



6

**MACHT
EN
TEGENMACHT**

Jan Naert, Bart Van Bouchaute,
Reyhan Görgöz en Peter Cristiaensen

Tegenmacht opbouwen gebeurt meestal in een lang proces met veel verschillende stappen.

OP ZOEK NAAR KANTELMOMENTEN

Politisierend werken met jongeren is geen vanzelfsprekende opdracht. Onderweg duiken vele vragen op. Wat? Waarom? Hoe? Je hebt stevige pedagogische vaardigheden nodig om met een groep daarrond aan de slag te gaan. Bovendien moet je het tempo van de jongeren aanvoelen en samen met hen een andere toekomst leren verbeelden. Politiserend werken is een leerproces voor jongeren én jeugdwerkers.

Wat we nooit mogen vergeten, is dat politiseren ook gaat over machtsongelijkheid. De kwesties die jonge mensen publiek willen maken hangen onverbrekkelijk samen met onderliggende machtsverhoudingen. Vaak is het vanuit een minder machtige positie dat ze verandering eisen of een alternatief ontwikkelen. Ze verstoren het dominante discours en bestaande spelregels.

Bij het uitwerken van strategie en actievorm komt een nieuwe vraag centraal te staan: **“Hoe kunnen we die machtsverhoudingen doen kantelen?”**

Deze vraag staat natuurlijk niet los van een andere vraag waar we het al over hadden: kiezen we voor **dialogoog**? Of zoeken we de **confrontatie** op? Soms hebben mensen en organisaties een duidelijke voorkeur, soms verschuift hun opstelling in de loop van het proces. Eerst de confrontatie zoeken om een kwestie hoog op de agenda te krijgen, daarna de publieke

dialogoog voeren in de zoektocht naar een aanpak.

Tussen machtigen en machtelozen zijn vormen van **confrontatie** en **verzet** vaak een pure noodzaak. Hoewel conflict vaak als ‘afbrekend’ wordt weggezet en kritisch bevragen als niet-constructief, kan conflict net een beter evenwicht helpen opbouwen. Vaak zien we dat er pas na een fase van conflict toegewerkt kan worden naar een nieuw compromis dat meer tegemoetkomt aan de eisen.

Politisering gebeurt in elk geval niet in een machtsvrije ruimte.

Bij de actie **Geen kind op straat** zagen we een combinatie van verschillende strategieën. Met de manifestatie aan de stadshal zochten de organisaties de confrontatie op. Hun doel was op korte termijn het conflict op scherp zetten. Daarna volgde een fase van dialoog, met de oprichting van een Taskforce Wonen door de stad.

Tegenmacht opbouwen gebeurt meestal niet op één moment door één activiteit, maar in een lang proces met veel verschillende stappen. Machtsopbouw vraagt een veranderingsstrategie waarin politiserende acties en momenten worden afgewisseld met andere vormen van politiek handelen, zoals het lobbyen achter de schermen bij een schepen of het mee aan tafel schuiven voor een Taskforce.

MACHT IN VELE VORMEN

Het verhaal van macht is veel subtieler dan één systeem dat alles stuurt. Macht is een relatie tussen mensen en groepen, waarbij de ene het gedrag van de andere kan sturen. Macht kan dus vele vormen aannemen.

In onze maatschappij hebben bepaalde mensen en groepen een machtspositie verworven. We noemen dit **'structurele macht'**. We staan daar meestal niet bij stil, maar hun macht halen ze uit hun positie in ons sociaaleconomisch systeem. Zo zien we in de verhalen van **Betonne Jeugd** en **Geen kind op straat** hoe moeilijk jonge mensen met een laag inkomen onderdak vinden. Op de private huurmarkt is de concurrentie groot en trekken zij vaak aan het kortste eind. De sociale huurmarkt is te klein en kampt met ellenlange wachtlijsten. Verhuurders profiteren van die schaarste en van de gebrekkige controle op discriminatie. De machtsverhoudingen zijn scheefgetrokken. Alleen structurele veranderingen op de woningmarkt kunnen die weer rechttrekken.

