

Wat hebben een
vroedvrouw en een
kameleon gemeen?
Beide verschuilen zich
in de eeuwenoude, maar
razendhippe baard van
Socrates.



Socratische gesprekken

De kunst van de nuance en de twijfel



© HAWREMEDIA / 123RF STOCKFOTO

De klassieke Griekse denker leert ons 25 eeuwen na datum om helder te argumenteren en uiteenlopende gezichtspunten bloot te leggen. Een meer dan nuttige kunst in de interculturele communicatie. Halverwege tussen Noord en Zuid ligt Athene...

Wie filosofie nog in het verdomhoekje van het vrijblijvende, intellectuele spel wegzet, is al lang niet meer mee. Professionelen uit alle sectoren laten zich opleiden in de Socratische stijl en voeren met medewerkers, doelgroepen en stakeholders gesprekken op het scherp van de snee om tot een gedeeld standpunt te komen. Nooit kwetsend, altijd constructief.

hoe werkt het socratische gesprek?

De socratische stijl kan samengevat worden in vijf bewegingen, waarbinnen je houdingen en vaardigheden kan onderscheiden.

1. Beweren

Luisteren naar de vorm waarin mensen iets formuleren. Onderscheid maken tussen een individuele mening (*'ik vind dat de directeur ontslagen moet worden'*) en een bewering over een stand van zaken (*'de directeur moet ontslagen worden'*). De eerste uitdrukking valt als mening niet te betwijfelen. De tweede geeft toegang tot de andere bewegingen.

2. Uitleggen/ beargumenteren

Doorvragen naar de redenen en voorbeelden waarmee het standpunt over-eind blijft. *'Deze vergadering duurt lang'* beantwoord je met vragen als *'Waarom?', 'Leg eens uit', 'Wat is lang?', 'Wat vindt je buurman ervan?'*

3. Luisteren

Luisteren naar wat letterlijk wordt gezegd, niet interpreteren, niet parafraseren,

niet empathisch antwoorden, je neiging om te helpen (*'Bedoel je dat...?'*, *'Begrijp ik je goed als...?'*) opschorten. Mening en argumenten accepteren zoals ze geuit worden.

4. Onderzoeken

Beweging brengen in het gesprek, eens alle meningsverschillen ontrafeld zijn. Argumenten tegen elkaar afwegen. Assumpties bevragen, verzwegen argumenten op tafel brengen. Speelruimte creëren voor de verschillen. Twijfel en discussie toelaten.

5. Concretiseren

Telkens nagaan waarnaar iemand verwijst. Abstracte uitspraken bevragen op hun concreetheid. Niet inspelen op uitspraken als *'Ik voel mij regelmatig jaloers bejegend'*; Wel vragen: *'Heb jij reeds een situatie meegemaakt die je als jaloersheid zou benoemen?'* Vervolgens toetsen of bepaalde situaties al dan niet onder jaloezie vallen en met argumenten ter discussie stellen.

Zelfstandig denken

Filosoof Kristof Van Rossem is docent en trainer in de Socratische stijl. Hij haalde de mosterd in de jaren 90 in Nederland, waar de Duitse traditie van Socratisch denken methodisch werd verfijnd. “Ik werd van mijn sokken geblazen door deze aanpak”, vertelt Van Rossem. “Voor het eerst ondervond ik moeilijkheden, was ik echt verstoord in mijn denken en werd ik gedwongen om zelfstandig te redeneren. De Socratische stijl is een sterke oefening in openheid en dialoog. Ik voelde mij geroepen anderen in die kunst in te wijden om er in hun beroepscontext mee aan de slag te gaan. De Socratische gespreksvoering is geen methode in strikte zin, maar een stijl. Iedereen kan hem zich eigen maken. Het vergt enkel een grote alertheid en een bereidheid om je eigen denkbeelden in vraag te stellen.”

