

HUUB BUIJSSEN

HOE PRAAT JE MET EEN POPULIST?

Handleiding voor feestdagen en familiediners



ZWARTJES & LABOVIĆ

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	11
Inleiding	15
Hoofdstuk 1	
Ga met de juiste mindset het gesprek in	19
1.1 Zijn linkse mensen minder milieuvervuilend?	20
1.2 Slim, hoogopgeleid en open-minded?	22
1.3 Wie kent wie beter: links of rechts?	24
1.4 Wie overtreedt het meest de regels?	25
1.5 De moraal	27
Hoofdstuk 2	
Ga niet debatteren	35
2.1 Het backfire-effect	36
2.2 Politieke tv-debatten	41
2.3 Blijf kalm	43
Hoofdstuk 3	
Maak verbinding	51
3.1 Contact maken	51
3.2 Wees altijd respectvol en beleefd	54
3.3 Erken andermans beleving	57
3.4 Praat over waarden	58

Hoofdstuk 4

Wees nieuwsgierig 65

- 4.1 Vier vormen van rationaliteit 65
- 4.2 Luisteren 68
- 4.3 Stel vooral vragen 73
- 4.4 Vat regelmatig samen 76
- 4.5 Praat over dilemma's 80
- 4.6 Eigen verhaal vertellen 90

Hoofdstuk 5

Wanneer je het tóch niet kunt laten om de ander te 'bekeren' 97

- 5.1 Kies je gesprekspartners 97
- 5.2 Stellig zijn of juist niet? 99
- 5.3 Diepgaand gesprek 103
- 5.4 Nabespreking 112

Epiloog 115

Dankwoord 121

Over de auteur 123

Andere boeken van Huub Buijssen over populisme 125

‘Je moet iedereen respecteren, hoe miserabel of lachwekkend iemand ook is. Onthoud altijd dat in iedereen dezelfde geest leeft.’

– *Arthur Schopenhauer*

‘Wil je jezelf bestuderen, kijk dan naar mensen en hun daden. Wil je mensen bestuderen, kijk dan in je eigen hart.’

– *Friedrich Schiller*

‘Zijn boeken zijn leesbaar, dus behoren ze niet tot de literatuur. Zijn muziek is te neuriën, dus is het geen muziek. Zijn betoog is begrijpelijk, dus is het niet wetenschappelijk.’

– *Karel van het Reve in Ik heb nooit iets gelezen*

VOORWOORD

‘Waarom heb je dit boek geschreven?’

In de loop van mijn schrijverscarrière is dit misschien wel de meestgestelde vraag bij interviews rond een nieuw boek. Daarom beantwoord ik die dit keer alvast op voorhand.

Begin mei 2025 gebeurde er iets opmerkelijks. Binnen zeven dagen tijd kwam ik tijdens drie totaal verschillende gesprekken steeds weer op dezelfde vraag uit: hoe voer je een gesprek met iemand die zich sterk aangetrokken voelt tot populistische ideeën? De eerste keer was tijdens de receptie na het afscheidscollege van een bevriende hoogleraar. Ik werd voorgesteld aan een oud-burgemeester van een middelgrote Brabantse stad. Hij zei: ‘Ik heb uw boek over populisme gelezen, en daarom durf ik u dit te vragen. Mijn schoonzoon is al jaren een trouwe Wilders-aanhanger. Het frustrerende is dat ik met hem geen normaal gesprek kan voeren over politiek. Hij lijkt niet ontvankelijk voor redelijke argumenten. Hoe praat je met zo iemand?’

Twee dagen later gaf ik een lezing over populisme voor een Amsterdamse Probus-club (dit wil zeggen een gezelschap van gepensioneerde academici). Ook daar, na afloop, vrijwel dezelfde vraag. Een man vertelde me: ‘Ik merk dat ik tijdens familiebijeenkomsten nauwelijks nog over politiek durf te beginnen. Vroeger was dat een van mijn favoriete gespreksonderwerpen, maar de laatste keer liep het zo uit de hand dat mijn vrouw me verbood het ooit nog aan te snijden. “Ik wil geen ruzie in de fa-

milie,” zei ze. Mijn vraag is nu: heeft mijn vrouw gelijk? Kun je met populisten eigenlijk wel een redelijk gesprek voeren?’

