

Werkwijze socratisch gesprek *Vorbereiding van de voorbeeldgever*

Hieronder staan de belangrijkste stappen in een Socratisch gesprek kort op een rijtje. Let wel, voor een diner pensant of een op andere wijze voorbereid gesprek moeten de eerste drie stappen al vóór het eigenlijke gesprek zijn afgerond.

Daarachter vindt u enkele belangrijke aanwijzingen voor de voorbereiding van de voorbeeldgever.

1. Beschrijf voorafgaand aan het gesprek het te onderzoeken thema in een of twee alinea's (zie hieronder). Formuleer het thema in mogelijke uitgangsvragen. Selecteer er één.
2. Zoek een voorbeeld uit de persoonlijke ervaring van een van de deelnemers, waarin de uitgangsvraag speelt.
3. Selecteer één voorbeeld uit de beschikbare ervaringen. Wat is het meest interessante? Wat is het meest vruchtbare voorbeeld om de uitgangsvraag aan te onderzoeken? Dit ene 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 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 kernbeweringen 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. Zoek eventueel waar consensus bestaat over rechtvaardigingen en kernbeweringen, en waar niet. "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?

Vorbereiding van de voorbeeldgever

Tijdens een socratisch gesprek wordt met de aanwezigen een kwestie onderzocht die voor hen allen relevant is. Daarbij is een centrale rol weggelegd voor de casusgever: die maakt de te onderzoeken kwestie zichtbaar aan de hand van een casus, een persoonlijke ervaring waarin de kwestie aan de orde is. Het is van belang het thema van het onderzoek, de casus en de kwestie of vraag vooraf voldoende duidelijk te maken. Dat stelt enige eisen aan de voorbereiding.

Een thema is aan te duiden in één of enkele begrippen. Bijvoorbeeld: weerstand. Een voorbeeld is een korte beschrijving van een concrete probleemsituatie, dat wil zeggen een persoonlijke ervaring waarin het thema speelt. Voor de analyse is het van belang dat het voorbeeld beschreven wordt in een journalistiek verslag. Dus niet: het thema is weerstand, het voorbeeld is een conflict over de CAO in ons bedrijf. Dat is te kort, het voorbeeld is niet beschreven als een verhaal. Een verhaal staat in de ik-vorm en dient voor een lezer die niet bij de situatie aanwezig was goed voorstelbaar te zijn. Dat betekent dat het verhaal antwoord geeft op vragen als: Wie? Wat? Waar? Wanneer? Van belang is tevens dat het verhaal wordt toegespitst op een vraag of kwestie die u bezighoudt. Zie het onderstaande voorbeeld.

Thema: weerstand

Beschrijving van het voorbeeld

Ik ben trainer/adviseur bij een bureau dat zich o.a. richt op medezeggenschap in organisaties. Binnen ons bureau moesten nieuwe afspraken worden gemaakt over de collectieve arbeidsvoorwaarden. Ik zit als afgevaardigde van de OR in de onderhandelingsdelegatie, die onderhandelt met de directie. De directie is met een voorstel gekomen, dat wij in eerste instantie niet positief hebben ontvangen. Maar toen we het voorstel doorrekenden zijn we tot de conclusie gekomen dat het voorstel eigenlijk toch zo slecht nog niet was. Uitgaande van het idee dat het directievoorstel in grote lijn 'goed' was en dat er alleen hier en daar nog punten 'gepolijst' moesten worden, hebben wij aan het personeel voorgesteld om met het voorstel akkoord te gaan. Dit leidde tot veel weerstand bij het personeel. Uiteindelijk ondertekende bijna de helft van de 80 personeelsleden een petitie waarin er bij ons op aangedrongen werd om niet akkoord te gaan met het voorstel. Wij kregen als OR-leden een stortvloed aan emails.

Vervolgens kwam de OR bijeen om de zaak te bespreken. Het werd al snel duidelijk tijdens deze vergadering dat alle leden van de OR hadden besloten om te stoppen met de OR, vanwege de gebleken weerstand onder het personeel. Ik had zelf aanvankelijk geen zin om te stoppen, ik geloofde namelijk in het voorstel. Toch heb ik mij uiteindelijk wel aan het besluit van de OR gecommitteerd. Maar ik heb me tevens beschikbaar gesteld om door te onderhandelen met de directie, vanuit de gedachte: "een impasse kan ook productief zijn".

Vraag, kwestie

De vraag die mij bezighoudt, in dit geval en in allerlei andere, is: Hoe moet je omgaan met dit soort weerstand? Wanneer is weerstand productief en wanneer niet?

Vorbereiding van de voorbeeldgever

Wij verzoeken de voorbeeldgever van een gesprek de in te brengen casus voor het gesprek in enkele alinea's te beschrijven, zodat we hem tevoren kunnen doornemen. Vragen die in het voorgesprek aan de orde komen zijn:

- Wat is het punt waar het voor u in deze casus om draait?

- Welke rol hebt u zelf gespeeld in de casus? Wat hebt u feitelijk gedaan?
- Wie waren de belangrijkste betrokkenen?
- Wat is het moment in de casus waar het te onderzoeken thema het meest aan de orde is of waar de meeste lading zit?
- Wat is uw oordeel over het thema in dit geval?
- Wat vindt u achteraf van uw eigen rol?
- Wat is vanuit uw optiek een professionele opstelling in deze casus: wie moet wat doen en waarom?
- Hoe moet de centrale onderzoeksvraag van het gesprek luiden?