
Cooplinc | Deep Democracy

Woensdag 25 maart 2026

61 aanmeldingen

Waarom is Deep Democracy zo'n krachtige besluitvormingsmethodiek? Deep Democracy brengt alle meningen en tegenstellingen boven tafel, ook de onuitgesproken emoties en bezwaren van de minderheid, die in later stadium kunnen gaan wringen. Zo weet je wat leeft in de groep, welke spanningen er spelen én voelt iedereen zich gehoord. Deep Democracy helpt je besluiten te nemen waarbij zoveel mogelijk kennis uit de groep wordt benut en waaraan iedereen zich kan verbinden.

Highlights:

- **Oud zeer en onderbuikgevoelens:** Hoe ga je om met oude conflicten en onzichtbare spanningen? Gerrit Dijkerman deelt hoe je deze boven water krijgt en ze omzet in constructieve gesprekken.
- **Van conflict naar samenwerking:** Casa de Pauw toont hoe Deep Democracy een woongemeenschap met 43 bewoners hielp om van verhitte discussies naar gedragen besluiten te gaan – zonder dat iemand zich buitengesloten voelt.
- **Praktische tools voor iedereen:** Van "gesprek op voeten" tot popcornstijl – concrete methoden om alle stemmen te horen, ook die van de minderheid. Het gaat niet om het vermijden van conflict, maar om het benutten van alle wijsheid in de groep.

Bernard Smits | Cooplinc

Bernard Smits, bestuursvoorzitter van Cooplinc, opent de sessie: "Als je woont in een woongemeenschap, speelt zich een samenleving in het klein af. Er kan van alles gebeuren, en dat hoort bij het leven. De kunst is om er samen weer uit te komen. Deep Democracy biedt hiervoor een krachtige methodiek, gericht op het hoorbaar maken van alle stemmen, ook die van de minderheid."

Bernard introduceert de sprekers van de avond. "Het zijn twee experts," zegt hij, "één beroepsmatig en de ander als ervaringsdeskundige, namelijk Gerrit Dijkerman van [Spectrum](#), die de techniek uitlegt, en Corine Volmer van Casa de Pauw, die deelt hoe Casa de Pauw het in de praktijk toepast."

Gerrit Dijkerman | Spectrum

Gerrit Dijkerman start zijn [presentatie](#) en legt uit dat Deep Democracy een methodiek is die de wijsheid van de minderheid meeneemt in groepsbesluitvorming. Het doel is om alle stemmen te horen, ook die van degenen die anders geneigd zijn zich terug te trekken. Gerrit wordt getriggerd door vraagstukken met dynamiek en conflict en dat is waar Deep Democracy echt verschil kan maken.

Hij benadrukt twee kernwaarden:

- *Vrijmoedig spreken*: Alles mag gezegd worden. Er is geen monopolie op de waarheid.
- *Openhartig luisteren*: Durf je ook echt te horen wat er allemaal speelt, ook als het ongemakkelijk voelt?

De ijsbergmetafoor: zichtbaar vs. onzichtbaar

Deep Democracy gebruikt de ijsberg als metafoor: wat boven water zichtbaar is, is slechts een klein deel van wat er werkelijk speelt in een groep. Het grootste deel – de onderstroom – bestaat uit onuitgesproken emoties, bezwaren en onbewuste patronen. Deze onderstroom kan later voor problemen zorgen als deze niet wordt aangepakt.

De weerstandslijn: van grappen tot sabotage

Gerrit introduceert de weerstandslijn, een spectrum van lichte signalen (zoals grappen en excuses) tot ernstige conflicten (zoals sabotage en oorlogvoering). Als bepaalde patronen drie keer terugkomen, moet je alert worden. Wat speelt er echt in de groep?

Gerrit loopt langs de weerstandslijn en geeft concrete voorbeelden van elk niveau:

