

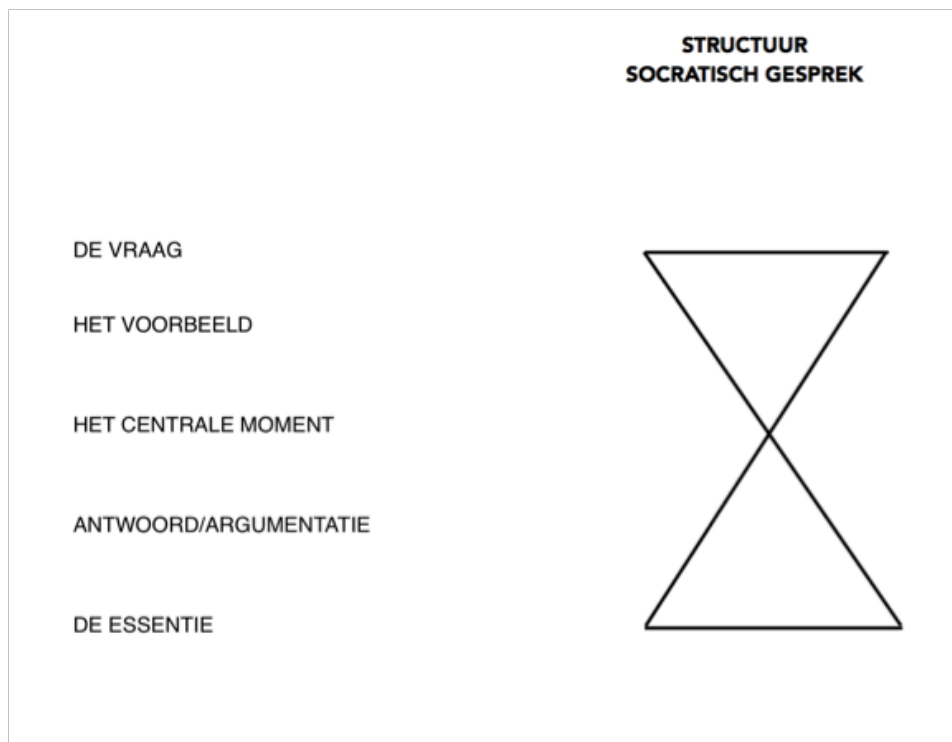
VOORBEELD CASUS

“Wanneer mag ik ingrijpen?”

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 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:

“Wanneer mag je ingrijpen?”

Achtergrond van deze vraag is het conflict tussen ‘ruimte geven aan anderen’ en ‘kwaliteit nastreven voor jezelf’ (en je werkgever). Er bestaan geen regels om hierin de beste keuze te maken. Een socratisch gesprek is bedoeld om met elkaar tot een gedragsregel te komen waar je achter kunt staan en in voorkomende gevallen naar kunt handelen.

2.HET VOORBEELD

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

Joris werkt als marketing manager voor een middelgroot technisch bedrijf. Voor de wekelijkse directievergadering was hij door de algemeen directeur gevraagd een update te geven van de nieuwste ontwikkelingen bij concurrenten. Joris had het belang hiervan al vaker aangekaart bij de directie en nu zou er dan ruimte voor worden gemaakt. Joris had zoals hem gevraagd was een presentatie van 20 minuten voorbereid. Toen het moment van zijn presentatie aanbrak werd deze na 1 minuut verstoord doordat de financieel directeur de woorden van Joris aangreep om een opmerking te maken over een terugkerend vraagstuk rondom prijsstelling. Vanaf dat moment ging het gesprek over prijzen zonder dat Joris terug kon komen op zijn presentatie. Joris vraagt zich af of en wanneer hij op zijn strepen had moeten gaan staan en zijn presentatietijd opeisen.

“Wanneer mag je ingrijpen?”

Vraagronde: vraag naar relevante feiten en beweegredenen

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

- om de situatie in detail, ‘als een filmpje’ voor je te zien, zodat iedereen zich straks in Joris’s situatie zal kunnen verplaatsen en een eigen standpunt zal kunnen formuleren.
- om te achterhalen wat het hittepunt in het voorbeeld is. Dwz. het moment waar het om draait voor beantwoording van de vraag *“Wanneer mag je ingrijpen?”*

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 Joris’s situatie te verplaatsen. Ik zal hieronder achter de vragen aangeven wat voor vragen dit waren en of ze moesten worden aangepast:

Vraag: Stond jouw presentatie op de agenda?(feitvraag)

Joris: Ja.

Vraag: Met hoeveel mensen waren jullie? (feitvraag)

Joris: 10 mensen.

Vraag: Hoe voelde je je? (feitvraag)

Joris: Ik was erg in gedachten. Ik was me helemaal niet van een gevoel bewust.

O, ja, later werd ik een beetje wanhopig.

Vraag: Deed de directeur iets? (feitvraag)

Joris: Hij was nogal passief. Maar ja, ik dacht, "ik kan niets want ik heb de regie niet."

Vraag: Wat bedoel je met 'ik kan niets'? (Goed doorgevraagd op de woorden van de ander)

Joris: Het kwam wel bij me op om misschien vergadertechnisch in te grijpen maar dat vond ik toch te lastig".

Vraag: Waarom heb je moeite met ingrijpen? (Stop: Suggestieve vraag en bovendien is de richtlijn: blijf binnen het voorbeeld, dus in de verleden tijd)

Vraag opnieuw: Wat maakte het ingrijpen lastig? (vraag naar beweegredenen)

Antwoord: De directeur is niet zo heel sterk. Ik wilde hem er niet *en plein publique* mee confronteren dat hij het niet in de hand had.