Heel vaak denken wij bij macht aan **'repressieve macht'**. Wie machtig is kan anderen dwingen iets te doen of iets niet te doen. Denk aan straffende leerkrachten, een GAS-boete voor jongeren, het

oppakken van betogers of een blaam voor een werknemer. Die macht is duidelijk en zichtbaar.

Maar macht kan zich ook anders voordoen. In elke samenleving zijn er dingen die burgers 'normaal' vinden om te doen. Dat wordt nu eenmaal verwacht. De Franse denker Michel Foucault noemde dat **'normaliserende macht'**. Die macht is subtieler maar zeer werkzaam. Die macht komt niet vanuit één instituut, maar wordt overal gereproduceerd zonder dat we ons daarvan erg bewust zijn: op school, in het gezin, op TV, ... Net omdat die normaliserende macht niet opvalt, is ze veel sterker. Het zorgt voor vanzelfsprekende opvattingen over armoede, werkloosheid of wat van jongeren verwacht wordt.

Politiserende acties botsen soms met repressieve macht, maar nog vaker met normaliserende macht. Jongeren komen 'onverwacht' uit de hoek om hun plek op te eisen. Wat de maatschappij normaal vindt, vinden zij niet normaal.

Om vormen van structurele, repressieve of normaliserende macht te overwinnen, is het vaak nodig om krachten te bundelen. Om 'lotgenoten' samen te brengen. Om **'collectieve tegenmacht'** op te bouwen.

Om vormen van structurele, repressieve of normaliserende macht te overwinnen, is het vaak nodig om krachten te bundelen.

Waarom zouden mensen bereid zijn om de handen in elkaar te slaan? Eigenbelang speelt ongetwijfeld mee, maar lotsverbondenheid is vaak even belangrijk. 'Wij' tegen 'zij'. Al vraagt het vaak heel veel inspanningen om al die individuen samen te brengen, zoals het voorbeeld van de **KAJ-jongeren** ons leerde. In sommige sectoren zijn werknemers sterk georganiseerd in vakbonden en kunnen zij goede lonen en arbeidsvoorwaarden afdwingen. Maar voor jonge interimarbeiders is dit helemaal niet het geval. Pas na een geduldige opbouw van vele maanden slaagden ze erin om jongeren met hun verhalen samen te brengen. Om zo interimkantoren en beleidsmakers, maar ook vakbonden te overtuigen dat interieurwerk beter regels verdient.

Om macht op te bouwen heb je zogenaamde '**machtsbronnen**' nodig. Waaruit kan iemand macht putten?

- Uit zijn **positie**. Formeel (een ambt of een job) of informeel (gezag door ervaring of overtuigingskracht).
- Uit zijn **deskundigheid**. Kennis is macht, zowel inhoudelijke kennis als strategische kennis. Maar ook ervaring is een vorm van kennis.
- Uit zijn **organisatorische of financiële kracht**. Geld geeft macht. Maar een sterke groep vrijwilligers kan ook veel in beweging zetten.
- Uit zijn **relaties en netwerken**. Persoonlijke contacten kunnen deuren openen.
- Uit zijn **maatschappelijke steun**. De macht van het getal. Met een grote aanhang kan je meer.
- Uit zijn **media-aandacht**. Wie zijn eisen in de media krijgt of via sociale media viraal kan laten gaan, staat sterker.

De **J100** heeft geen formele positie, noch veel middelen. Ze halen hun kracht – hun tegenmacht – uit het netwerk van 11 jeugdwerkingen en 100 (of soms meer) jongeren. Collectief kunnen ze zich meer permitteren naar de (subsidiërende) overheid dan als kleine organisatie. De grote achterban en de media-aandacht helpen daarbij.

