

SOCRATISCH GESPREK EN MARKTMECHANISME¹

Th.C.W. Oudemans*

De laatste jaren krijgt een specifieke vorm van praktisch filosoferen, het Socratisch gesprek, steeds meer aandacht, zowel in filosofische kringen als bij overheid en bedrijfsleven. In Duitsland is de *Philosophisch-Politische Akademie* op dit vlak actief, in Nederland onder andere het *Centrum voor Organisatiefilosofie* en de *Vereniging voor Filosofische Praktijk*. Van die laatste vereniging volgde ik een 'Socratic dialogue facilitator's course'. De basis voor het hedendaagse Socratische gesprek werd gelegd door de Neokantiaan Nelson. De Nederlandse uitwerking hiervan komt voor een belangrijk deel voor rekening van Jos Kessels.

In *Was heißt Denken?* noemt Heidegger Socrates 'de zuiverste denker van het avondland', en wel omdat hij niets heeft opgeschreven (p. 52). Sedert Socrates heeft geen denker zich aan het schrift weten te onttrekken. Het schriftkarakter van de filosofie besliste, aldus Heidegger, over het lot van de wetenschap van het avondland. Deze werd van de *doctrina* van de middeleeuwen tot het technische van de alomvattende *scientia* van de nieuwe tijd.

De filosofen van vandaag bespeuren het einde van hun stiel. Hoe ze hun letteren ook ordenen, hun schrifturen blijven loos. Waar de filosofie aan de wetenschap gebonden blijft is ze een loslopend rad in de mathematische eenheidstaal: haar *nut* is ver te zoeken. Waar de filosofie een alternatief zoekt in het literaire circuit voelt ze haar misplaatsheid. Bij de filosofie valt niets te *beleven*. Wat staat de filosoof anders te doen dan zich razendsnel van *outfit*, signatuur en wezen transformeren, om zich als interessante partner op de markt van cultuur, welzijn en geluk te ontpoppen? De redding is: de academische schrijftuur laten varen, en zich op het Socratische gesprek werpen, niet als de Socrates die zich op de markt begaf om daar nietsvermoedende kooplui en politici naar schijn en waarheid te vragen, maar als postacademische Socrates die zich om de eigen marktwaarde bekommert. Op de markt van het gesproken woord liggen het nut en de belevingswaarde van de filosofie voor het oprapen.

Socrates was *niet* de zuiverste denker omdat hij voor het *gesproken* woord in tegenstelling tot het *geschreven* woord stond, maar omdat zijn spreken zich in een luchtstroom (*Zugwind*) bevond, waarvoor alle andere denkers op de vlucht zijn geslagen. Deze luchtstroom is de adem die het levende gesprek in gang houdt, het gesprek dat naar zijn aard niet van de wil of het inzicht van de deelnemers afhankelijk

* Th.C.W. Oudemans is werkzaam bij de Universiteit Leiden.

¹ Met dank aan drs. J.Delnoij voor haar commentaar.

is, maar tussen de deelnemers plaatsgrijpt, en hen, wanneer het gesprek nadenkend gestemd is, omwendt naar wat ze nooit hadden vermoed: dat ze voor het moment van het gesprek *zelf* met de wind meewaaien die hen altijd al meevoerde, en zo echt empirisch worden.

Het hedendaagse Socratische gesprek dat gebaseerd is op de gedachten van de Neokantiaan Nelson heeft iets van de Socratische luchtstroom bewaard. Het staat los van het debiteren van abstracte algemeenheden, quasi-wetenschappelijkheid en literair vertoon. Het vindt hier en nu plaats, en heeft geen pretenties van algemene geldigheid. Waarheid is er alleen binnen het gesprek. De deelnemers staan zelf met hun hebben en houden, inclusief hun eigen ervaringen, op het spel.

Het Socratische gesprek zoals dat door Kessels in Nederland is ingevoerd² vindt plaats tussen zo'n acht deelnemers, onder leiding van een 'facilitator'. Het wordt gekenmerkt door het 'zandlopermodel'. Er wordt een algemene vraag gesteld, en de gespreksdeelnemers worden uitgenodigd deze vraag door voorbeelden uit hun eigen ervaring te concretiseren. Deze concretisering worden op flipovers uitgeschreven. Na lang beraad wordt beslist welk voorbeeld geschikt is om nader te bespreken. Van de deelnemers wordt vervolgens gevraagd om te zeggen hoe *zij* in dezelfde omstandigheden gehandeld zouden hebben. Uiteindelijk komt uit de steeds weer op flipovers weergegeven gedachten een 'kernbewering' voort.³ Daarmee is het midden van de zandloper bereikt. Vervolgens zouden, in het ideale geval, uit de kernbewering de daarin verborgen algemene regels en vooringenomenheden zichtbaar worden. Zover komt het niet altijd, omdat het gesprek, ondanks deze tijdsinvestering van meer dan 12 uren, bij nogal wat Socratici eindigt bij het midden van de zandloper.⁴

Hoewel het Socratisch gesprek naar zijn aard geschikt is om zich aan de wind van de waarheid bloot te stellen, houdt het zich, in de uitwerking ervan door Nelson en Kessels, in de luwte, door een nieuw product van de verstrengeling van technologie en identiteitsbevestigende beleving op de markt te gooien.

