

## VOORBEELD / CASUS

### Een socratisch gesprek volledig uitgeschreven

*“Moet je je aan een afspraak houden?”*

Hieronder treft u een beschrijving van een socratisch gesprek dat ik onlangs begeleidde. Voor de volledigheid geef ik eerst de structuur en de regels waaraan een socratisch gesprek moet voldoen:

#### STRUCTUUR:

#### STRUCTUUR SOCRATISCH GESPREK

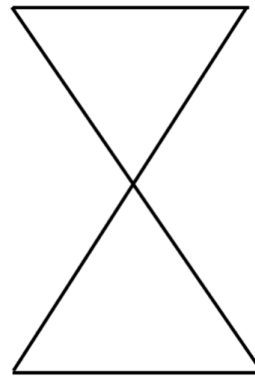
DE VRAAG

HET VOORBEELD

HET CENTRALE MOMENT

ANTWOORD/ARGUMENTATIE

DE ESSENTIE



#### REGELS (dit zijn tevens een aantal belangrijke socratische vaardigheden)

- Stel je oordeel uit
- Luister goed naar de ander
- Doe geen aannames. Ga ervan uit dat je het niet weet.
- Wees concreet/ vraag naar de feiten
- Denk zelf, verlaat je niet op kennis of autoriteit van anderen
- Vraag door op de woorden van de ander

## **DE STAPPEN VAN HET SOCRATISCH GESPREK**

### **DE VRAAG**

Elk socratisch gesprek begint met een uitspraak of een vraag. De uitgangsvraag hier was:

*“Moet je je aan een afspraak houden?”*

### **HET VOORBEELD**

Een voorbeeld of casus is een praktijksituatie die een van de gespreksdeelnemers heeft meegemaakt en waarin de uitgangsvraag (impliciet) speelde.

NB Hoe groot of zakelijk een uitgangsvraag ook is, een voorbeeld mag altijd klein zijn; liever zelfs. Hoe eenvoudiger een voorbeeld, des te beter kunnen de uitspraken van de deelnemers aan elkaar gescherpt worden en des te meer kan doorgevraagd worden naar fundamentele inzichten die achter de uitspraken liggen. Ook het eenvoudigste voorbeeld geeft antwoord op grote vragen, want het grote toont zich in het kleine.

Uit de voorbeelden van de aanwezigen werd dat van Helga gekozen dat we in één woord met ‘jeux de boulescompetitie’ aanduiden. De casus was als volgt: Helga doet al jaren mee in de jeux de boulescompetitie. De competitie is niet elk weekend en dit najaar had Helga zich naast de competitie ook voor verdiepingsweekenden bij haar coachingopleiding opgegeven. Binnen haar jeux de boulesvereniging was de gouden regel altijd geweest: wie zich opgeeft voor de competitie die komt, altijd. Helga stond daar ook achter. Toch heeft Helga dit seizoen één keer afgezegd voor jeux de boules om een van de verdiepingsweekenden van de coachingopleiding bij te wonen.

### **TOEWERKEN NAAR HET CENTRALE MOMENT**

#### **Vraagronde: onderscheid feitvragen van normvragen**

(de vraagronde waarin socratische vaardigheden geoefend worden)

Na deze korte omschrijving van het voorbeeld volgt de vraagronde. De deelnemers stellen (feit) vragen aan Helga om de details van de gebeurtenis helder te krijgen. Het doel van deze vraagronde is:

- achterhalen wat het centrale moment in het voorbeeld is. Dwz. het moment waar het om draait voor beantwoording van de vraag ‘moet je je aan een afspraak houden?’.
- om zoveel details te achterhalen dat iedereen de situatie ‘als een filmpje’ voor zich kan zien, zodat iedereen zich straks in Helga’s schoenen zal kunnen verplaatsen om een eigen standpunt te formuleren.

In deze vraagfase komt het aan op de socratische houding. Alleen als de deelnemers géén aannames doen ten aanzien van wat de feiten waren of wat Helga heeft gedacht en ervaren, krijgen ze zoveel mogelijk relevante informatie boven om straks een eigen standpunt te kunnen formuleren. Daarnaast wordt deelnemers gevraagd onderscheid te maken tussen feitvragen en normvragen. Ik zal hieronder achter de vragen aangeven wat het verschil is.

Vraag: 'Wist je al dat er overlap met jeux de boule was, toen je je opgaf voor de verdiepingsweekenden?' (=feitvraag)

Helga: 'Die weekenden konden ook afzonderlijk geboekt worden dus ik was van plan alleen naar de weekenden te gaan die niet samenvielen met de jeux de boulescompetitie.'

