

Socrates over samenwerken

Thinkshop Festiverentie 2023

Andert Loman

20 juni 2023



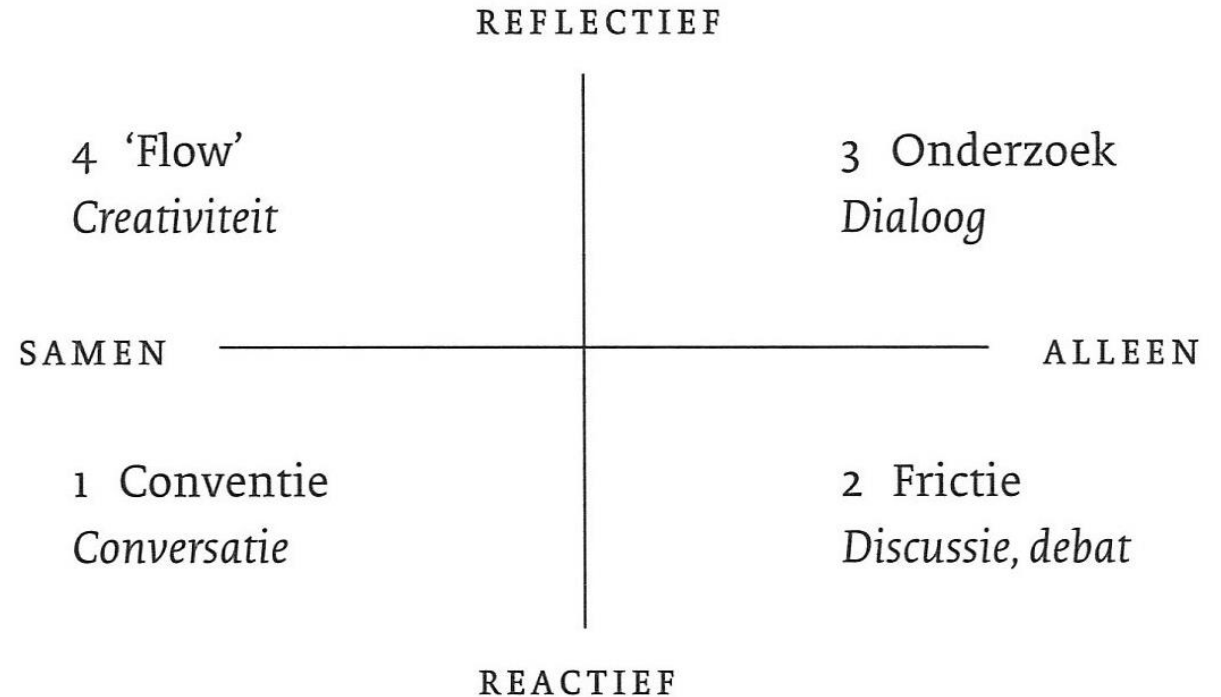
Impact op morgen.

Ter introductie & afbakening...

In mijn werk gaat samenwerken over
komen van een gesprek over belangen
naar een gesprek dat leidt tot
wederzijds begrip en ruimte voor
oplossingen

Ofwel, samenwerken vraagt om bewegen van *fRICTIE* naar *ONDERZOEK*

- **Conventie:** reactief gedrag is het voegen naar conventies, door beleefd te zijn en bestaande sociale normen en verhoudingen te accepteren.
- **FRICTIE:** reactief gedrag is poneren en opponeren, argumenten en tegenargumenten, redeneringen pro en contra.
- **Onderzoek:** het draait om ruimte maken tussen je oordeel en je reacties. Dat schept ruimte om te luisteren en nieuwe mogelijkheden toe te laten.
- **Flow:** een gesprek waarin je echt tot nieuwe ideeën komt, nieuwe zienswijze. Er vindt een ommekeer plaats in je denken of een wezenlijke perspectiefwisseling.



Vaak blijft men steken in 1 en 2!

De 4 gespreksvelden van Scharmer

Hoe doe je dat?

Martin Buber zegt (een beetje ingewikkeld):

“Ik ken drieërlei dialoog. In de eerste plaats de echte [...later meer hierover...] In de tweede plaats is er de technische, die enkel en alleen door de behoefte van het zakelijk overleg is ingegeven. En ten derde bestaat de dialogisch vermomde monoloog waarin twee of meer ergens tezamen gekomen mensen op wonderlijk vervlochten omwegen ieder met zichzelf spreken ...”

Zet de filosoof aan!

Om de eerste vorm van dialoog te starten en anderen daarin te begeleiden moeten we zelf ook een onderzoekende houding aannemen.