- *Grappen*: Iemand komt te laat en je zegt 'goeiemiddag' in plaats van 'goeiemorgen'. Dat lijkt onschuldig, maar het kan wijzen op onderliggende spanning.
- *Excuses*: 'Dat doe ik nooit zo' of 'dat werkt niet' – vaak een teken dat iemand zich onveilig voelt om zijn echte bezwaren te uiten.
- *Roddels*: Roddels ontstaan vaak buiten het overleg. Het is belangrijk om ze terug te brengen in de groep, zodat ze bespreekbaar worden.
- *Lobbyen*: Mensen zoeken elkaar vooraf op om bondjes te smeden. Dat kan de besluitvorming beïnvloeden, maar het is beter om alle perspectieven openlijk te bespreken.
- *Onderbroken communicatie*: Als iemand niet meer rechtstreeks communiceert, maar via een derde partij, is dat een signaal dat er iets speelt.
- *Sabotage*: Afspraken niet nakomen of deadlines niet halen – dat is een serieus signaal dat er weerstand is.
- *Staken*: Als mensen niet meer meedoen, moet je vragen: wat is er nodig om ze weer te betrekken?
- *Oorlog/Scheiding*: Het ergste scenario: geen communicatie meer mogelijk. Dan moet je terug naar de basis en ruimte geven aan emoties."

Technieken: spreiden van de 'nee' en popcornstijl

Gerrit legt uit hoe je minderheidsstandpunten kunt opvangen met de techniek "spreiden van de nee":

- Als iemand een afwijkend standpunt heeft, vraag dan: wie kan zich hierin vinden? Zo voorkom je dat minderheden zich buitengesloten voelen.
- Vaak blijkt dat meer mensen hetzelfde denken, maar het niet durven zeggen. Zo creëer je veiligheid.

Hij introduceert ook de popcornstijl, een dynamische manier om iedereen aan het woord te laten:

- In plaats van een vast spreekritme, mag iedereen spreken wanneer ze iets willen zeggen. Dat zorgt voor een levendiger en inclusiever gesprek.
- Het werkt het beste in groepen van vier tot zestig personen. Bij grotere groepen splits je op in kleinere subgroepen.

Vragen van deelnemers

Hoe kom je tot een besluit als je zowel meerderheid als minderheid laat meebeslissen?

Gerrit benadrukt dat Deep Democracy niet betekent dat iedereen het eens moet zijn, maar dat alle perspectieven worden gehoord. Je zoekt naar een besluit waar iedereen mee kan leven, ook als niet iedereen helemaal tevreden is. Het gaat om het meenemen van de wijsheid van de minderheid.

Hoe werk je met de methode als je zelf ook bewoner bent?

Gerrit adviseert om een neutrale gespreksleider van buiten de groep te vragen. Als je zelf bewoner bent, is het lastig om neutraal te blijven. Een externe begeleider kan helpen om alle stemmen gelijkwaardig te horen.

Afsluiting: Deep Democracy in de praktijk

Gerrit sluit af met een oproep om de methode te ervaren: Deep Democracy is geen theorie, maar een praktijk. Je leert het pas echt als je het doet. Probeer het in kleine stappen, begin met een check-in en kijk wat het oplevert.

Hij benadrukt dat Deep Democracy tijd kost, maar dat het leidt tot betere besluiten en een sterkere groepsdynamiek. Het gaat niet om het vermijden van conflict, maar om het gebruikmaken van alle wijsheid in de groep – ook die van de minderheid.

Corine Volmer | Casa de Pauw

Corine Volmer van Casa de Pauw in Arnhem deelt hoe haar woongemeenschap van 43 volwassenen en een aantal kinderen in 2019 begon met Deep Democracy. Het initiatief ontstond na een groot conflict over een besluit dat door de onderhoudsgroep was genomen zonder voldoende draagvlak. "Er was veel onvrede, die bleef sudderen. We wisten: dit moet anders."

Een bewoner die een cursus sociocratie volgde, stelde voor om deze methode uit te proberen tijdens een klusweekend. "We oefenden met een besluit over kippen op het terrein – niet omdat er iets met kippen was, maar om te laten zien hoe je tot een gedragen besluit komt." Het bleek echter dat sociocratie voor hun groep te veel nadruk legde op kleinere groepen, terwijl zij juist wilden dat iedereen betrokken bleef.

De overstap naar Deep Democracy

Een andere bewoner kende Spectrum en hun aanpak van Deep Democracy. Dankzij een subsidie van de gemeente Arnhem konden ze een traject starten. "We hebben een heel jaar geoeft met Deep Democracy tijdens onze verenigingsvergaderingen."

Een belangrijke verandering was de introductie van een voorbereidende groep voor de vergaderingen, bestaande uit vier bewoners die het voorzitterschap delen. "In het begin waren we met zeven of acht, maar nu zijn we met vier. Dat werkt beter." Deze groep bereidt de agenda voor, zorgt voor een duidelijke structuur en begeleidt de besluitvorming.

Hoe werkt het in de praktijk?

