

De socratische methode

De kunst van het vragen stellen

Het is vaak beter om goede vragen te stellen dan zelf goede antwoorden te geven. Met vragen beweeg je anderen tot onderzoek van eigen ervaringen en ideeën. Dat brengt leerprocessen op gang die effectiever kunnen zijn dan kennisoverdracht. Het stellen van de juiste vragen is echter niet eenvoudig. De socratische methode is een klassieke methode om een onderzoek gesprek (dialoog) op gang te brengen. Blinde vlekken en vaste denkgewoonten worden opgespoord. Er ontstaan nieuwe perspectieven op eigen en gemeenschappelijke denkbeelden.

Iets meer over Socrates

Terug in de tijd

Socrates leefde 2500 jaar geleden in Athene. Op de *Agora* (het politieke en culturele centrum van de stad) ging hij in gesprek met bestuurders, ondernemers, politici, vaklieden, kunstenaars en studenten over fundamentele kwesties in hun werk en leven. Socrates liet mensen door vragen te stellen verantwoording afleggen over hun beslissingen, nadenken over de rechtvaardiging van hun gedrag, overwegingen en redeneringen expliciet maken die tot hun standpunt leidden. Dit werd geaccepteerd in gewaardeerd. Van mensen met verantwoordelijkheid mag je immers verwachten dat zij zich kunnen verantwoorden.

Van Socrates zelf hebben we geen geschriften of boeken over zijn onderzoek stijl en manier van vragen stellen. Hij schreef geen boeken, publiceerde geen artikelen en gaf geen college. Dat leverde volgens hem tweedehands weten op, boekenwijsheid, kennis van woorden. Om werkelijk inzicht te verwerven is het volgens Socrates nodig zelf een kwestie te onderzoeken, zelf na te denken. De meest vruchtbare manier om dat te doen is in het gesprek. Zij leerling Plato en Aristoteles hebben wel geschreven

over de methode van Socrates. De Duitse filosoof Leonard Nelson (1882-1927) en zijn leerling Gustav Heckmann (1898-1996) hebben geprobeerd de klassieke Socratische methode in ere te herstellen. Het bleef niet bij theoretische beschouwingen, zij organiseerden socratische gesprekken in de praktijk.

Zijn ideeën

De mens wil goed doen

Sommige mensen denken dat je van macht of rijkdom gelukkig wordt. Socrates' opvatting daarentegen was dat dit soort zaken in werkelijkheid niet belangrijk waren. Het enige dat ons werkelijk gelukkig maakt is: weten wat juist is, het innerlijk vermogen om in elke situatie het goede te onderscheiden. De mens wil datgene wat hij doet goed doen. In al zijn gesprekken was Socrates op zoek naar dat vermogen. Een geoefende duiker die zonder ongelukken kan duiken op plaatsen die voor andere duikers gevaarlijk zijn, een timmerman die met een timmermansoog kan zien wat een ander niet kan zien. Het is die kennis die Socrates op het spoor probeerde te komen, op allerlei vakterreinen van bestuurder tot kunstenaar, maar ook in het gewone leven als vader of vriend. Wanneer doe je het goed op een bepaald terrein? Wanneer deug je voor een rol? Waaruit bestaat het vermogen dat je dan hebt? Om welke kennis draait het dan? Deugen voor iets is het weten van iets. Deugd is kennis in de ogen van Socrates.

De praktijk centraal

Socrates was geen leraar in de strikte zin van het woord. Zijn vak was vragen stellen en niet de antwoorden te geven, want hij erkende dat hij die zelf niet wist. Socrates bedreef een praktische filosofie. Filosofie moest nuttig zijn en gaan over praktijkervaringen. Doel van de filosofie was voor Socrates: gezamenlijk onderzoek doen, gezamenlijk afwegen van argumenten, een gezamenlijk leerproces. Dit alles naar aanleiding van een concrete ervaring. Theoretische gesprekken over begrippen en hypothetische gebeurtenissen beschouwde Socrates als zinloos. Ze leverden schijnkennis op. Werkelijke kennis was voor hem altijd verbonden met de praktijk. Hij gaat zelfs zo ver dat weten betekent dat je er ook naar handelt naar dit weten. Iemand die zegt te weten dat roken slecht is, maar toch doorrookt, weet niet werkelijk in de ogen van Socrates. Socrates maakte gedragsanalyses, hij probeerde uit het gedrag van mensen tevoorschijn te halen volgens welke regels zij handelden.

Toetsing, aanscherping of beter begrip van die regels kan tot verbetering van gedrag leiden. Pas dan is er sprake van ware kennis opdoen.

Op zoek naar stilzwijgende maar praktische wijsheid

Socrates ging ervan uit dat constructie van nieuwe kennis niet nodig was. Wat hem betreft ging het om het expliciteren en toetsen van bestaande stilzwijgende kennis. In socratische gesprekken gaan we op zoek naar deze kennis. We doen echter een ander soort kennis op dan we gewend zijn als kennis te beschouwen.

Aristoteles onderscheidde drie soorten van kennis:

1. epistème = wetenschappelijke, theoretische kennis
2. technè = vakkennis
3. pronèsis = praktische wijsheid, verstandigheid; kennis en deugd komen hier samen.

In socratische gesprekken gaat het niet om het vergaren van wetenschappelijke theoretische kennis of vakkennis maar om praktische wijsheid en verstandigheid (pronèsis).

Fundamentele kwesties

De gesprekken gaan over fundamentele kwesties. Over vragen die je niet op basis van empirische feiten kunt beantwoorden, maar louter door nadenken.

