MENTALE VOLWASSENHEID

Geschikte mentale eigenschappen zijn nodig om de hardnekkige polarisatie te doorbreken

De polarisatie kan bijna niet groter. Enerzijds heb je de grootste groep, die gelooft in het gezag van de overheid en wat de meeste media te brengen hebben. Anderzijds is er een kleinere, kritische groep die er helemaal klaar mee is. Ze kunnen niet allebei gelijk hebben. Toenadering is er nauwelijks. De kleinere, kritische groep probeert het wel maar ervaart dat er geen doorkomen aan is. De dominante groep zet zich veelal af tegen de andersdenkenden, aangemoedigd door prominenten in media en politiek. Zonder mentale geschiktheid, volwassenheid en bereidheid bij de gesprekspartners, aan beide kanten, komt er geen vruchtbaar publiek debat, van waaruit via waarheidsvinding, toegepaste kennis en wijsheid, goedheid gemanifesteerd kan worden.

SUCCESVOLLE DIALOOG
De juiste mentaliteit is een van de voorwaarden voor een succesvolle dialoog
- gezamenlijke uitgangspunten
- mentale volwassenheid/geschiktheid
- vorming gezamenlijke doelen



BESEF DAT WE AAN DEZELFDE KANT STAAN

Mentale geschiktheid heeft te maken met individueel bewustzijn en emotionele gesteldheid.
Mentale volwassenheid heeft te maken met ontwikkelde competenties en omgangsvormen.

MENTALE GESCHIKTHEID	MENTALE VOLWASSENHEID	MENTALE BEREIDHEID
INTEGRITEIT Ethiek, moraliteit, geweten, authenticiteit. **SPIRITUALITEIT** Spirituele ontwaking; Ware zelf boven ego. **SOEVEREINITEIT** Interne autoriteit; Individu boven staat. **COGNITIE** Waarheid boven eigen opvattingen; Logos boven pathos en ethos. **STABILITEIT** Geen trauma's; ratio en heden boven angst en verleden. **BEWUSTZIJN** Eenheidsbewustzijn; broederschap en naastenliefde; Niet trappen in de val van 'Verdeel en heers'.	**COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN** Het kunnen luisteren en zich goed verbaal kunnen uitdrukken op beheerste toon. **FATSOENSNORMEN** Elkaar uit laten spreken en tonen van respect en beleefdheid. **INLEVINGSVERMOGEN** Het zich kunnen verplaatsen in de ander en oog hebben voor elkaars situatie, belangen en noden. **ZAKELIJKE RELEVANTIE** Bij het onderwerp blijven, liefst kort en bondig, niet uitwijden. **RATIO EN LOGICA** Valide argumenten aandragen en logisch redeneren, niet vanuit sentiment.	**DE DIALOOG AANGAAN** De wil en de moed om een constructieve dialoog aan te gaan. (Discussie is wat anders) **INVESTEREN** Bereid tot investeren van tijd en energie in waarheidsvinding en moraliteitsbewaking. **BEZINNING** Bereid tot zelfreflectie, introspectie, retrospectie. **ACCEPTATIE** Bereid tot bijstelling eigen standpunten en opvattingen, aanvaarding consequenties. **HANDELEN** Bereid om te veranderen en het juiste te doen. Zo nodig inclusief het brengen van offers.

SELECTIEF = EFFECTIEF
Je hoeft niet met iedereen een dialoog aan te gaan. Het is effectief om dat wel te doen met mensen met invloed en die er enigermate voor open staan.
Zoek gezamenlijke uitgangspunten.
Vraag vooraf bijvoorbeeld:
Zullen we afspreken dat we uitgaan van de waarheid?

Meer pamfletten en meer info:
www.vrijheidspamfletten.nl

De WAT-methode
Wat als gesprekspartners (nog) niet mentaal geschikt, volwassen en of bereid zijn?
Gebruik de **WAT-methode:**
- **WAARNEMEN**
- **AANSLUITEN**
- **TOEVOEGEN**

Je steekt in, in de belevingswereld van je gesprekspartner en vindt de juiste ingang. Dit geeft meer kans op verbinding en een dialoog.

Bepaal vooraf het doel van de dialoog
- **Niet proberen te overtuigen**
- **Het gaat veel meer om informeren en inspireren**
- **Beginnen met vragen en wedervragen (Socrates methode)**
- **Zelf ook open staan voor nieuwe inzichten**
- **Eventueel pas in een later stadium komen tot een gezamenlijk doel**