Wat gaan we doen?

- Korte introductie op Socrates
- Rekken en strekken: oefenen in onnozelheid
- Van discussie naar dialoog: oefenen met de stappen in een Socratisch gesprek
- Reflecties
- Einde

Rekken en strekken: zet de filosoof aan

Maak tweetallen en kies een vraag: 5 minuten per persoon

1. Vind je tafelmanieren van belang? Waarom wel / niet?
2. Wat doe jij met je leven?
3. In welk opzicht zou je verdraagzamer willen zijn?

Neem een onderzoekende houding aan: '**professioneel onnozel**' (Ik weet het niet, begrijp het niet maar wil het graag samen met je onderzoeken)

Basisvragen:

1. **Betekenis:** Hè? Wat zeg je precies? Waarom kies je deze woorden? Wat bedoel je?
2. **Geldigheid:** Huh? Hoe kom je daarbij? Waarom vind je dat? Weet je het zeker?

Een gesprek te midden van belangen
ontstaat niet vanzelf. De mens is namelijk,
helaas, feilbaar...

Socrates

- Athene, circa 469 - 399 voor Christus
- Filosoferde op de markt
- Zette bestuurders aan het denken en twijfelen
- Wat is goed samenleven?
- Veroordeeld tot de gifbeker

Er wordt vandaag de dag nog gewerkt met het Socratisch gesprek en de Socratische houding



De Socratische houding

Socrates' werkwijze

- **Horzel** – De ander op de huid zitten als een horzel een paard. De ander moet in zijn trage denken constant worden geprikkeld en zo wakker geschud.
- **Sidderrog** – De ander wordt door het niet aflatende doorvragen van Socrates als door een sidderrog aangeraakt en verlamd in zijn vertrouwde denken en weten. Toestand van niet-weten.
- **Vroedvrouw** – De ander voorbij zijn dogma's, opvattingen en overtuigingen helpen vinden wat hij vanuit zichzelf en zijn eigen ervaring echt weet.

De Socratische houding

- Oordeel opschorten
- Vragen stellen die iets 'losmaken'
- Vertragen: niet gelijk naar oplossingen
- Luisteren en doorvragen
- Ontschuldigen: niet veroordelen maar nieuwsgierig zijn
- Klopt het eigenlijk wat ik zeg?
- Klopt het wat jij zegt?

Ofwel: stel je 'professioneel onnozel' op.

Kritische houding die luiken opent

om te voorkomen...

- Ingraven in het eigen gelijk
- Invullen voor de ander
- Overnemen
- Oordelen en adviezen verpakken als vragen
- Projecteren van eigen perspectief
- Onterecht moreel steunen van anderen
- Twijfel uitschakelen
- Automatische piloot

Het Socratisch gesprek

Essentie Socratisch gesprek

*Een Socratisch gesprek gaat om een
zoeken naar inzichten
op basis van
oordelen over een ervaring*

De stappen in het Socratisch gesprek

De vorm die wij gebruiken:

1. *Delen van een stelling (het onderwerp)*
2. Formuleren van onderzoeksvragen
3. Onderzoeken van ervaringen
4. Verplaatsen in de ander
5. Bepalen van de essentie

Structuur Socratisch Gesprek (8)

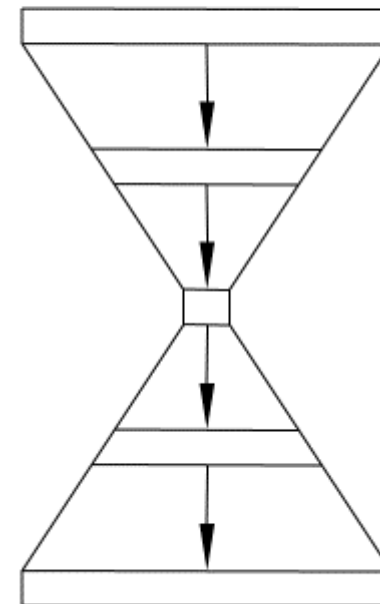
Centreren
Welke vraag?

Concretiseren
In de praktijk?

Preciseren
Wat precies?

Legitimeren
Hoezo, waarom?

Funderen
Wat is de kern, essentie?



