de deelnemers zicht op hun redeneringen.

Tussenweg kan gebruikt worden om een scala aan leerdoelen te bereiken: a) inzicht verwerven in (historische en actuele) publieke controverses en politieke processen; b) een visie ontwikkelen op de deugden en ondeugden van compromissen; c) kennis opdoen van de voorwaarden voor vruchtbaar onderhandelen; d) ontwikkelen van vaardigheden op het gebied van samenwerkend argumenteren, gespreksvoering, luisteren, en collectief probleemoplossen; e) verhogen van morele en politieke sensitiviteit, empathie, compromisbereidheid, integriteit; f) verkleinen van zowel polarisatie als groepsdenken.

**Verwijzingen**

Amgoud, Leila, and Henri Prade (2006). Formal Handling of Threats and Rewards in a Negotiation Dialogue. In: *Argumentation in Multi-Agent Systems: Second International Workshop, ArgMA*S 2005, Utrecht, The Netherlands, July 26, 2005: Revised Selected and Invited Papers, ed. by Simon Parsons, Nicolas Maudet, Pavlos Moraitis, and Iyad Rahwan, 88-103. Berlin: Springer.

Bellamy, Richard (1999). *Liberalism and Pluralism*. Abingdon: Routledge.

Benjamin, Martin (1990). *Splitting the Difference: Compromise and Integrity in Ethics and Politics*. Lawrence KS: University of Kansas.

Elster, Jon (1995). Strategic uses of argument. In: Kenneth J. Arrow, Robert H. Mnookin, Lee Ross, Amos Tversky, and Robert B. Wilson (Eds.). *Barriers to Conflict Resolution*. (pp. 236-57). New York: Norton.

Fisher, Roger, William Ury, and Bruce Patton (2011). *Getting to Yes: Negotiating an Agreement without Giving In*, 3rd ed. London: Random House.

Fishkin, James S. (2009). *When the People Speak: Deliberative Democracy and Public Consultation*. New York: Oxford University Press.

Archon Fung, 2003. Recipes for Public spheres: Eight institutional design choices and their consequences. *Journal of Political Philosophy*. Pp. 338-367. See Nestor.

Gutmann, Amy, and Dennis Thompson (2012). *The Spirit of Compromise: Why Governing Demands It and Campaigning Undermines It*. Princeton: Princeton University Press.

Habermas, Jürgen (1996). *Between Facts and Norms*. Cambridge: Polity Press.

Holzinger, Katharina (2004). Bargaining through arguing: An empirical analysis based on speech act theory. *Political Communication* 21: 195-222.

van Laar, Jan Albert, & Erik C. W. Krabbe (2016). Splitting a difference of opinion. In: Patrick Bondy & Laura Benacquista (Eds.), *Argumentation, Objectivity, and Bias: Proceedings of the 11th International Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA), May 18-21, 2016*. Windsor, ON: OSSA.

Mansbridge, Jane, James Bohman, Simone Chambers, David Estlund, Andreas Follesdal, Archon Fung, Christina Lafont, Bernard Manin, and José Luis Martì (2010). The Role of Self-Interest and the Role of Power in Deliberative Democracy. *The Journal of Political Philosophy*, 18, pp. 64–100.

Margalit, Avishai (2010). *On Compromise and Rotten Compromises*. Princeton NJ: Princeton University Press.

Platform onderwijs2032 (2016). *Ons Onderwijs 2032: Eindadvies*. Den Haag: Platform onderwijs2032

Raiffa, Howard, John Richardson, and David Metcalfe (2002). *Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making*. Cambridge MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

Rawls, John (2005). *Political Liberalism (Expanded edition).* New York: Columbia University Press.

**3. DELIBERATIEF ONDERHANDELEN MET TUSSENWEG**

**3.1 Introductie**

Met de methode *Tussenweg* delibereren jullie over een morele of politieke kwestie. Het doel is om na te gaan of een compromis mogelijk is dat iedere deelnemer kan onderschrijven als een redelijke en verdedigbare uitkomst. Daartoe volgen jullie een drietrapsprocedure. In de beschrijving die volgt is er vanuit gegaan dat er al vier groepen gevormd zijn met leerlingen / studenten die ongeveer hetzelfde denken over de kwestie. In een voorbereidende bijeenkomst is al gesproken over de opzet van Tussenweg en over de maatschappelijke kwestie die jullie gaan bespreken.

**3.2 Onderwerp**

We stellen ons voor dat we een commissie vormen die door de Nederlandse regering gevraagd is om advies uit te brengen over de vraag [hoe we in de toekomst het best om kunnen gaan met het invoeren van vormen van directe democratie.] Als we er niet in slagen om een eensluidend advies te formuleren, of althans een advies dat door 75% van alle deelnemers wordt onderschreven, dan – zo veronderstellen we –raakt ons land in een politieke crisis en zullen onze carrières ernstig beschadigd zijn.

**3.3 De groepen**

Groep Rood

[Groep Rood is een fervente voorstander van parlementaire, representatieve democratie, en verzet zich tegen alle vormen van directe democratie, zoals referenda.]

Groep Groen

[Groep Groen is een fervente voorstander van ongefilterde, directe vormen van democratie, en pleit voor grondwetsherzieningen zodat belangrijke beslissingen de instemming van de bevolking via een referendum vereisen.]

