

## VOORBEELD CASUS

*“Waar komt uitstelgedrag vandaan?”*

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 gespreksschappen:

### STAPPEN SOCRATISCH GESPREK



**VRAAG/UITSPAAK.** Het gesprek begint met een vraag, uitspraak of kwestie. Vanuit de uitspraak of kwestie komen we tot een (voorlopige) vraag → Wat gaan we onderzoeken?

**CONCRETISERING.** Welke concrete ervaring van de spreker (feiten) ging vooraf aan zijn/haar uitspraak of vraag? Deelnemers vragen socratisch\* door naar feiten van deze ervaring. Blijf bij dezelfde ervaring. Is de uitspraak van de spreker daarna nog steeds dezelfde?

**VERPLAATSING.** Alle deelnemers verplaatsen zich in het voorbeeld van de spreker, doen zelf een uitspraak en beargumenteren deze.

**ARGUMENTEN.** Vergelijken van ieders uitspraken en argumenten. Vraag socratisch\* door op de gebruikte argumenten.

**CONCLUSIE.** Is er consensus over de uitspraak? Wat gaat ons aan het hart in dit gesprek? Wat leren we eruit en hoe willen we ons in de toekomst gedragen?

\*Socratisch vragenstellen en argumenteren is iets dat je moet leren. Het is zowel een gesprekshouding als een methodiek. Zie hieronder enkele regels voor socratisch vragenstellen.

### ENKELE REGELS

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 te weten  
Stel je empathie uit  
Gebruik in je vraag de woorden van de ander

## **VERSLAG VAN DIT SOCRATISCH GESPREK**

### **1.DE VRAAG**

De vraag die in dit socratisch gesprek voorlag was:

*“Waar komt uitstelgedrag vandaan?”*

Achtergrond van deze vraag is een voor velen herkenbaar gedragspatroon dat je voornemens bent iets te doen, maar het herhaaldelijk niet doet en voor je uitschuift.

### **2.HET VOORBEELD**

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

Jolande werkt als trainer/consultant bij een middelgroot bureau. Zij werkt daar sinds meer dan 10 jaar met groot plezier. Zij loopt echter regelmatig aan tegen haar uitstelgedrag. Dit brengt haar tot de volgende vraag:

*“Waar komt uitstelgedrag vandaan?”*

#### **Vraagronde: vraag naar relevante feiten en beweegredenen**

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

- om de situatie in detail, ‘als een filmpje’ voor je te zien, zodat iedereen zich straks in Jolande’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.

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. Ook mogen de vragen alleen betrekking hebben op het voorliggende ervaringsvoorbeeld. Als de vragen namelijk los van het voorbeeld worden gesteld wordt het gesprek een abstracte uitwisseling van meningen en dat doen we al zo vaak. Dat levert geen nieuw denken op.

Eerst wordt dus alleen naar feiten gevraagd (wie, wat waar, wanneer, hoe, wat werd er gedaan, gedacht en gevoeld?) en later ook naar beweegredenen (wat maakte dat iemand dat dacht/deed). Alleen als de vragenstellers neutraal doorvragen krijgen ze de goede informatie boven om zich straks in Jolande’s situatie te verplaatsen. Ik zal hieronder achter de vragen aangeven wat voor vragen dit waren en of ze allemaal socratisch waren.

Voordat de deelnemers vragen gaan stellen vertelt Jolande nog kort iets meer over een specifiek moment, een concreet ervaringsvoorbeeld, waarin het uitstelgedrag onlangs speelde:

“Als onderdeel van een intern project heb ik met nog een paar collega’s afgesproken om allemaal een aantal vooraanstaande HR managers uit de branche te bellen en hen te vragen iets over hun expertise te komen vertellen. Ik zou onder meer de HR directeur van een IT gigant, Microtec, bellen. Ik heb me het al een paar keer voorgenomen maar het tot op heden uitgesteld.”

Vraag: Wanneer vond dit uitstel plaats? (feitvraag)

Jolande: Begin van deze week. Ik zat thuis te werken en had me voorgenomen om om 10.00 uur te bellen. Toen het zover was ging ik eerst een kopje koffie zetten. Daarna kwam er een interessante email binnen en toen was het te laat om die ochtend nog te bellen.

Vraag: Heb je zo’n lastig telefoontje eerder al wel eens gemaakt?

Jolande: Ja, laatst nog, maar dat was met iemand die ik van vroeger kende.

Vraag: Wat maakte in dat geval dat je het niet uitstelde?

Jolande: Ik dacht aan eerdere ontmoetingen met deze persoon en aan een leuke herinnering.

Vraag: Wie had dit project geïnitieerd?

Jolande. Ikzelf. Ik wil altijd veel werk. Dan ben ik goed bezig maar dan heb ik ook altijd iets om uit te stellen.