Vraag

Praktijkvoorbeeld

Cruciaal moment

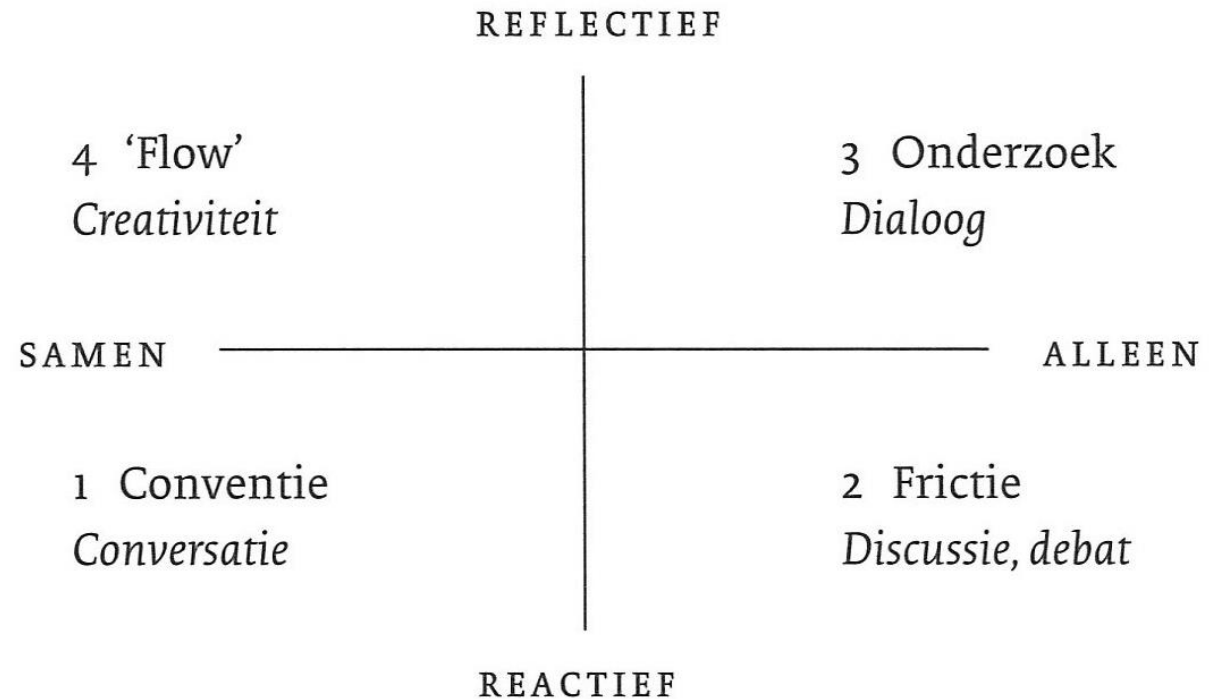
Opvattingen, Regels

Beginselen, Waarden

Leonard Nelson, Gustav Heckmann

Wat doet het doorlopen van deze stappen?

1. Formuleren van onderzoeksvragen
2. Onderzoeken van ervaringen
3. Verplaatsen in de ander
4. Bepalen van de essentie
5. Van argumenten naar onderzoek
6. Vermijden van een hypothetisch en abstract gesprek: het onderzoek is concreet en tastbaar
7. Loslaten van het eigen perspectief en ruimte maken voor iets anders
8. Bepalen wat nodig is in het vervolg



De 4 gespreksvelden van Scharmer

Stelling

Om goed samen te kunnen werken
moet je elkaar begrijpen

Kardinale deugden

- I. Wat heb ik hier dan onder ogen te zien? (*prudentia* - *bezonnenheid*)
- II. Welke moed heb ik op te brengen? (*fortitudo* - *moed*)
- III. Welk verlangen van mezelf heb ik hier los te laten, wat moet ik niet meer doen? (*temperantia* - *maat*)
- IV. Wat is er nodig om alle betrokkenen recht te doen?; of
Hoe wordt recht gedaan aan het geheel? (*justitia* - *rechtvaardigheid*)

Bij TwynstraGudde werken adviseurs en managers aan veel van de grote en urgente thema's van deze tijd. Denk aan veiligheid, energie, klimaat, digitalisering, mobiliteit, duurzaamheid, financiën en gezondheid. We bieden onze opdrachtgevers binnen zowel de overheid als het bedrijfsleven unieke, werkbare oplossingen en brengen complexe projecten en programma's tot een goed einde. Iets creëren van blijvende waarde, daar gaan we voor. Daardoor hebben we een directe impact op (toekomstige) maatschappelijke en economische ontwikkelingen. En dus een grote impact op morgen.

Alle intellectuele eigendomsrechten met betrekking tot deze presentatie berusten bij TwynstraGudde. Niets uit deze presentatie mag worden veelelvoudigd of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van TwynstraGudde.