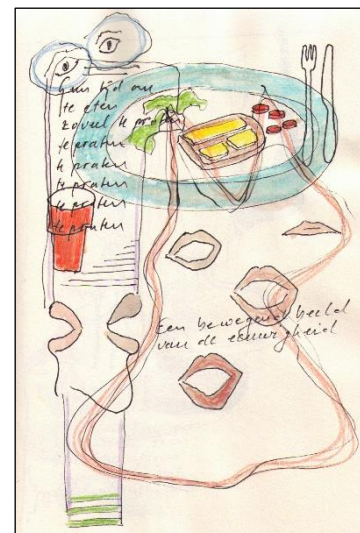


Gesprekscultuur

Geen twee gesprekken zijn hetzelfde. Ik heb jarenlang gewerkt met directeurs van Rabobanken. In kleine groepjes onderzochten we een kwestie: Wanneer houd je op met krediet verlenen? Wat houdt coöperatie in? Hoe kweek je vertrouwen in een team? Simpele vragen, lastig te beantwoorden. De bedoeling was na te denken over de centrale, 'richtinggevende ideeën' van de bank. Maar telkens bleek dat die voor de een iets heel anders inhielden dan voor de ander. Woorden als krediet, coöperatie of vertrouwen kunnen van alles betekenen. Voor de een is krediet verlenen primair een manier om iemand anders te helpen, voor een ander om er zelf beter van te worden. Die zijn in de praktijk natuurlijk allebei van belang. Maar waar trek je de grens? Of waar leg je de nadruk?

Voor mij waren die gesprekken het simpelst te voeren in het noorden van Nederland, plaatsen als Heerenveen of Zwolle. De cultuur is daar anders dan in het zuiden. In het noorden zeggen ze waar het op staat, hoe ze tegen een kwestie aankijken. In het zuiden, in plaatsen als Bergen op Zoom of Nederweert, moesten altijd eerst allerlei grappen verteld worden, vrolijke onzin, alvorens de kwestie zelf aan te pakken. En ook als we dan eindelijk begonnen was het veel meer aftasten in het gesprek, de kat uit de boom kijken. Een noorderling die ook een tijd in het zuiden had gewerkt, heeft mij wel eens zuchtend bekend dat hij bij een zuiderling aan de toon waarop die 'ja' zei moest leren horen of het ja of nee was. In het noorden is dat helemaal niet aan de orde. Als het ja is zeggen ze 'ja', en anders gewoon 'nee'.

Ik kom zelf uit het zuiden, ik ken die cultuur van pappen en nathouden maar al te goed. En naarmate ik ouder word, word ik zelfs méér zuiderling, lijkt het. Een gesprek is in mijn ogen vooral een kwestie van gezamenlijk rond een thema lopen, het via omwegen benaderen, indirect. Dat geeft je de kans om niet alleen de kwestie, maar ook de besprekers ervan beter in het oog te krijgen. In de omwegen, de berm, het struikgewas houden de verborgen betekenissen zich op, als spiedend wild. Die bepalen of een gesprek gaat slagen of niet. Ik heb weinig vertrouwen in het recht op je doel afgaan. Daar krijg je heel andere



gesprekken van, meer vergaderingen dan ontmoetingen. Die zijn in de praktijk natuurlijk allebei van belang. Maar de vraag is, waar leg je de nadruk?

Bovendien, wat heb je liever, een onhelder idee dat inspireert en verbindt, of een helder idee dat splijt? Het is geen wonder dat de geschiedenis van de kerksplitsingen zich vooral in het noorden heeft afgespeeld.