Groep Blauw

[Groep Blauw staat welwillend tegenover enkele vormen van democratische vernieuwing en voelt zich met name aangetrokken door de gedachte om belangrijke beslissingen te verbinden aan een overlegorgaan van burgers die door het lot zijn uitverkozen.]

Groep Paars

[Groep Paars ziet een beperkte rol weggelegd voor referenda, maar is terughoudend als het gaat om het veranderen van de democratische speregels.]

[Als je in je groep je beleidsvoorkeur uitwerkt kun je denken aan kwestie zoals: Wie neemt het initiatief voor een referendum? Voor welk type kwesties? Wie neemt deel? Welke opkomst is vereist? Op welke niveau van besturen? Adviserend of bindend? Welke rol voor deliberatie? Meerderheid, dubbele meerderheid, supermeerderheid? Enzovoort.]

**3.4 Gespreksregels**

1. Neem deel aan het gesprek.

2. Laat de anderen ruimte.

3. Spreek elkaar aan, niet de moderator.

4. Neem zelf verantwoordelijkheid voor de voortgang van het gesprek.

5. De moderator is voorzitter en maakt geen inhoudelijke opmerkingen.

***3.5 Deel 1: Meningsvorming (+/-30 minuten)***

1. Bepaal wie in jullie groep in Deel 3 zal optreden als de Eerste Onderhandelaar. (+/- 1 minuut)
2. Werk binnen je groep je mening uit (14 minuten)
3. Bepaal je beleidsvoorkeur.
4. Bespreek wat jullie beweegt om deze voorkeur te hebben: Welke waarden en beginselen maken dit beleid waardevol voor jullie?
5. Verwoord jullie beleidsvoorkeur en de achterliggende beweegredenen aan de hand van sleutelwoorden, en noteer ze op een *positieposter* (A2) volgens het volgende schema.

Naam groep:

Onze eerste beleidsvoorkeur: [*sleutelwoorden*]

Beweegredenen / motiverende beginselen:

1. [*sleutelwoorden*]

2.

3.

…

1. Iedere groep plakt haar positieposter op de muur, en in een gezamenlijke sessie informeren de groepen elkaar, steeds binnen 60 seconden, over hun voorkeuren en beweegredenen. Er is steeds ruimte voor het beantwoorden van vragen, maar alleen vragen om opheldering (zoals “wat bedoel je daarmee” of “waarom vind je dat belangrijk”) zijn nu toegestaan, geen kritische vragen of tegenwerpingen. (+/- 15 minuten)

***3.6 Deel 2: Oplossingsrichtingen (+/-25 minuten)***

1. Bespreek binnen je partij welke concessies jullie zouden kunnen doen, en hoe jullie daarmee een eerste compromisvoorstel kunnen doen. Wees vindingrijk en streef naar een uitkomst die optimaal is door zo goed mogelijk recht te doen aan jullie eigen beweegredenen als aan die van de anderen. (+/- 5 minuten)
2. Verwoord in je groep aan de hand van steekwoorden zowel jullie compromisvoorstel als de concessies die het voor jullie meebrengt. Noteer het resultaat op een *compromisposter* (A2), volgens het volgende schema. (+/- 5 minuten)

Naam groep:

Ons compromisvoorstel: [*sleutelwoorden*]

Wat we bereid zijn toe te geven:

1. [*sleutelwoorden*]

2.

…

1. Iedere groep plakt haar positieposter op de muur, en in een gezamenlijke sessie informeren de groepen elkaar over hun compromisvoorstel, en beantwoorden vragen. Een toelichting op een compromisposter duurt maximaal 60 seconden. Er zijn nu geen beperkingen aan het soort vragen. (+/- 15 minuten)

***3.7 Deel 3: Compromisvorming (+/-40 minuten)***

1. *Binnen de afzonderlijke groepen:* In de groep bespreken jullie welk volgend compromisvoorstel jullie willen doen, alsook hoe jullie willen reageren op te verwachten voorstellen van de andere groepen. (5 minuten)
2. *Onderhandelingsspel:* In een binnenste cirkel proberen de Eerste Onderhandelaars om een overeenkomst te sluiten, nu en dan hun achterban of andere groepen – in een buitenste cirkel geplaatst – raadplegend. Regels:
   1. De moderator bepaalt welke Eerste Onderhandelaar begint met zijn of haar compromisvoorstel.
   2. Iedere eerste Onderhandelaar mag, binnen 60 seconden, één compromisvoorstel doen, waarna er beperkt tijd is voor de bespreking ervan met de andere onderhandelaars.
   3. Iedere Eerste Onderhandelaar mag één keer verzoeken om een pauze van twee minuten, waarin de eigen achterban of andere groepen geraadpleegd kunnen worden.

Na vier compromisvoorstellen, of als de onderhandelaars geen nieuwe compromissen wille doen:

* 1. trekken de Eerste Onderhandelaars zich terug (naar een tafels buiten het gehoor van de overige deelnemers) en proberen een *graag of niet* (“take-it-or-leave-it”) compromisvoorstel te formuleren. Als dat tot een resultaat leidt stemmen alle deelnemers, inclusief de eerste onderhandelaars. Als en alleen als het de instemming krijgt van minstens 75% van de individuele deelnemers is de commissie geslaagd in haar opdracht.

(35 minuten)

***3.8 Evaluatie***

1. Procedure en proces
2. Uitkomst