

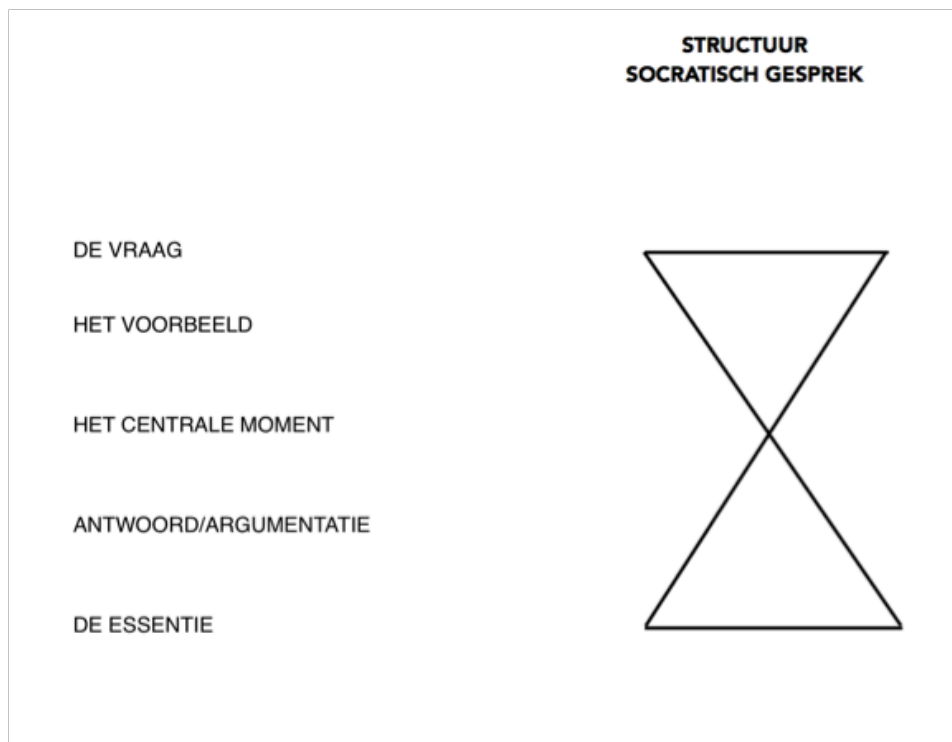
VOORBEELD CASUS

“Wat is de winst van wachten tot het laatste moment?”

een socratisch gesprek uitgeschreven

Hieronder tref je een beschrijving van een socratisch gesprek van ca. 1 1/2 uur, in 5 stappen.
Voor de volledigheid eerst nog even de structuur en de regels waaraan een socratisch gesprek moet voldoen:

STRUCTUUR:



REGELS

(dit zijn tevens een aantal van de belangrijke socratische vaardigheden)

- Stel je oordeel uit
- Luister nauwkeurig
- Wees concreet/ vraag naar de feiten
- Denk zelf, verlaat je niet op kennis of autoriteit van anderen
- Verdraag het niet-weten
- Stel je empathie uit
- Gebruik in je vraag de woorden van de ander

SOCRATISCH GESPREK OVER DE WINST VAN WACHTEN IN 5 STAPPEN

1.DE VRAAG

Een socratisch gesprek begint met een voorbeeldsituatie of een vraag die de aanwezigen collectief willen onderzoeken. In dit geval is de vraag:

“Wat is de winst van wachten tot het laatste moment?”

De vraag heeft betrekking op de neiging van veel mensen om met de uitvoering van belangrijke zaken (een grote presentatie voorbereiden, een plan schrijven) vaak tot het laatste moment te wachten. Alle aanwezigen herkennen dit en dus kunnen we deze vraag met elkaar nader onderzoeken.

2.HET VOORBEELD

Uit de voorbeelden van de aanwezigen wordt dat van Hella gekozen. Haar casus is, kort omschreven, als volgt:

Hella is manager bij een groot waterbedrijf. In haar vrije tijd is ze al jaren bij hetzelfde theatergezelschap. Jaarlijks is er een grote voorstelling. Het gezelschap komt wekelijks bijeen ter voorbereiding op deze uitvoering. Voor de voorstelling van dit jaar was begin 2015 besloten dat alle spelers een eigen verhaal zouden schrijven om zelf voor te dragen. De opdracht hiertoe was door de regisseur gegeven en wie zijn verhaal afhad kon beginnen met oefenen van het voordragen.