Vraag: Waarom wil je zo graag uitstellen?

Interventie: Als gespreksleider probeer ik zo min mogelijk als een politieagent op de regels te wijzen, maar in plaats daarvan mensen in de vorm van een vraag uit te nodigen om de vragen echt op de ervaring te betrekken. Het probleem met deze laatste vraag is dat het een algemene vraag is. Mijn vraag aan de vragensteller is daarom: Kun je de vraag betrekken op dit specifieke voorbeeld van Jolande?

Vraag opnieuw: Wat maakte dat je niet belde?

Jolande: Je gaat je dan van alles in je hoofd halen. Je bent dan bang dat hij je niet begrijpt. En bang voor een afwijzende reactie.

Vraag: Is het faalangst?

Interventie: Kun je de vraag stellen zonder zelf iets te suggereren?

Vraag opnieuw: Hoe voelde je je vlak voordat je zou gaan bellen?

Jolande: Je flappert dan alle kanten op. Denkt van alles.

Vraag: Wat dacht je op dat moment?

Jolande: Dat je het eigenlijk toch niet goed kan. Hoe haal je het in je hoofd dat zo’n man jou te woord zou willen staan. Je houdt natuurlijk altijd de goede sier op maar eigenlijk ben je een stommertje.

Vraag: Waarom zeg je steeds ‘je’ en niet ‘ik’?

Jolande: .....(stilte).....Dat doe ik meestal realiseer ik me nu. O, dat voelt heel anders. anders. Als ik ‘ik’ zeg in plaats van ‘je’ dan wordt het ineens van mij. Dat is het iets dat ik wil. Dan voel ik ineens heel krachtig. Want wat ik wil, dat ga ik ook doen.

### **3. VERPLAATSING IN HET CENTRALE MOMENT / hittepunt**

NB Gezien de specifieke aard van deze casus maak ik hier graag een opmerking:

Tot hier lijkt de socratische aanpak in dit geval veel op ‘intervisie’. Het socratisch gesprek is echter een collectieve reflectie om tot nieuwe inzichten te komen en geen adviesgesprek voor 1 persoon. Vanaf de verplaatsing wordt dit duidelijker: alle gespreksdeelnemers gaan zich verplaatsen en voor zichzelf reflecteren om tot een eigen, beargumenteerde uitspraak te komen.

We willen nu een concreet moment binnen de ervaring van Jolande vinden, waarin de vraag, “*Waar komt uitstelgedrag vandaan?*” voor haar het meest relevant was. Het

benoemen van zo'n concreet moment maakt het ook mogelijk voor de andere deelnemers om zich goed in de situatie van de voorbeeldgever te verplaatsen en zelf een uitspraak te doen. Jolande vond dat het hittepunt lag op het moment dat zij om 10.00 uur 's ochtends zou gaan bellen, maar toen opstond om koffie te gaan halen.

Alle deelnemers gaan zich nu verplaatsen in de schoenen van Jolande op dat moment, in de situatie en de rol van Jolande, maar 'als zichzelf', met hun eigen karakter en gewoonten. Ten behoeve van de verplaatsing worden de volgende vragen aan de deelnemers gesteld:

Als jij je in de schoenen van Jolande 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 uitspraak te doen als antwoord op de uitgangsvraag en daarbij hun antwoord te beargumenteren. Dit is een tussentijds antwoord, nog niet definitief.

NB Bij de argumentatie moet gebruik worden gemaakt van feiten uit de casus, eventueel aangevuld met eigen algemene argumenten.

#### **4. ANTWOORD/ARGUMENTATIE**

Als gespreksleider laat je als dat relevant lijkt eerst een gesprek ontstaan over de antwoorden op de vragen naar 'voelen, denken en doen' voordat je verder gaat naar beantwoording van de uitgangsvraag. De antwoorden op 'voelen, denken, doen' waren:

Gevoelens van 'onzekerheid, minderwaardigheid, onmacht, frustratie'.

Gedachten van 'zo belangrijk is dat telefoontje nu ook weer niet', 'ik moet wachten, ik moet dit beter voorbereiden', 'je moet alleen bellen als je kans van slagen hebt'.

Doen: alle aanwezigen kennen dit uitstelgedrag, maar sommigen zouden toch bellen.

#### **DEUGDENOEFENING**

Dit onderzoek leent zich voor verdere nuancering vandaar dat ik voorstel om een deugdenoefening te doen. De deelnemers moeten zich daartoe nogmaals in het hittepunt verplaatsen en enkele vragen op schrift beantwoorden die hen helpen te bedenken wat (welk gedrag van zichzelf) voor hen in deze situatie 'moed', 'matigheid', 'wijsheid' en 'rechtvaardigheid' zou inhouden.