Vraag: 'Wanneer heb je besloten om een verdiepingsweekend te boeken dat samenviel met de competitie?' (feitvraag)

Helga: 'Toen ik hoorde dat daar iets behandeld zou worden dat heel belangrijk voor me was.'

Vraag: 'Heb je al eerder een competitieweekend afgezegd?' (=feitvraag)

Helga: 'Nee, nooit. Ik vind een afspraak heel belangrijk.'

Vraag: 'Waarom vind je een afspraak belangrijk?' (=normvraag, beter is: wat maakt dat je een afspraak belangrijk vindt?)

Helga: 'Met een afspraak verbind je je. En als iemand bij mij een afspraak afzegt dan voel ik me 'alsof ik niet belangrijk genoeg ben'.'

Vraag: 'Wat maakte dat je dit keer wel afzegde?' (=feitvraag)

Helga: 'Binnen dit team wordt wat luchtiger met de regels omgegaan. Er is niet zo'n sterk teamverband. De leider is zwak.'

Vraag: 'Wat maakt dat uit?' (=normvraag. Je vraagt Helga naar het verband tussen het gedrag van de anderen en dat van haarzelf)

Helga: 'De anderen zeggen ook af met allerlei -minder belangrijke- redenen. Daardoor voel ik me niet zo schuldig als ik ook een keer afzeg.'

Vraag: 'Is het moeilijk om een invaller te vinden?' (=feitvraag)

Helga: 'Nee, maar met een invaller spelen is niet fijn. Je speelt in triplets (team van 3) en bent op elkaar ingespeeld.'

NB Naast bovenstaande vragen werden er veel suggestieve vragen gesteld (met aannames erin) of hypothetische vragen die geherformuleerd moesten worden.

Voorbeelden van niet-socratische vragen zijn:

"Dus je vindt dit team niet zo belangrijk?" (is suggestief en heeft ze niet gezegd)

"Als er wel een goed teamverband was geweest, had je dan ook afgezegd?"

(=hypothetische vraag)

Ter afsluiting van de vragenronde vroeg ik aan Helga naar het centrale moment: 'Wanneer in dit hele voorbeeld speelde vooral de vraag voor jou: 'mag je een afspraak afzeggen?''

Helga: 'Dat was vlak voordat ik ging afzeggen en in de dagen daarvoor. Ik heb dagen lopen dubben of ik dit wel kon doen.'

Daarna vroeg ik Helga: 'Wat was je standpunt vlak voordat je uiteindelijk afzegde?'

Helga: '*Als er geen teamverband is, dan mag je best wel eens afzeggen*'.

Ik schrijf beide, het centrale moment en het laatste standpunt (de uitspraak) op de flip-over.

## **HET CENTRALE MOMENT**

(met daarin de verplaatsing van deelnemers in het voorbeeld)

Nu het centrale moment van de casus gevonden is, en het standpunt van Helga voorligt, kunnen de anderen zich gaan verplaatsen in de casus om zo tot hun eigen standpunten/uitspraken te komen.

Verplaatsen doen de deelnemers in het centrale moment (in dit geval vlak voordat Helga afzegde), maar 'als zichzelf', met hun eigen karakter en gewoonten. De volgende vragen worden aan de deelnemers gesteld.:

'Als jij je in Helga's situatie, vlak voor het afzeggen zou bevinden:

1. wat zou jij voelen?
2. wat zou jij denken?
3. Wat zou jij doen?
4. Wat is derhalve jouw standpunt/ jouw antwoord op de uitgangsvraag?
5. Beargumenteer: wat rechtvaardigt jouw standpunt. Gebruik voor de rechtvaardiging de feiten uit de casus + jouw antwoorden op de verplaatsingsvragen + eventuele algemene regels die jij hanteert en hieraan wilt verbinden.'

## **ANTWOORD/ARGUMENTATIE**

De deelnemers beantwoordden eerst op papier de vragen 1 t/m 5.

Daarna wisselden ze 2 aan 2 hun standpunten uit en hun argumentatie daarbij.

Dit leidde tot een aantal standpunten/uitspraken die ik noteerde op de flip-over:

Standpunten:

*1. Je mag niet afzeggen. De eerste afspraak (de competitie) geldt, tenzij er overmacht in het spel is.*

*2. Je mag je afspraak (de competitie) afzeggen met -voor jezelf- moverende redenen.*

En Helga's uitspraak nog een keer:

*3. 'Als er geen teamverband is, dan mag je best wel eens afzeggen'.*

Zo op het eerste gezicht lijken 2 en 3 vergelijkbare antwoorden, terwijl 1 duidelijk anders is.