1. Het gesprek als techniek

Zowel Nelson als Kessels leggen er de nadruk op dat in het Socratisch gesprek in een specifieke zin *waarheid* in het geding is. Kessels zoekt aansluiting bij de naam *Socrates*, omdat deze niet geïnteresseerd zou zijn in kennis om wille van zich zelf (*epistêmê*) (uitmondend in de academische filosofie), maar alleen in praktisch bruikbare kennis, waarin de mens in zijn geheel betrokken is (SoM, p. 81). Kessels noemt deze kennis: praktische wijsheid. Praktische wijsheid wordt gevonden in een gesprek dat niet zozeer *discussie* als wel *dialog* is. Het onderscheid is hierin gelegen dat een discussie niet, maar een dialoog wel gericht is op gezamenlijkheid, eendrachtigheid en uiteindelijk consensus van de groep.⁵

² Zie J.Kessels, *Socrates op de markt*, Filosofie in bedrijf, Boom, Amsterdam 1997, 251p (SoM).

³ Een punt waaraan ik hier geen aandacht kan besteden is dat het hedendaags Socratisch gesprek dus in hoge mate aan het schrift gebonden is.

⁴ Helaas leidt het model van de zandloper, dat van Kessels en niet van Nelson is, tot de tendens van iedere zandloper: het gevoel geven dat 'time is running out'. Het leidt, als model van de vliedende tijd, tot een haast in het gesprek om op de bodem te komen die met de aard van een gesprek niet te rijmen is.

⁵ 'Je wilt immers als deelnemer de impasse te boven komen en een werkelijk overtuigende mening vinden, een die de samenhang van de groep of de eenheid van de organisatie kan bewaren' (SoM, p. 73).

De hedendaagse, door de eis van *nut* bepaalde verschijningsvorm van de 'praktische wijsheid' beheerst het Socratisch gesprek. Dat blijkt al hieruit dat Nelson misprijzend over Socrates zegt dat het *succes* van diens gesprekken bijna altijd gefrustreerd wordt (SM, p. 16):⁶ hij meent dat de Socratische dialoog een 'instrument' is voor het 'oplossen van problemen' (SM, p. 26) en zo 'succes' moet hebben. De Socratische dialoog is dialoog*techniek*. Kessels noemt de praktische wijsheid een *modelleringinstrument* (SoM, p. 135). *Vaardigheid* in het voeren van dialogen is een *discipline* waarvoor *regels* gelden en waarin gradaties van *beheersing* kunnen worden aangewezen (SoM, p. 30). Woorden als *instrument*, *werkzaamheid*, *effectiviteit*, *terugkoppeling*, *nut* zijn niet van de lucht.

De consensus die door het instrumenteel begrepen gesprek gediend wordt is *groepsconsensus*, die minder met waarheid te maken heeft dan met de overlevingsdrift van organisaties: de neuzen moeten één kant op (zie SoM p. 226, noot 7). Met de list van de wil tot macht die groepsdruk uitgeeft voor nadenken kun je goed de markt op. Eventuele tendenzen tot eigengereidheid van collegae in een bedrijf of instelling worden vakkundig gesmoord en de afdeling kan als een gesloten eenheid opmarcheren, met het hartverwarmende gevoel dat het groepsconformisme ook nog filosofisch gerechtvaardigd is als het product van een origineel Socratisch denkproces.

Staan in de wind van de waarheid enerzijds en gesprekstechniek in dienst van conformisme zijn verschillende dingen. Wil het Socratisch gesprek zin hebben, dan zal telkens duidelijk gemaakt moeten worden wat men doet: meegevoerd worden in de gang van een waar gesprek of het creëren van groepssolidariteit. Het Socratisch gesprek is tot op heden een hybride tussen filosofie en groepsdynamica.