En de derde keer was op de receptie van de uitgeverij van dit boek, Z&L Uitgevers, die haar eenjarig bestaan vierde. Ik raakte er in gesprek met twee medewerkers van de uitgeverij. Een van hen vertelde dat haar broer op een populistische partij stemt en dat ze moeite had om met hem over politiek te praten. ‘Heb je misschien een paar tips?’ vroeg ze. Mijn antwoord was een lach van herkenning: ‘Wat een toeval. Deze vraag heb ik deze week al twee keer eerder gekregen.’ We keken elkaar aan en zeiden bijna gelijktijdig: ‘Misschien is dat wel een onderwerp voor een volgend boek?’ Nog geen vijf minuten later waren de eerste afspraken gemaakt – en precies dat boek ligt nu voor je.

Ik durfde het wel aan om zo snel toe te zeggen dit boek te schrijven omdat ik me voor mijn vorige twee boeken over populisme al in het thema had verdiept. Daardoor wist ik dat ik bij het schrijven veel baat zou hebben van de communicatietrainingen – onder andere over thema’s als het omgaan met kritiek en het geven van feedback – die ik nu al vele jaren verzorg.

Hoe ga je een gesprek aan met een familielid, een vriend of een collega die aanhanger is van een populistische partij of er radicale ideeën op na houdt, zonder dat het gesprek meteen verandert in een woordenstrijd? Hoe voorkom je dat je eigen verontwaardiging je in de weg zit? En hoe blijf je open en nieuwsgierig, ook als de ander dingen zegt die ingaan tegen alles waar jij voor staat? Deze vragen staan in dit boek centraal. Het is geen handleiding

om anderen te overtuigen, maar een gids om verbinding te maken. Geen arsenaal van debattrucs, maar een verzameling inzichten en vaardigheden waarmee je écht kunt luisteren en tegelijk trouw blijft aan je eigen waarden. Het is een uitnodiging om gesprekken te voeren die niet gericht zijn op winnen, maar op begrijpen.

Wie dit boek leest, zal ontdekken dat praten met een populist begint bij jezelf. Het vraagt een houding van nederigheid: beseffen dat ook jij blinde vlekken hebt, dat jouw overtuigingen net zo goed geworteld zijn in emoties en ervaringen en niet altijd zo rationeel zijn als je zelf denkt. Vanuit die houding wordt het mogelijk om in gesprek te gaan zonder te oordelen, vragen te stellen zonder bijbedoelingen, en misschien zelfs samen te ontdekken waar bruggen te slaan zijn.

Misschien zijn ook jouw feestdagen, verjaardagen en familiediners wat ongemakkelijk geworden – of mogelijk zelfs veranderd in een mijnenveld – en hopelijk biedt dit boek je dan handvatten om ze voortaan weer tot feestelijke, verbindende momenten te maken.

Mijn hoop is dat dit boek een handreiking biedt aan iedereen die zich niet neer wil leggen bij de muren die in onze samenleving worden opgetrokken. Want muren beschermen misschien, maar ze isoleren ook. Gesprekken kunnen muren niet altijd afbreken, maar ze kunnen wel deuren openen – en soms is dat precies genoeg.

