NPI - Instituut voor Organisatie Ontwikkeling

syllabus: 1052.882
HS/LG

DE STRUCTUUR VAN HET GESPREK

Enkele gedachten over het gespreksverloop in verband met de middeleeuwse disputeerkunst.

Laten we even aannemen, dat het "4-fasen gesprek" (groepsbeeld-, oordeels- en besluitvorming) kenmerkend is voor de bewustzijnsziel. Dit kenmerkende element kan misschien belicht worden door vergelijking met de gespreksvorm van het dispuut (discussie) als de vrucht van de verstandsziele-ontwikkeling.

Een beschrijving van de fasen is als volgt:

1. These of quaestio - stelling of vraagstelling.
2. Argumentatio - toelichting, verdediging.
3. Inquistio of objectio - weloverwogen vraag of bezonnen tegenwerping.
4. Responsio of correctio - aanvaarding of verwerping.
5. Conclusio - gezamenlijke slotsom.

Neemt men 3 en 4 samen als aspecten van de oordeelsvorming, dan kan de parallel tot de 4 fasen makkelijk gevonden worden.

De splitsing van de oordeelsvorming is opmerkelijk. Bij nader toezien blijkt dat deze van 2 kanten uit gebeurt (2 partijen):
A stelt de these en geeft zijn beeldvorming (argumentatio);
B (de tegenspeler) komt met inquistio en objectio;
A gaat daarop in met responsio en correctio.

Dit is typisch voor de discussie (dispuut). Het voorvoegsel **dis-** betekent "uit elkaar gaand" of "in tweeën". Er wordt naar "onderscheidingen" gezocht, die tot tegenstellingen worden toegespitst: these - antithese.
(inti-these = op-positie = tegen(over)-stelling).

Door deze aan elkaar te meten (vergelijken, confronteren, uitvechten) moet de waarheid te voorschijn komen. Een dergelijk gesprek staat in dienst van de "dialectica". Het dialectische proces (these, antithese, synthese) is er duidelijk in te herkennen.
Nader beschouwd zijn alle fasen gekleurd door oordeelsvorming: these is reeds een oordeel, de quaestio is vaak rhetorisch ("de vraag stellen is haar beantwoorden", is een geliefkoosde wending van rhetoren); argumentatio is geen zuivere beeldvorming maar vaak ondersteuning van de these door andere oordelen en de conclusio ten slotte is een "laatste oordeel".

Valckenboschlaan 8, Postbus 299, 3700 AG Zeist, Telefoon 03404-20044, Fax 03404-12770.

Doel van het geheel is: **het vinden van de waarheid.** Door een gedachte in de dialoog te toetsen aan zijn antithesen, wordt deze gedachte meer en meer gelouterd en op hoger niveau gebracht (vergelijk de rol van de Inquisitie en de "advocatus diaboli").

Voor de verstandsziel is waarheid in zekere zin hetzelfde als moraliteit (R.St. Wahrheit ist Erzieher der Verstandesseele). Vandaar is het slechts een kleine stap naar het gevoel: wie de waarheid heeft, heeft ook het recht aan zijn zijde, vandaar de strijd der wereldbeschouwingen en de vervolging van allen die van het pad der waarheid afdwalen.
Een dispuut, voor ons misschien een intellectueel spel, was toen wellicht een kwestie van leven of dood. De hartstochten konden er dus een gevaarlijke rol in spelen.
In dit verband is een aantal "interactie-regels" van belang; men moest nl. beoefenen:

- **attentio** - aandacht, luisteren.
- **applicatio ad rem** - alles wat gezegd wordt moet op de zaak betrekking hebben i.t.t. argumentatio ad hominem (persoonsgericht argumenteren, insinuaties e.d.).
- **exclusio libidivum** - het uitsluiten van driften en sentimenten.

(Vergelijk Van Hoesel: eerlijke discussiemethoden en zindelijk denken.)

Het kunnen komen tot waarheid (hier door gesprek) berust blijkbaar op een ascese van het drift- en gevoelsleven. De verstandsziel moest toentertijd zich met kracht afzetten tegen een (decadent wordende, chaotische) gewaarwordingsziel. Vandaar misschien de koelheid, reinheid, onthevenheid en het formalisme van de nagestreefde gespreksvorm.
Ideaal is de wil in dienst te stellen van het kennen.