- a. Bij 1. is er sprake van een vaste grens, een (objectieve) norm waar je je –bijna- altijd aan moet houden.
- b. Bij 2. en 3. mag je een 'eigen reden' hebben (subjectief) om af te zeggen, ongeacht het belang van die reden voor anderen.

Om toe te werken naar de essentie, te weten de principes voor ons handelen die we hieruit kunnen destilleren, werkt het goed om deze tegengestelde standpunten naast elkaar te zetten. Ik vroeg aan de deelnemers waarop de uitspraken verschillen. Welke woorden zijn essentieel?

Bij de eerste uitspraak kwamen de volgende woorden naar voren:

- een afspraak nakomen is een (culturele/universele) norm
- overmacht betekent dat er ook zaken kunnen zijn waar je niet zelf verantwoordelijk voor bent.

De essentie van de tweede uitspraak is:

- subjectiviteit, jezelf moverende redenen zijn altijd voldoende om af te zeggen.

De derde uitspraak lijkt daar in zoverre op dat ook hier de nadruk ligt op

- van jezelf uitgaan.

## DE ESSENTIE

Ik bespreek nu met de groep wat er speelt in dit voorbeeld. Welke essenties staan hier tegenover elkaar?

Antwoord: subjectieve norm versus universele norm

Wat zegt Helga daarover?

Helga zegt dat zij normaal óók de universele norm van 'je aan je afspraak houden' hanteert. Zij is alleen gezwicht omdat de ánderen zich daar niet aan hielden. De deelneemster met de sterke, universele norm, Arianne, is dat oneens met Helga: 'wat de anderen doen is niet relevant. Een norm is er juist om je daar altijd aan te houden: eerste afspraak gaat altijd voor.' Echter, van Arianne is ook de uitspraak 'tenzij er overmacht in het spel is'.

Wat is dan overmacht? Vraag ik aan Arianne. 'Nou een sterfgeval bijvoorbeeld.'

Ik herhaal wat Arianne zegt. Dus Ariannne, jij zegt: 'Je mag nooit een afspraak afzeggen, tenzij voor een sterfgeval?'

Arianne: 'Nou ja en voor het huwelijk van je dochter natuurlijk.'

Ik vraag aan de groep: 'Wat hebben die twee met elkaar gemeen; een sterfgeval en het huwelijk van je dochter?'

Antwoord: 'Dat het maar één keer in je leven is en dat het heel belangrijk voor je is.'

Daarop zegt Helga: 'Maar de reden dat ik voor het verdiepingsweekend koos was voor mij ook eenmalig en van wezenlijk belang. Ik heb van tevoren tegen mezelf gezegd: "wat hier in dit weekend staat te gebeuren is misschien wel het belangrijkste in m'n hele leven".

Na over en weer praten hierover kwam de groep tot de volgende uitspraak:

*"Ja, je moet je aan een afspraak houden; tenzij zich iets voordoet dat van wezensbelang is voor een mensenleven is"*

Om nog een verdiepingsslag te maken bespraken we met elkaar welke vooronderstellingen onder deze uitspraak zaten. Wat rechtvaardigt deze uitspraken?

We kwamen tot de volgende essenties, ofwel principes voor handelen:

*Je aan een afspraak houden is de norm in onze cultuur.*

*Alleen wat fundamenteel is in een mensenleven mag de norm schenden.*

*Op fundamenteel niveau begrijpen we elkaar.*

Noot achteraf:

Zo zijn we van een universele vraag via een particulier voorbeeld naar universele uitspraken gekomen. Dit is het proces van het socratisch gesprek dat een 'heuristische proces' wordt genoemd: de kunst van het vinden.

Bijzonder hieraan is dat er, in tegenstelling tot de meeste gesprekken waarin meningen náást elkaar geplaatst worden, hier een collectief denkproces plaatsvindt waarbij ieders denken aan elkaar gescherpt wordt en collectief geleerd wordt.

Onderweg in dit proces worden de socratische vaardigheden opgedaan: de specifieke manier van vragenstellen, luisteren en –de belangrijkste– het vermogen om het oordeel uit te stellen.

28 februari 2015, Marlou van Paridon, [www.hetsocratischgesprek.nl](http://www.hetsocratischgesprek.nl)