Huub Buijssen, Tilburg 31 augustus 2025

INLEIDING

In de populaire weekendrubriek van *de Volkskrant* ‘Wat zou u doen?’ krijgen lezers een dilemma van een medelezer voorgelegd, waarover anderen vervolgens advies mogen geven. Begin mei 2025 stond de volgende vraag centraal, ingezonden door een 26-jarige vrouw:

‘Onlangs ontmoette ik een leuke jongen: we hadden een klik en voerden meteen prikkelende, grappige en diepe gesprekken. Ik vind hem heel aantrekkelijk en tot nu toe zie ik veel groen licht: hij is respectvol, communiceert goed, is lief en geïnteresseerd. Alleen kon ik het niet weerstaan hem te googelen en zag tot mijn schrik dat hij er FvD-sympathieën op nahoudt. Nu zit ik met mezelf in de knoop: ben ik intolerant door hierop af te knappen? Werkt dat niet juist polarisatie in de hand? Of moet je sommige ideeën gewoon geen ruimte geven?’

Vrouw (26), naam bij redactie bekend.

De vraag is duidelijk: stel dat jij in de schoenen zou staan van deze jonge vrouw – wat zou jij doen? Zouden de Forum voor Democratie-sympathieën voor jou een dealbreaker zijn? Zo ja, dan herken je je wellicht in de volgende adviezen van lezers die vinden dat het hier het beste is om maar meteen de stekker eruit te trekken:

FvD heeft bijzondere opvattingen over democratische waarden en normen. Ook laten zij zich vaak laatdunkend uit over vrouwen. Uit jouw vraag blijkt al dat jij deze niet onderschrijft. Als je een fijn leven wilt hebben met iemand, ga dan niet in zee met een man die opvattingen heeft die misschien haaks staan op de jouwe. (...) Kiezen voor iemand die qua moreel kompas beter bij jou past is niet intolerant. Dat is wijs.'

Gerda van Lingen (70), Nes

'Ik ben verbaasd dat je tijdens jullie "prikkelende en diepe gesprekken" niet iets van iemands politieke ideeën gemerkt hebt. (...) Dit onderwerp zal, denk ik, steeds weer in jullie relatie naar boven komen.'

Marchinus Hofkamp (74), Utrecht

Maar mogelijk vind je deze optie te radicaal en zou je, alvorens het rigoureuze besluit te nemen het contact te verbreken, eerst willen kijken of je zijn politieke standpunten kunt beïnvloeden. Zoals deze lezers:

'Misschien is het naïef maar laten we alsjeblieft hoop houden en blijven geloven in de lerende mens. (...) Tot die tijd: verscheur stiekem zijn stempas.'

Dennis Bakker (35), Utrecht

‘Probeer bij de leuke jongen te achterhalen of deze sympathieën daadwerkelijk vanuit hem kwamen, of ze nog steeds leven, en hoe sterk ze zijn.’

Leon Broos (26), Rotterdam

Het boeiende van de rubriek ‘Wat zou u doen?’ is dat er meestal sterk uiteenlopende adviezen worden gegeven, zoals in dit geval van een lezer die vindt dat je politieke meningsverschillen niet als breekpunt moet zien:

‘Ik zit in een relatie waarbij politieke voorkeur tot heftige gesprekken heeft geleid. Uiteindelijk, al 32 jaar lang, zijn we zowel relationeel als politiek naar elkaar toe gegroeid.’

Michel van Gentevoort (59), Amsterdam

Ook zou je kunnen besluiten om politiek buiten de relatie te houden door de kritische onderwerpen te vermijden. Deze lezer formuleerde het zo:

‘Idealen deel je samen, ideologieën met anderen.’

Pieter Wijnheijmer (70), Panningen

Ongetwijfeld zullen niet alle mogelijke reacties de krant gehaald hebben. Er zullen zeker lezers zijn geweest die dachten: waar maakt die jonge vrouw zich druk over? Dat iemand lief en aantrekkelijk is, is toch belangrijker dan zijn politieke visie? En er zijn waarschijnlijk ook mensen die de politiek simpelweg negeren en denken: jouw leven zou een stuk leuker zijn als je dat ook

deed. Een andere onuitgesproken tip zou kunnen zijn: bedenk dat je alleen iets kunt leren van mensen die het niet met je eens zijn. Laat het knetteren in je leven.