Hella had haar verhaal onlangs (december) in 2 dagen op papier gezet, waardoor er geen enkele mogelijkheid meer was geweest om het voordragen te oefenen.

Vraagronde: onderscheiden van feiten en beweegredenen

Na deze korte omschrijving van het voorbeeld stellen de deelnemers (feit) vragen aan Hella. Het doel van deze vraagronde is:

- om de situatie in detail, ‘als een filmpje’ voor je te zien, zodat iedereen zich straks in Hella’s situatie zal kunnen verplaatsen en een eigen standpunt zal kunnen formuleren.
- om te achterhalen wat het centrale moment in het voorbeeld is. Dwz. het moment waar het om draait voor beantwoording van de vraag *“Wat is de winst van tot het laatste moment wachten?”*

In deze vraagfase komt het aan op de socratische houding. Hier gaan deelnemers oefenen met het stellen van vragen zonder te oordelen, zonder aannames of interpretaties en zonder hypothetische situaties op te werpen. Eerst wordt alleen naar feiten gevraagd (wat werd er gedaan, gedacht en gevoeld) en later ook naar beweegredenen (wat maakte dat je dat dacht/deed). Alleen als de vragenstellers neutraal doorvragen krijgen ze de echte informatie boven om zich straks in Hella’s situatie te verplaatsen. Bovendien gaat Hella door de ‘droge’ feitvragen (zonder intenties gesteld) als vanzelf reflecteren op haar eigen handelen. Ik zal hieronder achter de vragen aangeven wat voor vragen dit waren en of ze moesten worden aangepast:

Vraag: Was er door de regisseur een deadline gesteld voor de tekst? (feitvraag)

Hella: Ja, de eerste deadline was april.

Vraag: Hadden de anderen hun tekst wel op tijd klaar? (feitvraag)

Hella: Ja, iedereen.

Vraag: Wat zei de regisseur daarover tegen jou? (feitvraag)

Hella. Hij vond het heel vervelend en ik zei elke keer: het komt eraan.

Vraag: Waarom wilde je niet op tijd leveren?

Onderbreking: dit is een verkeerde vraag. Hella heeft niet gezegd dat ze het niet wilde.

Vraag opnieuw: Heb je geprobeerd de tekst op tijd te leveren? (feitvraag)

Hella: Ik ben er in juni echt voor gaan zitten maar toe kwam er niks. Het is zo'n bevalling

Vraag: Heb je dat vaker? (feitvraag)

Hella: Ja, ik kan pas presteren als de deadline nadert

Vraag: Waarom kun je pas presteren als de deadline nadert? (dit is een algemene waaromvraag, liever niet. Hierop kan de voorbeeldgever allerlei redenen gaan verzinnen die niets met de casus te maken hebben. Liever bij de casus blijven).

Vraag opnieuw: hoe kwam het dat je in december de tekst wel kon maken?

Hella: dan heb ik alles al heel lang in mijn hoofd en schrijf ik het zo op.

Vraag: Dus de anderen waren al maanden aan het oefenen en ging jij wel steeds naar die repetities? (feitvraag)

Hella: Ja.

Vraag: Hoe voelde dat? (feitvraag)

Hella: Vervelend. Maar nog vervelender is te zien hoe het voordragen bij anderen onnatuurlijk wordt door het vele oefenen.

Vraag: Ben je bang dat je zelf onnatuurlijk gaat spelen?

Onderbreking: Dit is een aanname. Hella heeft niet over angst gesproken. Beter is het om naar een feit te vragen: 'heb je de ervaring dat je zelf onnatuurlijk gaat spelen?'

Antwoord: Ja, maar de regisseur zegt dat je daar doorheen moet. Na een tijdje wordt het weer natuurlijk en dan wordt het pas echt goed.

Vraag: Werd het spel bij de anderen steeds beter? (feitvraag)

Hella: Ja, het was eigenlijk heel goed dit keer

Vraag: Was je voor jezelf tevreden met hoe dit ging?

Hella: Nee, de anderen hadden er last van. Mijn aandeel was heel onzeker.

Vraag: Waarom wachtte je dan toch zo lang met schrijven?

Hella: Het moet perfect zijn. Ik wil het beste verhaal. Op het laatst heb ik pas het beste resultaat.

