Nederlands Pedagogisch Instituut

oefening: 6245.906
HG/LG

INTERVENTIE-OEFENING - GRIT-TACTIEK

Eenzijdige initiatieven tot spanningsvermindering m.b.v. een derde partij

Deze oefening is bedoeld om een onverzoenlijke houding jegens elkaar, op basis van diep gegroeid wantrouwen, te doorbreken, waarbij de angst om zwakte te tonen, het gezichtsverlies een grote rol speelt.
D.m.v. een eenzijdig vertrouwensgebaar, een kredietvoorstel, probeert men het vastgelopen conflict weer wat te ontspannen. De derde partij kan hierbij een verdienstelijke rol spelen, vooral als men elkaar liever niet meer ontmoet.

Hoofdprincipe volgens C. Osgood (1966) voor macro-politieke conflicten

a) De ene partij verklaart openlijk een voorzet te doen via een eenzijdige maatregel ter vermindering van de spanning.
b) Deze partij maakt een eenduidig gebaar tot verzoening en verzoekt tegelijkertijd de tegenpartij hetzelfde te doen.
c) Ook wanneer de tegenpartij nog niet positief reageert, volgt weer een verzoenend gebaar, wanneer de tegenpartij agressief reageert op deze gebaren, wordt dit beantwoord met een aangepast maar duidelijk zeer beperkte vergeldingsmaatregel, zonder echter de wezenlijke betekenis van de voorgaande verzoenende gebaren te herroepen.
d) Nu volgt het volgende ontspannende gebaar wat wordt aangekondigd en uitgevoerd.

Voor micro- en meso-sociale conflicten kan op basis van hetzelfde principe van Osgood een andere weg bewandeld worden om het wederzijdse wantrouwen af te bouwen.

De derde partij voert afzonderlijk gesprekken met de beide partijen A en B. Men neemt een periode van twee weken in gedachten waarin A en B iets zouden kunnen doen of laten om de spanning te verminderen en de atmosfeer te verbeteren, b.v. gedurende deze periode geen informatie meer verstrekken aan het bestuur via sluipwegen. Als derde partij stelt u aan beide partijen afzonderlijk de volgende vragen, te beginnen met A:

1. Welke kleine kredietvoorstellen zou u van partij B willen zien; wat zou B kunnen doen in die tijd om u kleine bewijzen van vertrouwen te geven?

Instituut voor Organisatie Ontwikkeling Valckenboschlaan 8, Postbus 299, 3700 AG Zeist, Telefoon 03404-20044, Fax 03404-12770

2. Hoe moet de tegenpartij B zulke kleine kredietvoorstellen aan u zichtbaar maken op een niet mis te verstane wijze? A geeft hierbij ook aan op welke manier, hoe deze voorstellen kenbaar gemaakt moeten worden.
   De derde partij speelt nu de rol van "advocaat van de duivel" door in de huid van A te kruipen en hen de vragen te stellen die A anders zelf aan B zou stellen: "Hoe weet u zeker dat de voorstellen geen truc of valkuil zijn, geeft u niet meer prijs of toe dan de tegenpartij B?"

3. Welke kleine kredietvoorstellen zouden wij A kunnen doen aan B?

4. Op welke manier kunnen wij onze voorstellen mededelen zonder verkeerd begrepen te worden, of dat onze voorstellen anders uitgelegd worden dan wij bedoelen?
   Hoe beperken wij dit gevaar tot een minimum?

5. Bij welke van uw kredietvoorstellen bent u voor de duur van de afgesproken periode bereid om af te zien van bindende garanties, maar wel met de afspraak dat na afloop de werking en het effect van de kredietvoorstellen geëvalueerd zullen worden?

6. De derde partij voert eenzelfde gesprek met partij B, waarna de uitwisseling tussen A en B plaatsvindt via de derde partij, zonder verdere voorwaarden.

Zeer waarschijnlijk zullen de eerste reacties op de voorstellen afwijzend zijn. De derde partij kan wijzen op deze optredende pessimistische anticipatie. Vaak wil men pas een stap zetten als de andere partij eerst aan bepaalde voorwaarden voldoet: eerst dit..... dan dat of eerst zij..... dan wij. Deze houding leidt juist tot een versterking van het wantrouwen en dat treedt over en weer op als vicieuze cirkel. De proefperiode, zoals beschreven, kan dit doorbreken; slechts een andere positieve ervaring kan het wantrouwen doorbreken of verminderen. De derde partij moet in dit stadium dan ook zeer attent zijn op het verschijnsel van pessimistische anticipatie.

COPYRIGHT NPI