De adviezen uit de rubriek en de reacties eromheen laten zien dat je uit grofweg vier hoofdstrategieën kunt kiezen als je ontdekt dat iemand in je omgeving er populistische opvattingen op na houdt:

1. **De nooduitgang** – direct stoppen zodra je hoort dat jullie politieke werelden botsen.
2. **De stille deal** – gewoon nooit over politiek praten.
3. **De zendeling** – proberen de ander te bekeren tot jouw visie.
4. **De bruggenbouwer** – wél in gesprek gaan, maar zonder missie om te overtuigen.

Dit boek, *Hoe praat je met een populist?*, kiest voor de vierde optie: leren praten over politiek en gevoelige thema's zonder dat het uitloopt op ruzie of verdere polarisatie.

Misschien had je gehoopt dat dit boek juist wél een handleiding zou zijn om iemand te bekeren. Geen zorgen: achterin vind je alsnog een hoofdstuk waarin het bekeersscenario aan bod komt, echter met de kanttekening dat de kans op succes veel kleiner is dan je wellicht gehoopt had. Als bekeren je hoofddoel is, lees dan toch eerst de hoofdstukken die nu volgen. Pas dan beschik je over de tools om dat 'missionarissengesprek' te kunnen voeren.

HOOFDSTUK 1

**GA MET DE JUISTE MINDSET
HET GESPREK IN**

Volgens moderne didactische inzichten is het wijs om niet alleen aan het einde, maar juist ook aan het begin van een les of hoofdstuk vragen te stellen. Waarom? Omdat vragen je brein wakker schudden. Je wordt nieuwsgierig. Weet ik dit al? Heb ik hier een mening over? Wat zou het antwoord zijn? Daarom trap ik dit hoofdstuk af met vier prikkelende vragen. Pas aan het eind van het hoofdstuk verklap ik waarom ik deze vragen stel. (Aan de lezer de schone taak om al eerder te ontdekken wat de ratio achter deze vragen is.)

1. Zijn linkse mensen minder milieuvervuilend?
Ja of nee?
2. Hoe hoger iemand is opgeleid, hoe dogmatischer hij denkt over politiek: hij is sterker overtuigd van zijn eigen gelijk en staat minder open voor andere meningen.
Ja of nee?
3. Linkse stemmers kunnen zich slechter inleven in rechtse kiezers dan andersom (oftewel: rechtse mensen zijn empathischer).
Ja of nee?

4. Mensen uit de hogere sociale klasse begaan vaker niet-geweldsmisdrijven (zoals belastingontduiking of iets van het werk ‘meenemen’) dan mensen uit een lagere sociale klasse. Ja of nee?

Nieuwsgierig? Laten we bij de eerste vraag beginnen.

1.1 Zijn linkse mensen minder milieuvervuilend?

Stel je voor: de overheid start een campagne om automobilisten langzamer te laten rijden. Er komen meer borden, trajectcontroles en boetes. Wat blijkt? De meeste chauffeurs passen hun gedrag aan, maar... alleen tijdelijk. Zodra ze het gecontroleerde stuk voorbij zijn, geven ze extra gas. Alsof ze het snelheidsverlies willen goedmaken.

Dat gedrag heeft een naam: het *reboundeffect*. Je doet iets goeds en gebruikt dat vervolgens als excuus om daarna iets slechts te doen. Psychologen herkennen het in allerlei domeinen van het dagelijks leven. Iedereen die ooit op dieet is geweest, kent het ook: ‘Vandaag alleen maar komkommer en volkoren crackers – dan mag ik vanavond wel een bak Ben & Jerry’s.’ Het gevolg? Het positieve effect van een hele dag wordt in één avond tenietgedaan.