In onze tijd ligt het probleem anders. Doel van het gesprek: vinden van het juiste besluit (handeling). Ook als het om inzicht gaat heeft dit het karakter van een inzicht waar je iets mee kunt doen, het is een etappe op weg naar een toekomstig besluit.
We hebben als ideaal een eerste fase (groepsvorming, probleemstelling) die gekenmerkt is door "warmte". Deze beginwarmte is nodig om straks tot besluit en actie te kunnen komen.
Bij het handelen kunnen we een "wilsmoment" onderscheiden (impuls, motief, dynamiek) en een "vorm-moment" (het hoe, de structuur, de inpassing in de situatie, enz.).

De eerste fase is nu vooral **"zoeken naar een motief".** Het gaat niet zozeer om de juiste formulering van een probleem dat dan logisch moet worden opgelost (d.i. de qaestio), maar om de vraag: wat willen we eigenlijk, is er een probleem te vinden, waarvoor we allemaal warm willen lopen, dat de moeite waard is, dat ons verder helpt, e.d.?
Heeft men dit eenmaal, dan is juiste formulering van het probleem al bijna een kwestie van "beeldvorming".
Beeld- en oordeelsvorming dienen nu om "vorm te geven" aan de handeling (wat, hoe, wat is reëel, enz.).

In de besluitvorming vloeien motief en vorm ineen of misschien beter: het "beeld van de gewilde handeling" aan het einde van de oordeelsvorming wordt weer tot motief; accent bij het besluit is: wij doen het. De (nauwkeurige) vorm is secundair, deze vormt zich nl. opnieuw bij de uitvoering.
Beeld- en oordeelsvorming dienden vooral om tot een "verantwoord besluit" te komen.

De kwestie van de motivatie is dus het wezenlijk nieuwe element. Het disuut begon met de these. Dit werkt ook in het traditionele onderwijs door. Te memoreren als symptoom de hevige aanval van Cantor op 'teaching by definition'. De moderne mens beleeft, dat dit de belangstelling (leermotief) doodt. Bepleit wordt nu een 'warming up' voor de behandeling (vergl. eerste fase methodische instructie). De traditie begint met een zeer abstracte stelling en definitie, gevolgd door uitleggen. Bedoeling was daarvan m.i.: 'cooling down', nl. het teveel aan motivatie (Empfindungsseele) te temperen om objectief te leren denken. Een symptoom hiervan: bij het begin van de oordeelsfase dienen de kritische vragen en tegenwerpingen **weloverwogen** en **bezonnen** te zijn. Effect verinnerlijking, persoonlijkheids- en karaktervorming (voor wie de ascese kan opbrengen). Later verzwakken de drijfkrachten van de Empfindungsseele steeds meer en wordt na eeuwenlange oefening de vormzijde dominerend - gevolg: intellectualisme.
Natuurlijke motivatie heeft opgehouden, nu moeten we vanuit het IK een nieuwe zoeken. Dat is misschien het hoofdprobleem van onze groepsgesprekken.

De interactieregels (attentio enz.) gelden nog, m.n. bij beeld- en oordeelsvorming, ze zijn echter niet meer voldoende, maar meer een vanzelfsprekende voorwaarde voor het goede gesprek.

Nog een verschil: het dialectische karakter verandert. Het probleem wordt niet in tweeën gesplitst om dan tot aanvaarding en verwerping of tot compromis te komen. Na de probleemstelling (centrum) wendt de groep zich naar de periferie op zoek naar relevante gegevens uit de situatie. De oordeelsvorming heeft het karakter van: de mogelijke

standpunten opzoeken om vandaar naar het probleem te kijken (differentiatie). Rondwandelend langs de standpunten wordt uit de verschillende aspecten een essentie gewonnen die tot de oplossing van het probleem of het besluit leidt (integratie).

Misschien kunnen we van deze beelden uitgaand nog enkele sleutels voor de evaluatie vinden.

COPYRIGHT NPI