Vraag: Heb je een goede relatie met de directeur? (feitvraag)

Joris: Ja en ik durf hem echt wel om iets te vragen, maar ik wilde hem zijn rol niet afnemen.

Vraag: Waren er mensen die jou hielpen met aan het woord komen? (feitvraag)

Joris: Nee, de directiesecretaresse zat wel zenuwachtig naar mij te gebaren dat er nog weinig tijd was, maar iedereen deed mee aan de financiële discussie.

Vraag: Hoe was het uiteindelijk voor jou dat je niet kon presenteren? (feitvraag)

Joris: Heel onbevredigend. Ik vind dit onderwerp essentieel.

3. HET CENTRALE MOMENT / hittepunt

(met daarin de verplaatsing van deelnemers in het voorbeeld)

'Op welk moment in dit voorbeeld speelde de vraag: "*Wanneer mag ik ingrijpen?*" vooral?

Joris vond dat het hittepunt de hele tijd besloeg vanaf het moment dat hij werd onderbroken tot aan het einde van de vergadering. Hij stond immers steeds op het punt er iets aan te doen. Aangezien dit een collectieve reflectie is en niet alleen die van Joris, gaan *alle* deelnemers zich nu verplaatsen om zo tot hun eigen standpunt te komen.

Verplaatsen doen de deelnemers zich in de schoenen van Joris maar 'als zichzelf': met hun eigen karakter en gewoonten. De volgende vragen worden aan de deelnemers gesteld: 'Als jij je in de schoenen van Joris zou bevinden tijdens het hittepunt:

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

Schrijf je antwoorden op een vel papier.

Aansluitend hierop worden deelnemers gevraagd om een antwoord te geven op de centrale vraag en daarbij hun antwoord te beargumenteren aan de hand van de casus.

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

Voelen: Ongemakkelijk, gefrustreerd, onmachtig, hulpeloos, boos.

Denken: 'Móet ik nu iets doen?', 'Ik word hier genegeerd', 'Het is niet mijn rol om in te grijpen', 'Help daar gaat mijn kans om echt iets bij te dragen', 'Ik word aan de kant geschoven'.

Doen: 'Een goed moment afwachten en wel ingrijpen', 'Een gesprek met de directeur hierover hebben', 'Overwegen of ik nog langer bij dit bedrijf wil blijven'.

Na dit rondje gaan we over tot het noteren van de antwoorden op de flip-over plus de argumentatie. Een argument is de rechtvaardiging van het antwoord aan de hand van de feiten uit de casus. Een argument begint bijna altijd met 'want'.

4. ANTWOORD/ARGUMENTATIE

Als gespreksleider noteer je hier een aantal antwoorden met daarbij de argumentaties. De argumenten moeten binnen het voorbeeld gevonden worden.

Enkele antwoorden waren:

Wanneer mag je ingrijpen?:

1. "Als je ziet dat de voorzitter het echt niet gaat doen".

Argument: want ik heb het liefst dat de voorzitter het doet, maar gaandeweg werd het steeds duidelijker dat hij niet zou ingrijpen. Alleen, wannéér grijp je dan in?

2. "Direct als mij het woord ontnomen wordt"

Argument: want de eerste inbreuk van de financieel directeur was al onbehoorlijk. En op dat moment was het nog duidelijk geweest dat iemand mijn verhaal doorkruiste. Toen het gesprek over prijzen eenmaal op gang was werd het steeds moeilijker om in te grijpen.

3. "Je kunt niet ingrijpen als je niet door de voorzitter wordt gesteund".

Argument: de financieel directeur heeft kennelijk een zware stem in het geheel. Iedereen volgde hem in zijn thema. Als het de voorzitter al niet lukt dit te doorbreken, waarom zou het mij dan lukken?

In deze fase worden verschillende antwoorden vergeleken. Stilstaan bij het woordgebruik kan hier veel inzicht geven. Ook vraagt de gespreksleider naar vooronderstellingen die onder de antwoorden liggen. Dit laatste om nader tot de essentie te komen.

Vraag van de gespreksleider aan de groep: Wat is het verschil tussen antwoord 1 en 2?

Antwoorden: Bij 1. weegt het belang van de voorzitter mee. Je wilt iemand in zijn rol laten.
Bij 2. ga je voor jezelf.

De gespreksleider vraagt door: zijn er nog andere verschillen?

Antwoorden: Bij 2. gaat het over inhoudelijkheid. Bij 1. alleen over de rol die iemand heeft.

Vraag aan antwoordgever 2.: Kun je het woord 'onbehoorlijk' nader toelichten?

Antwoord: Het is duidelijk dat Joris een ander doel met de presentatie heeft dan praten over prijzen. Waarom zou iemand anders in die tijd zijn eigen onderwerp mogen bespreken? Het is onbehoorlijk om tegen de afspraken in te gaan.

Vraag aan antwoordgever 3: welke vooronderstelling ligt onder antwoord 3?

Antwoord: Dat hiërarchie een rol speelt.

Hierop reageert Joris: mijn fout is geweest dat ik die hiërarchie wilde respecteren, maar daarmee heb ik het inhoudelijke achterwege gelaten. Nu beseft ik dat ik in deze situatie inhoudelijk had moeten reageren.

5. DE ESSENTIE

We ronden af door eenvoudig te vragen naar 'wat hier nu eigenlijk speelt'. Wat gaat jou hier aan het hart? Dit levert de volgende uitspraak op van Joris:

"Ik had meteen in moeten grijpen toen ik wist dat ik anders mijn verhaal niet zou afkrijgen. Dat was de afspraak en het was voor niemand vreemd geweest als ik daar duidelijk, om inhoudelijke redenen, om gevraagd had."

Maart 2016

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