En dit reboundeffect geldt ook op moreel vlak. In ons hoofd houden we, vaak zonder dat we het zelf doorhebben, een soort kasboekje bij. Als we ‘plusjes’ scoren door ons goed te gedragen, gunnen we onszelf daarna ook een ‘minnetje’. ‘Ik eet vegetarisch en ik heb ook zonnepanelen... dan mag ik mezelf toch wel belonen met een vliegvakantie naar Bali én Japan?’

Milieubewuste mensen blijken, mede vanwege dat innerlijke kasboekje, daarom vaak geen kleinere ecologische voetafdruk te hebben dan mensen die niet bezig zijn met het milieu. Zo blijkt uit een onderzoek van Binnenlands Bestuur uit 2019 waarvoor 2500 personen werden ondervraagd dat, terwijl de gemiddelde Nederlander 0,76 keer per jaar vliegt, de D66-stemmer met 1,12 keer het meest boven het gemiddelde zit, gevolgd door de VVD-stemmer (1,06) en de GroenLinks-stemmer (0,83).¹ Dat is opvallend, want partijen als D66 en GroenLinks profileren zich juist als milieubewust.

Hoe dat kan? Deze stemmers zijn vaak hoger opgeleid en welvarender met als gevolg dat ze meer consumeren, ruimer wonen, meer spullen kopen en dus ook vaker en verder vliegen. Als ze dan negen van de tien dagen 'goed bezig zijn', kunnen ze de tiende dag alles verknallen. Hun intentie is goed maar het effect vaak minder.

Het kan nog gekker. In een veelbesproken psychologische studie uit 2010 lieten onderzoekers twee groepen mensen een online winkelronde doen.² De ene groep kreeg een duurzame eco-webshop te zien, de andere een reguliere (met bijvoorbeeld plastic producten). Na afloop van de webshopronde (groen of regulier), deden de deelnemers een spelletje waarin ze beloond konden worden met geld, afhankelijk van hun prestaties. De deelnemers mochten zelf(!) rapporteren hoeveel ze gewonnen hadden. Op basis van dat zelfgerapporteerde aantal correcte antwoorden mochten ze dan geld ophalen. Het geld lag in een envelop in een onbewaakte ruimte zonder toezicht. Doordat de onderzoekers controlemechanismen hadden ingebouwd konden ze zien dat

deelnemers van de groene winkel het aantal correcte antwoorden ‘overdreven’ en daarom significant meer geld meenamen dan de deelnemers die bij de reguliere winkel hadden geshopt. Met andere woorden: wie al een goede daad had verricht, voelde zich gerechtvaardigd om het daarna wat ruimer te nemen. Het morele kasboekje sloeg dus meteen toe: ‘Ik ben net zo goed bezig geweest... dat beetje extra heb ik wel verdiend.’

Voordat je nu cynisch wordt: dit zegt niet dat mensen slecht zijn. Het laat vooral zien hoe subtiel ons gedrag gestuurd wordt door onbewuste mechanismen. Het reboundeffect is een soort psychologische slingerbeweging. We streven naar balans, maar de manier waarop we dat doen is soms nogal... krom. We willen onszelf als ‘goed mens’ blijven zien – en dat lukt best aardig, ook als we af en toe iets doen dat daar haaks op staat. Zolang de balans van de som in ons hoofd maar positief uitlaat. Dat het innerlijke kasboekje niet altijd een realistische weerspiegeling is van de rekening in de echte wereld, dat zien we liever over het hoofd.

1.2 Slim, hoogopgeleid... en open-minded?

We denken vaak: hoe hoger opgeleid je bent, hoe ruimdenken-der je bent. Bij een wetenschappelijke opleiding word je er immers in getraind om je te baseren op de feiten. Zelfs als ze tegen je eigen overtuiging ingaan. Toch? Nou, niet helemaal. Of beter: helemaal niet.

Uit een onderzoek van *The Atlantic* en onderzoeksbureau PredictWise blijkt iets verrassends.³ Juist hoogopgeleide, witte stadsbewoners zijn het meest intolerant op politiek vlak. Ze