2. De zelfbevestiging van de beleving van het subject

Terwijl de zin van de Socratische *paideia* (althans volgens Plato's *Republiek*) ligt in de *periagôgê holês tês psychês*, in de omwending van het hele leven van de mens, zodat hij uit de vanzelfsprekendheid van zijn omgang met de dingen wordt weggerukt, is de zin van Nelsons opvoeding de zelfbevestiging van het cartesiaanse subject: het doel ervan is 'rationele zelfbepaling', de moed om als individu zelf te denken (SM, p. 19). Daarin komt het menszijn als subjectzijn geen seconde in gevaar, in tegendeel: in het hedendaags Socratisch gesprek wordt de persoonlijke identiteit via de eigen beleving versterkt en bevestigd.

In het door mij bijgewoonde gesprek bleek inderdaad dat de 'persoonlijke beleving' in het gesprek sacrosanct was. Zo of zo voelde iemand dit of dat nu eenmaal, en de gedachte dat zo'n persoonlijke ervaring wel eens een metafysische abstractheid of een list van de wil tot macht zou kunnen incorporeren was anathema. Geen wonder: de zin van het groepsproces is de versterking van de subjectpositie in het genot van het uitserveren van de eigen belevingswereld, niet het staan in de wind van het denken, waarbinnen ook nog het empirisch gehalte van de persoonlijke ervaring op de tocht kan komen te staan.

Dit blijkt wel uit het humanistische uitgangspunt van de Socratische methode: de

⁶ L. Nelson, *Socratic Method and Critical Philosophy*, London 1965 (SM).

gedachte dat iedereen even goed in staat is om te denken.⁷ Op grond van dit dogma hoeft niemand zich aangesproken te voelen door wat hij niet toch al wist. Op grond van ditzelfde dogma treedt de klassieke Socratische ‘facilitator’ nimmer op met een vraag of een antwoord, dus nimmer als filosoof (zie Nelson SM, p. 19). Zo kan het subjectzijn van facilitator en gespreksdeelnemers van iedere denkervaring gevrijwaard blijven. Een filosoof heeft weliswaar geen arsenaal van filosofische waarheden in zijn achterzak, toch *kan* hij iets wat een ander *niet* kan, namelijk destruerende vragen stellen met betrekking tot ons – ook zijn eigen – dierbare subjectzijn.

3. Het marktmechanisme

De titel van Kessels boek *Socrates op de markt* verwijst naar de hedendaagse academische Socrates die zich na de ineenstorting van de mathematische en literaire filosofie om zijn marktwaarde bekommert. De academisch geschoolde filosoof zegt, in een wanhoopsoffensief tegen het wegvallen van zijn arbeidsplaats, van alle markten thuis te zijn in zijn zoektocht naar een gat erin.

Wat Kessels niet vermeldt is dat het hem via Socrates op de markt gaat om *Kessels* op de markt. Hij laat zich door bedrijven en instellingen *betalen* voor zijn Socratische gesprekken. Onder de bescherming van het marktconformisme geldt: wiens brood men eet diens woord men spreekt.

In de *Sophistes* geeft Socrates (is hier Plato) een zevental omschrijvingen van de sofist. De eerste twee omschrijvingen, die maar een eerste aanduiding vormen, luiden (*Sophistes* 222d vv): 1. De sofist is op *jacht*, en wel naar geld. Hij vraagt constante betaling voor de bevordering van de deugdelijkheid. 2. De sofist is uit op *bezitvorming*, en wel door *paideia* tegen geld te ruilen. Deze bezitsvorming is *agorastikos*, van de markt.

Het gaat mij er niet om het socratisch gesprek als sofistich gesprek te ontmaskeren. Voor Socrates is het duidelijk dat de sofist een filosoof *schijnt*, maar het niet *is*. Hij leeft niet voor de zaak van het denken, maar wordt door *ulterior motives* zoals geldzucht geleid.

Dit vraagstuk van schijn en zijn treft vandaag de dag niet alleen het Socratisch gesprek, maar even goed het academisch bedrijf waartegen het zich verzet: de universiteit laat tot in haar wortels haar oren naar het marktmechanisme hangen. Wie kan beweren dat hij daar *niet* door is opgeslokt? Als dat *niemand* is, dan heeft het onderscheid tussen filosoof en sofist zijn zin verloren. Dan is het marktmechanisme in zijn zucht tot gelijkmaking *mateloos*. Het laat geen nadenken met betrekking tot zichzelf toe.

De *eigenlijke* Socratische ervaring zou de wereldmarkt op zijn grondvesten doen schudden – dankzij de stille luchtstroom van het echte gesprek.

⁷ Zie D.Boele, The “Benefits” of a Socratic Dialogue Or: Which Results Can We Promise?, *Inquiry*, XVII (3) 1997, p. 61.