Niet a en b tegelijk

Plato, Socrates' leerling die de inzichten van zijn meester neerschreef, vatte de Socratische stijl samen in twee technieken: de elenchuservaring en de protreptische beweging. Een mondvul, maar als volgt samen te vatten: in een eerste beweging breng je de onduidelijkheden en tegenspraken in het denken van je gesprekspartner aan het licht door hem eenvoudige, niet-suggestieve vragen te stellen als: wat bedoel je? Is dat zo? Waarom denk je dat? Geef eens een voorbeeld? Je brengt je gesprekspartner als het ware in de war, in een onschadelijke toestand van beschaming. Men kan niet a en b tegelijk zeggen. Meteen daarop moedig je hem aan om opnieuw een standpunt in te nemen en zo zijn redenering verder op te bouwen.

Veilig én scherp

Kristof Van Rossem werkt ook met moslims en stelt vast dat zij vaak hun standpunten in *wij*-termen verwoorden, als uniforme en algemeen gedeelde menin-

| meer weten

Internet

www.socratischgesprek.be
(socraticdialogue.be)

Oefeningen & Formaties

van Socratische gesprekken
kristof@socratischgesprek.be

Seminarie

Flexible minds. How to philosophize with pupils about difficult religious and political topics
Leuven, zaterdag 21 mei 2016
Infos: <http://hiw.kuleuven.be/eng/events/1516/flexibleminds/>
Gratis deelname mits inschrijving.



“Wie zich traint in de Socratische stijl wordt ontheemd in zijn eigen cultuur. Hij is niet langer slachtoffer van de mening van de meerderheid.”

gen, gedragen door een autoriteit. Met niet aflatende vragen laat hij hen zelf hun begrip van woorden en meningen haarfijn verwoorden, tot de hele diversiteit van standpunten openlijk op tafel ligt en het monolitische denkbeeld in al zijn nuance ontrafeld is. “Op deze manier haal ik de vanzelfsprekendheden eruit”, zegt Van Rossem. “Dit kan bedreigend lijken, maar dat is het niet als er over een veilige, vriendelijke omgeving gewaakt wordt. De gespreksleider valt mensen niet aan als persoon, zijn scherpte betreft enkel de inhoud. Omdat hij alleen werkt met materiaal dat deelnemers zelf aanleveren en hij zelf niets toevoegt, wordt de oefening niet als bedreigend aangevoeld.”

Ode aan de oppervlakkigheid

Vervolgens zegt Van Rossem iets wat op het eerste gezicht verbazing wekt: “De socratische stijl is een pleidooi voor oppervlakkig, niet-empatisch luisteren.” Hij verklaart zich nader: “Alert luisteren is de kunst om alles te onthouden wat aan de oppervlakte van de taal verschijnt. Om te begrijpen wat de andere echt bedoelt, volstaat het om de juiste vragen te stellen. Een

© PUNTO STUDIO FOTO - FOTOLIA



de sterktes

De Socratische gespreksstijl

- bestrijdt vaagheid in het denken en haalt vanzelfsprekendheden onderuit
- brengt nuance en verschil in ogenschijnlijk monolitische zienswijzen
- is een oefening in het gebruik van taal en adequaat benoemen
- is een oefening in openheid en dialoog
- helpt je je eigen standpunt te relativiseren en vergissingen te erkennen
- is respectvol want enkel scherp op de inhoud, niet tegen de persoon
- leidt tot breed gedragen besluiten

de beperkingen

– De socratische methode is geen therapeutische aanpak. Ze moet niet ingezet worden om zich beter te voelen of aan zelfzekerheid te winnen. De socratische stijl kan wel therapeutische neveneffecten

hebben doordat het adequaat benoemen soms het probleem doet verdwijnen. Deelnemers aan een gesprek voelen zich ook *empowered* door het feit dat ze waardevolle argumenten hebben.

“ Als je twijfelt aan de kwaliteit van het werk, laat je partner dan uitleggen waarom het resultaat voor hem wel kwalitatief is, wat niet-kwalitatief voor hem betekent.

socratische gespreksvoerder werkt enkel met de woorden die zijn gesprekspartner zelf aanbrengt. Hij handelt als een kameleon: hij gaat op in de woorden van de andere en maakt geen omweg via de parafraze. Vragen of je het juist hebt begrepen is eigenlijk een verborgen vraag om hulp van de hulpverlener.”