DE WIND VAN VOOR

Als je samen met jongeren bepaalde vormen van onrecht aanklaagt, dan schop je soms tegen de schenen van de bestaande macht. Vanzelfsprekend kan die dan gaan grommen. Overtuigd van hun kijk op de zaak, willen zij verandering niet zomaar laten gebeuren. En net zoals jij met jongeren nagedacht hebt over een strategie, zullen zij nadenken over een tegenstrategie. Het is belangrijk om daar bij stil te staan. Want dat kan gaan van **heel subtiele vormen van tegenwind** tot **ernstige vormen van agressie**. Of beide door elkaar.

Net zoals jij met jongeren nagedacht hebt over een strategie, zullen zij nadenken over een tegenstrategie.

Enkele voorbeelden van mogelijke reacties:

1 . “HET IS ALLEMAAL ZO ERNSTIG NIET.”

Nadat de jongeren van de wijk een brief schreven om het gebrek aan speelruimte aan te kaarten, volgde een gesprek met de bevoegde schepen. Daarin herhaalden de jongeren nog een keer dat ze niets te zeggen hebben over de invulling van het plein, dat ze altijd controles krijgen en dat hun vraag naar ruimte om te voetballen niet beluisterd werd. De schepen antwoordde dat er al veel is geïnvesteerd, dat er aandacht is voor jongeren in de stad en dat er elders alternatieven zijn om te voetballen.

Een klassieker is het **minimaliseren** van het probleem. De signalen van de jongeren worden niet serieus genomen en ze worden – al dan niet beleefd – afgescheept.

2 . “HET PROBLEEM LIGT BUITEN ONS.”

Door besparingen en herstructureringen dreigt ontslag voor enkele jeugdwerkers. Zij voeren actie en klagen het feit aan dat ze niet gehoord werden in de discussies over de besparingen. Het bestuur antwoordt dat zij er ook niets aan kunnen doen, de besparingen zijn een gevolg van het inkrimpen van overheidssubsidies.

Een tweede klassieker is het **doorschuiven van de hete aardappel**. De verantwoordelijkheid ligt niet bij hen, maar hogerop. Vaak is dit ook deels

waar. Zelden is er in complexe, sociale situaties één enkele verantwoordelijke aan te wijzen. Al zijn er wel altijd machtsverschillen aanwezig.

Stel dat de strijd in het voorbeeld feller wordt – er verschijnt een artikel in de pers bijvoorbeeld – dan kan de reactie zich ook meer gaan richten op de actievoerders zelf. “Jullie zijn niet redelijk, het is voor ons ook niet gemakkelijk.” Zo belanden we bij het volgende argument.

3 . “HET IS EEN HEEL COMPLEXE ZAAK.”

In de aanloop naar verkiezingen organiseert een jongerenorganisatie een actie rond etnisch profileren. Hun jongeren zijn het beu om bijna elke week pascontroles te ondergaan. Bij het aanklaarten van dit thema minimaliseert de schepen eerst het probleem, om daarna te melden dat men ermee bezig is, onder meer in de opleiding van politiemensen. Maar dat vergt tijd.

Een herkenbare strategie is het **spelen met ‘complexi-tijd’**. Dit kan op veel manieren: van ruis in het verhaal brengen tot allerlei verdragingsmanoeuvres. Men richt een werkgroep op en die zal het probleem analyseren. Terwijl de analyse volgens de actievoerders al lang gemaakt is. Vertragen kan een bijzonder sluipende strategie zijn, zeker voor groepen die al vaak het deksel op de neus kregen. Vertragen zorgt immers voor medeloosheid. Om je daartegen te wapenen, moet je als groep stevig in je schoenen staan. We komen er in onze Hete hangijzers op terug.

4 . “NU MOET JE ZWIJGEN!”

Bij de opmaak van een nieuw wijkplan worden buurtgroepen samengesteld. Maar het is moeilijk voor jongeren om aansluiting te vinden. Jeugdwerkers signaleren het probleem, maar de stad zet het proces verder met vaste ‘participatiegroepen’. Jongerenorganisaties werken daarop zelf enkele thema’s uit met kinderen en jongeren. Er is wel ruimte om die even op de inspraakmomenten te brengen, maar achteraf blijken die niet opgenomen in het wijkplan. Jeugdwerkers krijgen te horen dat er kans tot participatie was en dat het project nu in een nieuwe fase zit.