Voorbeelden van dergelijke vragen:

- Wat is integer handelen?
- Hoeveel flexibiliteit mag je van medewerkers verwachten?
- Kun je individuele doelen koppelen aan de doelen van het bedrijf?
- Hoe kun je medewerkers er toe brengen hun eigen verantwoordelijkheid te nemen?
- Hoe moet de verhouding zijn tussen directie en managers?
- In hoeverre ben je als adviseur verantwoordelijk voor het effect van je handelen?
- Wat is klantgerichtheid?
- Wanneer weiger je een opdracht?
- Heeft een bedrijf een maatschappelijke verantwoordelijkheid?

Leren begint met afleren

Wij denken veel te weten. Socrates was van mening dat wij alvorens we iets kunnen leren, eerst moeten afleren wat we denken te weten maar niet werkelijk weten. We hebben allemaal een grote hoeveelheid denkbeelden, overtuigingen, voorkeuren etc. in ons hoofd zitten, die ten grondslag liggen aan ons doen en laten. Dit mentaal model is geen consistent geheel. Er zitten allerlei blinde vlekken, tegenstrijdigheden, vervormingen etc. in. Het eerste dat Socrates probeert te bereiken in zijn gesprekken is deze inconsistenties aan het licht brengen, om te laten zien dat je gebruikelijke meningen en denkbeelden niet toereikend zijn. Door deze weerlegging (elenchus genaamd) worden mensen in verlegenheid gebracht en worden ze zich bewust van hun onwetendheid. Pas dan willen en kunnen ze op zoek naar een juiste mening.

Het socratisch gesprek

Kern

In de socratische methode is het de taak van de vragensteller om over een fundamentele kwestie aan de hand van één enkel concreet voorbeeld een groep antwoordgevers tot inzicht te brengen in een aantal algemene regels en principes. Uitgaande van een concreet voorbeeld wordt terug gevraagd (regressie) naar de vooronderstellingen die aan het voorbeeld ten grondslag liggen. Aldus kunnen we algemene inzichten ontwikkelen (abstractie). Deze methode wordt ook wel de methode van de regressieve abstractie genoemd. Verder zijn belangrijk in deze methode de proces begeleidend rol van de vragensteller (deze bemoeit zich niet met de inhoud van het gesprek) en het streven naar consensus. De deelnemers van het gesprek moeten het eindresultaat van het gesprek onderschrijven.

Vele varianten

Het socratisch gesprek kent vele varianten. Het klassieke gesprek bestaat uit verschillende gesprekken (voor-, na-, en hoofdgesprek/zaak-, strategie en metagesprek) en kan dagen duren. In het voorgesprek wordt zeer zorgvuldig een uitgangsvraag geformuleerd die over een fundamentele kwestie gaat.

De socratische dialoog is een verkorte vorm van een socratisch gesprek (ongeveer 1 uur). Goed in te zetten bij intervisie. Deze dialoog begint niet met een uitgangsvraag

maar met een casus die deelnemers interessant vinden. Let op: het uitgangspunt is dat alle deelnemers zelfonderzoek doen aan de hand van één casus. De overige deelnemers leren net zoveel over hun eigen gedrag als de casusinbrenger. Ook zij analyseren hun gedrag. Het is dus niet de bedoeling het probleem van de casusinbrenger op te lossen. De hulpverlener-hulpvrager relatie die in veel intervisiegesprekken ontstaat is absoluut uit den boze.

Stappenplan socratische dialoog

1. De casusinbrenger vertelt kort wat hij ervaren heeft.
 - Wat er feitelijk gebeurd is (feiten)
 - Wat hij zelf gedaan heeft (handeling)
 - Wat de situatie persoonlijk voor hem betekende (gevoel, beleving)
 - Welke vraag hier onderzocht moet worden (vraag)
2. De anderen stellen om de beurt verhelderingsvragen.
3. De anderen verplaatsen zich in de schoenen van de voorbeeldgever aan de hand van de volgende vragen:
 - Wat zou de situatie voor jou betekenen (gevoel, beleving)?
 - Wat zou je doen als je je in die situatie bevond (handeling)?
 - Hoe zou je de gestelde vraag onder 1 beantwoorden (oordeel)?
 - Op grond van welke onderliggende redenen (visie)?
4. Aan het einde neemt iedereen voor zichzelf een paar minuten de tijd om voor zichzelf te formuleren wat de essentie is, de principes en waarden waar het hier om gaat.
 - Wat gaat je aan het hart? Wat moeten we hier ter harte nemen (essentie)?
 - Welke moed is nodig om daar recht aan te doen? Wat moet je hiervoor op geven (maat) Wat heb je onder ogen te zien (bezonnenheid)?
 - Wat is dus nodig in de organisatie (rechtvaardigheid)?

Spelregels voor een goede dialoog

De socratische dialoog heeft een vaste structuur. Dit geeft nog geen garantie voor een goede dialoog. Van groot belang is de gesprekshouding van alle deelnemers.

1. Neem de tijd. Een goede dialoog is een vorm van langzaam denken, gericht op diepgang. Opschrijven helpt vertragen.
2. Luister. Stel vragen. Verplaats je in de ander. Bekijk de wereld vanuit diens ogen.
3. Er hoeft geen beslissing te komen. Begrip kweken en zicht krijgen op elkaars denkbeelden is voldoende resultaat.
4. Denk niet tegen de anderen in (ja, maar). Denk met de anderen, denk samen, denk als 1 hoofd (ja, en...)
5. Fixeer je niet op oplossingen. Onderzoek de onderliggende redenen of visies van een probleem of een oplossing.
6. Maak ruimte voor nieuw denken, ga voorbij je oude denken.

(vrij naar: Vrije Ruimte, P. Mostert, E. Boers en J. Kessels)

Veel succes!