

10. Socratisch gesprek

Socratisch Café

Socratisch gesprek is een poging door systematisch overleg een gemeenschappelijk antwoord op een fundamentele vraag te vinden. Het gaat daarbij niet om louter theoretische vragen, maar om vragen die voortkomen uit concrete, voor iedere deelnemer toegankelijke ervaringen. Het gesprek bestaat in feite uit een systematische reflectie op ervaring. Het gesprek ontleent zijn naam aan Socrates, de leermeester van Plato. Hij probeerde iemand tot inzicht te voeren door vragen te stellen, voorbeelden te onderzoeken, ervaringen te analyseren. Zijn uitgangspunt was dat je een inzicht niet verwerft door het voorgeschoteld te krijgen, maar alleen door zelf te denken.

In de vorige eeuw heeft de Duitse filosoof, pedagoog en politicus Leonard Nelson (1882-1927) de socratische methode zowel theoretisch als praktisch uitgebouwd. Centraal in Nelsons aanpak staat het idee van de 'regressieve abstractie'. Dat houdt in dat, uitgaande van een concreet voorbeeld, 'teruggevraagd' wordt (regressie) naar de vooronderstellingen die aan het voorbeeld ten grondslag liggen. Door te onderzoeken welke vooronderstellingen we moeten hebben om bepaalde oordelen te kunnen vellen komen we de grondslagen, waarop die oordelen gebaseerd zijn, op het spoor. Aldus kunnen we algemene inzichten ontwikkelen (abstractie).

Een Socratisch gesprek kan vele uren in beslag nemen, ook met een kleine groep. Eerst verken je een thema, dan zoek je er casuïstiek bij, vervolgens selecteer je één casus die je zo nauwkeurig analyseert dat je zicht begint te krijgen op allerlei onderliggende vooronderstellingen. Voor het socratisch café is de hierna beschreven verkorte vorm van een socratisch gesprek, de dialoog, beter geschikt. Niettemin, voor wie er de tijd voor wil nemen is het socratische gesprek de basisvorm, het fundament waarop alle andere filosofische gespreksvormen zijn gebouwd. We geven hieronder alleen enkele korte aanwijzingen.

1. Formuleer het te onderzoeken thema in mogelijke uitgangsvragen. Selecteer er één.
2. Zoek naar voorbeelden uit eigen ervaring waarin de uitgangsvraag speelt. Elk voorbeeld wordt kort toegelicht.
3. Selecteer een voorbeeld. Wat is het meest interessante? Wat is het meest vruchtbare voorbeeld om de uitgangsvraag aan te onderzoeken? Dit voorbeeld is de grondslag voor analyse en argumentatie gedurende het gehele gesprek.
4. Laat de voorbeeldgever het voorbeeld zo gedetailleerd vertellen dat ieder zich kan verplaatsen in diens positie. Vraag naar de feiten (omstandigheden, handelingen, wie, wat, waar, wanneer, hoe) en naar de beleving van deze feiten (gedachten, gevoelens).
5. Spits het voorbeeld toe op een cruciaal moment: een handeling, ervaring of oordeel van de voorbeeldgever. De beschrijving daarvan is de zogenaamde kernbewering.
6. Vraag naar de motieven voor de handeling, de gronden van de ervaring of de redenen voor de kernbewering. "Hoe kwam je daarbij? Waarom vond je dat? Wat maakte dat je ...? Is dat wat in de casus ten grondslag lag aan je gedrag?" Koppel de antwoorden op deze vragen terug naar de uitgangsvraag. Wat betekenen zij voor deze vraag? Concretiseer en preciseer de begrippen uit de uitgangsvraag aan de hand van de kernbewering en deze rechtvaardigingen.
7. Toets de rechtvaardigingen via de verplaatsing door de anderen. Zouden zij in dat voorbeeld, op dat moment, hetzelfde hebben gedaan, gedacht, gevoeld of niet? En waarom? Is dat een goede reden? Op grond waarvan geldt die redenering? Elke algemene uitspraak moet geconcretiseerd kunnen worden aan de hand van het gekozen voorbeeld.
8. Formuleer de essentie: Waar draait het hier om voor jou? Op welke waarden of principes is je opvatting gebaseerd?
9. Ga na in hoeverre er consensus bestaat over rechtvaardigingen en kernbeweringen. "Kan iedereen met deze uitspraken instemmen? Is dit het antwoord op de uitgangsvraag?"
10. Kijk terug op het gesprek. Wat beviel je? Wat vond je lastig?

Gespreksregels Socratisch gesprek

De onderstaande gespreksregels zijn grotendeels geformuleerd door een van de grondleggers van het hedendaagse Socratische gesprek, Gustav Heckmann.

1. In het gesprek wordt nagedacht over een fundamentele vraag op basis van wat de deelnemers ervaren hebben, niet van wat ze gelezen of gehoord hebben (*geen beroep op autoriteit of op anderen*).
2. Dit nadenken is een 'werkelijk-zichzelf-onderzoeken'. Dat wil zeggen, wanneer een deelnemer twijfels heeft over het onderwerp dat ter discussie staat, dan moet hij die uitspreken. Maar heeft hij na zo'n zelfonderzoek geen twijfels meer, dan moet hij ook geen twijfel voorwenden (*geen hypothetische gesprekken*).
3. De deelnemers moeten moeite doen zich begrijpelijk uit te drukken, maar tegelijk zo beknopt zijn dat een gesprek mogelijk wordt. Dat wil zeggen, zij moeten 'het lange betoog' maar voor een andere keer bewaren (*geen monologen*).
4. Iedere deelnemer concentreert zich niet alleen op zijn eigen gedachten, maar spant zich ook in die van de ander te begrijpen. Om te bereiken dat nauwkeurig wederzijds begrijpen tot stand komt, kan de gespreksleider op ieder moment een deelnemer vragen in eigen woorden te herhalen wat een andere deelnemer naar voren heeft gebracht (*controle van communicatie*).
5. Gedachten over fundamentele vragen worden vaak in algemene of abstracte uitspraken uitgedrukt. Of iemand daarbij iets duidelijk denkt, dat wil zeggen of zijn uitspraak meer is dan woorden, blijkt pas wanneer hij in staat is het algemene of abstracte toe te lichten aan concrete, voor de deelnemers ervaarbare voorbeelden. In het gesprek wordt elke algemene of abstracte uitspraak aan deze test onderworpen (*concreetheid*).
6. Het onderzoek van een fundamentele vraag is niet afgesloten zolang ten aanzien van die vraag onder de gespreksdeelnemers nog elkaar tegensprekende opvattingen worden aangehangen (*streven naar consensus*).
7. Om overzicht te houden over het gesprek moeten de beschikbare hulpmiddelen ten volle benut worden. Dat zijn vooral het systematisch vastleggen van uitspraken en het onderscheid tussen zaakgesprek, strategiegesprek, metagesprek (*methodische aanpak*).

Tijd: afhankelijk van de voorbereiding vijf tot vijftien uur.

Aantal deelnemers: zes tot tien.

Literatuur: Leonard Nelson, *De socratische methode*, Boom, Amsterdam 1994. Jos Kessels, *Socrates op de markt*, Boom Amsterdam 1997. Jos Kessels, Erik Boers, Pieter Mostert, *Vrije ruimte, filosoferen in organisaties*, Boom Amsterdam 2002. Jos Kessels, *Het poëtisch argument, socratische gesprekken over het goede leven*, Boom Amsterdam 2006. Jos Delnoij (red.), *Het socratisch gesprek*, Damon Budel 2003.