Een stevigere tegenstrategie is het **blokken of vastzetten van het debat**. Men sluit de deur. In heel wat gemeenten bestaan inspraaktrajecten, maar vaak zijn die gericht op mondige volwassen middenklassers, niet op maat van jongeren in maatschappelijk kwetsbare situaties.

5 . “JIJ BENT VERANTWOORDELIJK VOOR SCHADE, JE ZAL DE GEVOLGEN MOETEN DRAGEN.”

In de vorige punten ging het telkens om vormen van machtsmisbruik die we passief-agressief kunnen noemen. Ze gebruiken verdoken vormen van machtsontplooiing. Maar soms kan het **openlijk agressief** worden. Daarbij kan men zijn pijlen richten op de hele groep of op individuen. Als je als actievoerder afhankelijk bent van de andere partij voor subsidies, inkomen, werk of woonst, kan het agressieve manipulatie worden. Dreigementen bestaan immers in alle soorten, van een blaam of subsidies schrappen tot ontslag of juridische stappen.

Bewaar je energie voor het opbouwen van je groep en van jullie kennis en strategie.

TEGENGAS GEVEN

Enkele tips om stevig op je benen te blijven staan bij zoveel tegenwind:

1 . BEREID JE GOED VOOR.

Bedenk vooraf welke reacties je kan krijgen. Ga je aan tafel zitten, spreek dan goed af wat jullie strategie is, wie de woordvoerder is, welke tegenkantingen je kan verwachten en hoe je die wil beantwoorden.

2 . LAAT JE NIET UIT ELKAAR SPELEN.

Zorg voor een goed forum om stevig te discussiëren over inhoud en strategie, maar sluit de rangen wanneer je in dialoog gaat met de tegenpartij.

3 . BEREID JE VOOR OP INDIVIDUELE INTIMIDATIE.

Ga niet in op reacties naar individuen, maar geef aan dat je dit zal meenemen naar de hele groep.

4 . VERBREED JE NETWERK.

Maak coalities met andere groepen of organisaties die rond dezelfde problematiek werken en op dezelfde lijn zitten. Zo creëer je een breder draagvlak voor de actie.

5 . COMMUNICEER ALTIJD HELDER.

Zorg ervoor dat je blijft communiceren over het doel van de actie, zowel intern als extern. Heldere communicatie is essentieel, zeker als het gaat om een lange opbouw van macht van onderuit. Denk erom dat je geen sprintje trekt, maar een marathon loopt.

6 . ZET ELKE KLEINE OVERWINNING IN DE VERF.

In je communicatie is het belangrijk te herhalen welke stappen al genomen zijn en wat die teweeggebracht hebben. Laat het goede gevoel van die momenten niet ondersneeuwen. Dat is belangrijk om mensen aan boord te houden, maar ook om nieuwe mensen mee te nemen in het verhaal.

7 . FOCUS OP DE INHOUD.

Vaak is de verleiding groot om je tegenstander te 'psychologiseren'. Om te focussen op zijn karakter of temperament. Dat heeft weinig zin en stuurt weg van de inhoud. Het is zelfs contraproductief omdat het figuren net in hun machtspositie legitimeert. Bewaar je energie voor het opbouwen van je groep en van jullie kennis en strategie.

8 . TEMPORISEER OF VERSNEL.

Probeer zicht te krijgen op het ritme van het proces. Soms is het belangrijk om te versnellen, bijvoorbeeld om de tegenpartij voor te zijn en zelf een alternatief te presenteren. Soms is het belangrijk om beducht te zijn voor opgelegde druk ("Dit moet nu beslist worden, dat werkt nu eenmaal zo"). Tijd kopen kan een strategie zijn die meerdere doelen dient. Enerzijds geeft het de kans om collectief te reageren en de groep niet uit elkaar te laten spelen. Tegelijk geeft het ook de kans om na te denken over de strategie en dus steviger een volgende stap te zetten.