Hierbij hebben we het voor de vraagronde bij gelaten.

3. HET CENTRALE MOMENT

(met daarin de verplaatsing van deelnemers in het voorbeeld)

Als centraal moment (=het moment in het voorbeeld waarop de uitgangsvraag van toepassing is) kiest Hella een moment in september. Toen was ze vast van plan het op te schrijven, maar deed dat uiteindelijk toch weer niet.

Aangezien dit een collectieve reflectie is en niet alleen die van Hella, gaan alle deelnemers zich nu verplaatsen in dit moment om zo tot hun eigen antwoord op de vraag te komen.

Verplaatsen doen de deelnemers zich in de schoenen van Hella maar 'als zichzelf': met hun eigen karakter en gewoonten. De volgende vragen worden aan de deelnemers gesteld: 'Als jij je in die situatie in september bevond, waarop je nu echt die tekst wilde gaan schrijven en het weer niet deed:

1. Wat zou jij voelen?
2. Wat zou jij denken?
3. Wat zou jij doen?

Schrijf je antwoorden op een vel papier.

Aansluitend aan deze exercitie worden deelnemers gevraagd om een antwoord te geven op de centrale vraag en daarbij hun antwoord te beargumenteren aan de hand van de casus. NB Dat hoeft nog geen definitief antwoord te zijn. We zijn nog midden in het onderzoek.

Het rondje voelen, denken doen leverde de volgende resultaten op bij de andere gespreksdeelnemers:

Voelen: stress, angst om te falen, angst voor de reacties van anderen, schuldgevoel, teleurgesteld in mezelf, schaamte.

Denken: Ik vind het niet prettig een opdracht te krijgen, ik moet dit oplossen, er tegenaan!, het punt van maximale weerstand is bereikt nu kan ik presteren, kan ik hier niet onderuit komen?

Doen: voor 1 oktober dat verhaal afmaken, hulp vragen om de doorbraak te bewerkstelligen, ploeteren, tijdspad maken, concrete stappen.

Na dit rondje gaan we over tot het noteren van de standpunten op de flip-over. Dit is de argumentatie fase.

4. ANTWOORD/ARGUMENTATIE

Soms noteer je hier als gespreksleider een aantal standpunten. Afhankelijk van het doel van het gesprek en de beschikbare tijd kun je het ook beperken tot twee standpunten die elkaar tegenspreken en deze nader met de groep bespreken. In dit geval noteerde ik de meeste standpunten:

Wat is de winst van wachten tot het laatste moment?":

(antwoorden)

"De winst van wachten is tegemoet komen aan mijn faalangst"

Argument: "want als ik de tekst in 2 dagen gemaakt heb kan ik het -voor mezelf- aan de omstandigheden wijten dat mijn resultaat niet perfect is".

"Er is geen winst"

Argument: "want op het laatste moment ga ik met minder genoeg nemen"

"Mijn winst is spontaniteit tijdens de voordracht"

Argument: "doordat ik zelf niet heb hoeven oefenen kan ik mijn tekst heel spontaan brengen".

In dit geval vonden we het interessant om ook 'het verlies van wachten' te bekijken. Dit waren de antwoorden:

Wat is het verlies van tot het laatste moment wachten ?":

"Je weet niet of het beter had gekund"

“De relatie met je medespelers (collega’s) is verslechterd. Je hebt anderen teleurgesteld”

“Je raakt verslaafd aan de ‘last minute kick”

In de discussie die hierna ontstond groeide het inzicht dat je ‘tot het laatste moment wachten’ doet om jezelf op de een of andere manier te beschermen, ten koste van de sfeer en van anderen en daarmee ook ten koste van je werkplezier.

5. DE ESSENTIE

We rondden af door eenvoudig te vragen naar ‘wat hier nu eigenlijk speelt’. Wat gaat jou hier aan het hart? Dit leverde de volgende uitspraak op:

“Met tot het laatste moment wachten houd je jezelf uit de wind, maar mis je werkplezier en plezier van samenwerken”

De voorbeeldgever kwam tot de uitspraak:

*“Streven naar perfectie gaat ten kosten van het werkplezier.
Niet perfectie, maar plezier in werken moet voortaan mijn uitgangspunt zijn”*

December 2015

Marlou van Paridon, MA
Het Socratisch Gesprek,
info@hetsocratischgesprek.nl
06-46015715