Corine beschrijft het stappenplan dat ze volgen tijdens vergaderingen:

- *Voorbereiding*: Een week voor de vergadering vraagt de voorzitter om agendapunten. Deze worden doorgestuurd naar de voorbereidende groep.
- *Agendavoorbereiding*: De groep bespreekt de punten, stelt de agenda op en bepaalt hoe elk punt behandeld wordt. "Als een punt gevoelig ligt, vragen we hoe we het het beste kunnen aanpakken."
- *Vergadering*: Tijdens de vergadering volgen ze een vaste structuur:
 - Informatie: Het punt wordt toegelicht.
 - Vragen: Er is ruimte voor vragen en verduidelijking.
 - Discussie: Alle meningen worden gehoord, ook die van de minderheid.
 - Besluitvorming: Er wordt een besluit genomen, waarbij rekening wordt gehouden met alle perspectieven.

Een belangrijke techniek is het "gesprek op voeten", waarbij deelnemers fysiek in de ruimte bewegen om hun standpunt aan te geven. Ga je links of rechts staan of ergens in het midden? Wat is ervoor nodig om je bij de anderen aan te sluiten? Deze techniek brengt veel energie en nieuwe inzichten.

Uitdagingen en successen

- *Tijd en energie*: Het vraagt veel tijd en begeleiding, maar het resultaat is dat mensen zich veilig voelen om hun mening te geven, ook als ze het niet eens zijn.
- *Nieuwe bewoners*: Soms snappen nieuwe bewoners niet wat we doen. Dan moeten we uitleggen: dit is hoe we tot gedragen besluiten komen.
- *Conflicten*: Zelfs bij grote conflicten, zoals nu met een woongroep die met minder bewoners verder wil, merken we dat mensen durven spreken en luisteren. Dat is een groot verschil met vroeger.

Lessen en tips

- *Deel het voorzitterschap*: Door het voorzitterschap te delen, blijft het fris en kan iedereen meedoen. We hebben nog nooit gehoord dat iemand niet kwam omdat een bepaalde voorzitter het deed.
- *Blijf oefenen*: Het is een actief proces. Je moet de theorie blijven opfrissen en blijven reflecteren op hoe het gaat.
- *Maak het bespreekbaar*: Als iets niet werkt, bespreek het in de nabespreking. Wat kunnen we beter doen? Hoe kunnen we ervoor zorgen dat iedereen gehoord wordt?

Vragen van deelnemers aan Corine

Hoe bereid je een onderwerp voor?

Corine legt uit dat elk agendapunt vooraf duidelijk moet zijn. Je kunt niet zomaar op de vergadering komen met een dringend besluit. Alles moet van tevoren worden ingediend, zodat iedereen de informatie heeft en weet waar het over gaat.

- Een week voor de vergadering vraagt de voorzitter om agendapunten.
- De voorbereidende groep bespreekt de punten en stelt de agenda op.
- Tijdens de vergadering wordt eerst de informatie gedeeld, gevolgd door vragen, discussie en besluitvorming.
- Als er onvoldoende informatie is, besluiten we niet. Dan komt het punt de volgende keer terug.

Concrete voorbeelden?

Corine deelt twee praktijkvoorbeelden:

- *Begin- en eindtijd van vergaderingen*
We wilden besluiten of we om half acht of om acht uur zouden beginnen. De groep was verdeeld, dus we gebruikten het 'gesprek op voeten'. De helft wilde half acht, de andere helft acht uur. We kwamen er niet uit, dus bedachten we een speelse oplossing: in de winter beginnen we om half acht, in de zomer om acht uur.

- *Conflicten tussen woongroepen:*
Een woongroep wilde met minder bewoners verder. Dat had financiële gevolgen en leidde tot verhitte discussies.
We besloten om maandelijks met vertegenwoordigers van elke woongroep te praten, buiten de reguliere vergadering om. Zo blijft iedereen betrokken en kunnen we stap voor stap tot een oplossing komen.

Hoe lang was de training nodig?

Corine vertelt dat ze ongeveer een jaar begeleiding hebben gehad van Spectrum, met tweemaandelijks sessies van twee uur. Ze hadden twee begeleiders, omdat ze een grote groep zijn. Het was geen wekelijkse training, maar wel intensief.

Ze oefenden met theorie en praktijk, en pasten het direct toe in hun vergaderingen. Het was een actief leerproces, waarbij ze steeds beter werden in het toepassen van de methodiek.

Wat als er veel emoties zijn bij een 'nee'?