Ik vraag iedereen de deugd te kiezen die voor hem of haar het meeste inzicht opleverde. Dit waren de antwoorden. Ik noem eerst de deugd waarop dit betrekking heeft:

*Matigheid.* "Als ik mijn verlangen om perfect te zijn temper, dan kan dat gemaal in mijn hoofd afnemen. Dan oordeel ik minder over mezelf, heb ik er geen last van of ik nu wel of niet op het afgesproken moment bel. En dan bel ik uiteindelijk toch wel, zomaar, opeens."

*Matigheid.* "Als ik mijn verlangen dat het allemaal direct spetterend goed moet zijn temper. Ik kan dingen ook stukje bij beetje bereiken. Door eerst eens te beginnen met bellen".

*Moed.* "Als ik minder angst heb om het fout te doen dan bel ik gewoon. De wereld vergaat niet als ik de persoon aan de andere kant iets van mij denkt. Laat dat dan maar gebeuren."

*Moed.* “Dat ongemakkelijke gevoel verdragen en gewoon bellen. ‘Eat the frog’ zeggen ze ook wel eens.”

*Rechtvaardigheid.* Voor Jolande zelf is het de deugd rechtvaardigheid die haar ineens een nieuw inzicht oplevert. “Als ik denk aan rechtvaardigheid, maw ‘alle partijen moeten tot hun recht komen’, dan word ik veel rustiger. Ik hoef er niet tussen te gaan staan en te zorgen voor de balans tussen de partijen. Ik hoef er niet aan te denken waar de ander allemaal last van kan hebben als ik bel. Ik mag ook mijn plek hebben en gewoon doen wat ik moet doen.”

Vervolgens worden de antwoorden op de uitgangsvraag, plus de argumenten gebaseerd op de casus, genoteerd:

Antwoorden op:

*“Waar komt uitstelgedrag vandaan?”*

1. Van het idee dat je jouw doelen ondergeschikt maakt aan die van een ander.

Argument: Ik word geblokkeerd doordat ik er alsmaar rekening mee houdt hoe lastig mijn telefoontje voor de ander kan zijn. Ik wil niets van de ander vragen.

2. Van onduidelijkheid. Van het feit dat je je plan niet echt ‘eigen’ hebt gemaakt.

Argument: Ik had dat telefoneren wel op me genomen maar meer omdat ik door de ogen van buitenstaanders naar mezelf keek en vond dat ik moest telefoneren. Het was nog niet mijn eigen doel.

3. Van je laten voortjagen en daarmee niet vanuit je eigen kracht handelen.

Argument: Ik was gedachteloos mijn lijstjes aan het afwerken. Als ik de tijd had genomen had ik erover na kunnen denken waarom ik dit echt zelf wilde.

Nu worden de antwoorden vergeleken. Waar antwoorden verschillen wordt de argumentatie die daarbij hoort vergeleken. Door te vergelijken en te vragen welke vooronderstellingen achter de verschillende antwoorden zitten, komen we tot nadere afwegingen.

*Wat is het verschil tussen de antwoorden?*

De antwoorden 2 en 3 zijn vergelijkbaar. In beide gevallen gaat erom dat je, door je bezig te houden met druk van buitenaf, de rust en ruimte niet hebt om iets ‘van jezelf’ te maken.

In antwoord 1 wordt het handelen beïnvloed door een gevoel van ongelijkheid tussen jezelf en anderen.

*Wat zijn de vooronderstellingen?*

NB. Vooronderstellingen zijn onderliggende overtuigingen die kennelijk aanwezig zijn gezien de uitspraak die iemand doet. In dit geval zit er onder bovenstaande uitspraken 1,2 en 3:

Dat mensen niet gelijk zijn. Dat andermans belang belangrijker is dan je eigen belang.

Dat je je ook los kunt maken van druk van buitenaf. Dat je een keuze hebt.

Dat uitstellen te maken heeft met obstakels in je hoofd.

Dat je obstakels kunt hebben en toch bellen, of dat je kunt zorgen die obstakels weg te ruimen. Dat laatste lijkt gemakkelijker en voor de toekomst duurzamer. Dan hoef je niet telkens hetzelfde proces door.

## 5. DE ESSENTIE

We ronden af door eenvoudig te vragen naar 'wat hier nu eigenlijk speelt' en 'wat gaat jou hier aan het hart?'

Een van de uitspraken waar de meesten zich in konden vinden was:

*"Denken (= oordelen) over jezelf en anderen leidt af van je focus en daarmee van je eigen kracht die er altijd is"*

november 2016

Marlou van Paridon, MA  
Het Socratisch Gesprek,  
[info@hetsocratischgesprek.nl](mailto:info@hetsocratischgesprek.nl)  
06-46015715