Barensweeën

Dit letterlijke luisteren noemt Plato de maïeutische houding, de opstelling van de vroedvrouw. Als iemand iets moeizaam uitlegt, verkeert hij in barensweeën. Wij zijn dan spontaan geneigd om hem tege-

moet te komen met vragen als *bedoel je...* of door verschillende opties voor te leggen. De maïeutische houding vraagt geduld. Je schort je neiging om te helpen op en accepteert de uitspraken zoals ze langskomen. Enkel open vragen of stiltes bevorderen de geboorte van een idee.

“Ontwikkelingswerkers kunnen soms niet aan de neiging weerstaan om hun eigen visie te ventileren, ook al beweren ze dat *het Zuiden zelf best weet wat goed voor hen is*”, illustreert Kristof Van Rossem. “Als je twijfelt aan de kwaliteit van het werk, laat je partner dan uitleggen waarom het resultaat voor hem wel kwalitatief

is, wat niet-kwalitatief voor hem betekent. Vraag naar voorbeelden. Erger je je omdat hij te laat komt? Vraag door, breng de diverse gezichtspunten naar boven, tot het meningsverschil een gemeenschappelijke grond bereikt. In een socratisch gesprek worden evidente aannames, bijvoorbeeld over hygiëne of efficiëntie, bevraagd en blootgelegd.”

Rijkdom in taal

De Socratische stijl is voor iedereen toegankelijk en vraagt geen intellectueel niveau. Wel kan men niet om taal heen. Filosoferen is een oefening in het gebruik van



Kristof Van Rossem

“In een socratisch gesprek worden evidente aannames, bijvoorbeeld over hygiëne of efficiëntie, bevraagd en blootgelegd.”

taal en dat vergt soms geduld. De anders-taligheid van een gesprekspartner is geen rem, maar een rijkdom: je moet elkaar vinden in de uitdrukking van wat je bedoelt vanuit je eigen achtergrond. Begrippen hebben immers andere betekenissen in andere culturen.

Ontheemd én bevrijd

“Wie zich traint in de Socratische stijl wordt ontheemd in zijn eigen cultuur”, zegt Van Rossem. “Door je kritische opstelling maak je je minder druk, je relativert. Je bent niet langer slachtoffer van de mening van de meerderheid. Het is de kunst om uit wat mensen schijnbaar unaniem zeggen de nuance, de verschillende interpretaties te halen. Autoriteitsargumenten gelden niet, enkel de rede. Dan pas is er twijfel en discussie mogelijk.”

Participatie

Groepen die zich aan socratische discussies wagen ontdekken een bevrijdende vorm van besluitvorming. Omdat ze speelruimte creëren voor de verschillen, komen ze tot een collectief resultaat op basis van argumenten. Deze resultaten zijn breder

gedragen en scherper geformuleerd dan in een directief systeem of bij schijnparticipatie. Talrijke teams waagden zich reeds aan de oefening. “De socratische gespreksvoering is een training in scherp formuleren, vaart zetten en concretiseren”, vat Kristof van Rossem samen. “De basisassumptie is dat je je kan vergissen in wat je zelf denkt of ervaren hebt. Achter een uitspraak zit een hele wereld en die durven we in twijfel te trekken. Filosofie is in zekere zin een strijd tegen onzin.”

SYLVIE WALRAEVENS

U kent een interessant werkinstrument dat waardevol is in een context van ontwikkelingssamenwerking? Laat het ons weten!

getuigenis



Annemie Lemahieu,
communicatiedirecteur bij CD&V

“Snelle conclusies inruilen voor heldere inzichten”

« Ik heb de opleiding Socratisch Gespreksleiden tweemaal gevolgd en heb intussen zelf verschillende workshops georganiseerd. Uit het socratisch gesprek heb ik vooral geleerd dat we de neiging hebben om zeer snel conclusies te trekken uit iemands verhaal. We stellen ons nauwelijks vragen over wat ons wordt aangeboden, maar breien meteen verder op wat we horen, maken verbindingen met eigen ervaringen en trekken conclusies. Socratisch communiceren geeft je andere en heldere inzichten. Eigen emoties en intuïtie ruimen plaats voor goed luisteren en vragen stellen. Daarom vind ik de techniek bijzonder interessant, zowel in het persoonlijke als het professionele leven. Vragen stellen is een vaardigheid die de nodige training vergt. Het is zoals een sport waarin je je kunt vervolmaken. »