Corine beaamt dat emoties een signaal zijn dat er iets diepers speelt. Als iemand heel emotioneel reageert, is het belangrijk om te vragen: wat heb je nodig om je gehoord te voelen? Wat speelt er onder de oppervlakte? We proberen altijd om de emoties te erkennen en er ruimte voor te maken. Soms betekent dat dat we het gesprek even pauzeren of een andere aanpak kiezen, zoals het 'gesprek op voeten'.

Hoe kom je er wel uit?

Corine benadrukt dat geduld en structuur cruciaal zijn. Soms kom je er niet in één vergadering uit. "Dan besluiten we om het punt de volgende keer opnieuw te bespreken, met meer informatie of een andere aanpak. Het belangrijkste is dat iedereen zich gehoord voelt. Als dat lukt, kom je uiteindelijk wel tot een besluit waar iedereen mee kan leven."

Groepsuitwisseling

Hoe ga je om met oud zeer en oude discussies?

Een deelnemer vraagt hoe je in gemeenschappen waar oud zeer speelt door jarenlange conflicten (zoals roken, corona, etc.) kunt voorkomen dat dit nieuwe vraagstukken beïnvloedt.

Gerrit benadrukt dat oud zeer vaak onder de oppervlakte blijft sudderen en dat het belangrijk is om dit expliciet bespreekbaar te maken. Als je merkt dat oude conflicten steeds terugkomen, organiseer dan een aparte sessie om dit te behandelen. Vraag: wat is er misgegaan? Wat hebben we nodig om verder te kunnen?

Stappen:

- *Erken het probleem:* Zeg niet: 'Laten we het verleden vergeten', maar geef ruimte om het te bespreken.
- *Maak het zichtbaar:* Gebruik een werkvorm zoals 'het niet gevoerde gesprek', waarbij alle argumenten tegen een voorstel zonder censuur worden gedeeld.
- *Vraag naar behoeften:* Wat is er nodig om dit los te laten? Wat hebben we nodig om vooruit te gaan?
- *Zet het apart:* Als het te complex is, plan dan een aparte bijeenkomst om het oud zeer te behandelen, zodat nieuwe onderwerpen niet worden belast.

Corine voegt toe dat bij Casa de Pauw oud zeer minder dominant wordt door Deep Democracy toe te passen. Doordat ze nu beter luisteren en ruimte geven aan alle stemmen, komt oud zeer minder naar boven. Het wordt zachter, maar het verdwijnt niet helemaal. Je moet er blijvend aandacht voor hebben.

Hoe ga je om met narcistisch gedrag?

Iemand deelt een ervaring waar een narcistische leidinggevende besluiten manipuleert voor eigen gewin. Hoe ga je hiermee om als zo iemand niet meewerkt aan de afspraken?

Gerrit erkent dat dit een ingewikkelde situatie is. Deep Democracy is geen magische oplossing, maar het helpt wel om patronen zichtbaar te maken. Als iemand stelselmatig niet meewerkt, moet je dat als groep bespreekbaar maken.

Aanpak:

- *Bespreek het in de groep:* Vraag: 'Wat speelt hier? Wat hebben we nodig om verder te komen?' Probeer de persoon te betrekken bij het gesprek.
- *Een-op-een gesprek:* Als het niet lukt in de groep, kan een individueel gesprek helpen. Benadruk: 'Je maakt deel uit van deze groep. We hebben afspraken gemaakt over hoe we met elkaar omgaan. Als je daar niet aan meewerkt, wat hebben we dan nodig?'
- *Grenzen stellen:* Als iemand blijft saboteren, moet de groep besluiten hoe hiermee om te gaan. Soms is het nodig om externe hulp in te schakelen, zoals een mediator.

Er wordt opgemerkt dat narcisme een stoornis is en dat je iemand niet kunt veranderen. Het belangrijkste is om als groep duidelijk te zijn over wat wel en niet acceptabel is. Als de narcist alleen komt te staan, wordt dat ook zichtbaar voor de groep.

Hoe ga je om met onderbuikgevoelens zonder concrete feiten?

Hoe ga je om met onderbuikgevoelens als er niets concreets is gebeurd? Moet je hiermee naar de groep of eerst met de persoon zelf praten?

Gerrit benadrukt dat onderbuikgevoelens vaak signalen zijn dat er iets speelt. Het is belangrijk om dit bespreekbaar te maken, maar wel op een manier die veilig voelt voor iedereen.

Aanpak:

- *Vraag naar woorden:* Probeer de persoon te verleiden om woorden te geven aan het gevoel. 'Wat voel je precies? Wat maakt dat je dit gevoel hebt?'
- *Bespreek het in de groep:* Als de persoon niet wil praten, kun je het in de groep aankaarten. 'Ik merk dat er iets speelt. Kan iemand hier woorden aan geven?'
- *Zorg voor veiligheid:* Als het te confronterend is, kun je een externe begeleider inschakelen om het gesprek te leiden.

De vraagsteller deelt dat in haar situatie het niet lukte om met de betrokken persoon te praten. "Het was pijnlijk voor die persoon om te horen dat anderen een onderbuikgevoel hadden zonder concrete reden."

Gerrit beaamt dat dit lastige situaties zijn. Het gaat erom dat je probeert om het gesprek open te houden. Als iemand zich aangevallen voelt, is het belangrijk om te benadrukken: 'Dit is jouw gevoel, niet een beschuldiging.'

Deep Democracy vs. Consent: wat is het verschil?

Wat is het verschil tussen Deep Democracy en Consent (sociocratie). Gerrit legt uit dat beide methoden proberen alle perspectieven mee te nemen, maar dat Deep Democracy dieper ingaat op emoties en onbewuste patronen. Consent is meer gestructureerd en gericht op efficiëntie, terwijl Deep Democracy ruimte geeft aan de onderstroom. Beide kunnen elkaar versterken.

- *Overlap:*
 - Beide methoden willen iedereen betrekken bij besluitvorming.
 - Beide gebruiken spelregels om tot gedragen besluiten te komen.
- *Verskil:*
 - Deep Democracy richt zich op emoties, onderbuikgevoelens en onuitgesproken bezwaren.
 - Consent is meer procesmatig en gericht op het nemen van besluiten zonder blokkades.

Tijdsbeheer

Hoe kun je lange vergaderingen voorkomen? Corine deelt dat bij Casa de Pauw de voorbereidende groep zorgt voor een strakke agenda en dat ze tussentijds evalueren of ze op schema liggen. Ze hebben geleerd om efficiënter te vergaderen, zonder belangrijke punten over te slaan.

Boekentips

Deelnemers delen nuttige bronnen:

- *"Deep Democracy" van Jitske Kramer:* een boek met theorie en praktische oefeningen.
- *"Now We're Talking" van Frank Weijers:* compacte praktijkboekjes.
- *"Polarisatie" van Bart Brandsma* over omgaan met conflicten.

Afsluiting

Bernard sluit de sessie af met een reflectie op wat Deep Democracy kan betekenen voor woongemeenschappen. Hij benadrukt dat het geen wondermiddel is, maar wel een krachtige methode die bijdraagt aan betere besluitvorming en een sterkere groepsdynamiek.

"Het is geen duizend-dingendoekje: neem Deep Democracy en alles komt goed. Het vraagt oefening, tijd en toewijding. Maar als je het goed toepast, werkt het door de jaren heen steeds beter. Dat is hoopgevend."

Hij erkent dat de methode omslachtig kan voelen, vooral bij ogenschijnlijk eenvoudige onderwerpen, zoals het bespreken van een vergadertijd.

Bernard bedankt Gerrit en Corine voor het delen van hun kennis en ervaringen, en alle deelnemers voor hun actieve bijdrage. "Dank jullie wel voor het meedenken, meepraten en meeluisteren. Het is mooi om te zien hoe deze methode gemeenschappen kan helpen om beter te functioneren, vooral door ruimte te geven aan alle standpunten – ook die onder water."

Hartelijk dank aan de sprekers en deelnemers voor hun bijdragen!
Dit verslag is met hulp van AI opgesteld. Mis je informatie? Heb je vragen?
Mail dan naar info@cooplink.nl.

Tot slot... mogen we je iets vragen?

Ben je blij met de informatie die je in dit verslag vindt? Wil je Cooplinc steunen in haar missie om nog veel meer kennis met jullie te delen, de weg voor jullie te plaveien bij overheid, financiers en andere partijen en blokkades op te heffen in regelgeving en financiering? Draag dan bij. Ieder beetje is welkom. Klik op 'Doneer' of ga naar www.cooplinc.nl/doneer

[DONEER](#)

Word ook lid van Cooplinc!
www.cooplinc.nl/word_lid

Meer leden geven ons meer stem naar politiek, financiers en andere partijen!