

Het filosofisch-praktisch groeps gesprek

Sebastiaan den Uijl

“Être raisonnable ou fonctionnel, c’est avoir des objets, et c’est s’affairer autour d’eux; être fou, c’est se laisser accaparer complètement par les modèles du désir.”¹

In september 2016 kwam een groep filosofisch practici bij elkaar in Nunspeet om te onderzoeken of de filosofisch-praktische methode kan worden toegepast in groeps gesprekken.

We hebben ons afgevraagd of het doel van een filosofisch groeps gesprek het vinden van een gemeenschappelijke vraag is, wat gemeenschappelijkheid betekent en met welk verlangen de leden aan een groeps gesprek deelnemen.

Het experiment heeft in februari 2017 een vervolg gekregen aan de filosofische praktijk Berkelstraat in Rotterdam. In een kleinere groep hebben we geoefend met een groeps gesprek waarin de deelnemers ieder afzonderlijk tot een vraag komen. Ook hebben we gewerkt met de methode 'anders denken', waarin een groep door herkadring haar eigen overtuigingen gaat bevragen.² In Zoetermeer hebben Roeland ten Napel en ik een aantal gesprekken gevoerd over de invloed van groepsdynamiek en de vraag hoe je hier als gespreksleider mee om kunt gaan. In dit artikel wil ik laten zien hoe de mimetische theorie van de Franse filosoof René Girard het gedrag van mensen in groepen inzichtelijker maakt. Ook zal ik mij afvragen of deze theorie aanknopingspunten biedt voor het leiden van groeps gesprekken volgens de filosofisch-praktische methode.

I. Mimetisch verlangen

Het denken van René Girard (1923-2015) is een theorie over de aard van verlangen. Verlangen heeft volgens hem niet de vorm van een lijn, waarbij een subject naar een object verlangt, maar van een driehoek, waarin een subject zijn verlangen naar een object overneemt van een rolmodel. Girard zegt daarom dat verlangen *mimetisch* van aard is.

Mensen hebben de neiging het verlangen van anderen te imiteren of hun eigen verlangen als navolgenswaardig voor te stellen. Denk bijvoorbeeld aan de mode op het gebied van kleding. Het is niet zo dat iedereen op een dag bedenkt om met een kapotte broek te gaan lopen. Er zijn mensen die daarmee beginnen en door anderen worden nagedaan. Daaruit blijkt dat verlangen niet zomaar een rechte lijn is van subject naar object, maar wordt bemiddeld door rolmodellen.

1 René Girard, *Des choses cachées depuis la fondation du monde* (Parijs: Grasset, 1978), 335.

2 Karin Benammar, *Reframing: the art of thinking differently* (Amsterdam: Boom, 2012).

Girard maakt een onderscheid tussen behoeften en verlangens. Behoeften aan voedsel en kleding zijn biologisch bepaald en object-gericht, terwijl verlangen uiteindelijk de wens is om op een rolmodel te gaan lijken. Wanneer ik bijvoorbeeld nieuwe kleding wil kopen komt dat voort uit een basisbehoefte. Maar de keuze voor het merk en de soort kleding wordt mij ingegeven door rolmodellen – uit de modewereld, maar ook uit mijn sociale omgeving – die mij vertellen dat ik een bepaald soort persoon zal zijn door deze kleding te dragen.

Verlangens zijn niet zozeer gericht op voorwerpen als wel op de ander, op wie ik wil lijken of waarvan ik wil dat hij op mij lijkt. In werkelijkheid verlang ik naar de volheid en zelfgenoegzaamheid van het rolmodel. Het voorwerp dient slechts om onderscheid te maken tussen het rolmodel en mijzelf. Het rolmodel lijkt een vervuld verlangen te hebben omdat hij in bezit is van het voorwerp. Hoewel het subject denkt naar een bepaald voorwerp te verlangen – zoals geld, een auto of een bepaalde positie – is dit eigenlijk slechts een middel om zelf het rolmodel te worden.

Girard noemt het *romantisch* om te geloven in de autonomie van je verlangen en *romanesk* om in te zien dat dit verlangen eigenlijk bemiddeld is. Hij ontwikkelt dit onderscheid voor het eerst in een studie van het werk van Cervantes, Stendhal, Dostojevski en Proust.³ De personages in deze romans zijn anti-helden. Zij hebben vaak een onbestemd verlangen om 'anders' te zijn dan hun omgeving. Hoewel zij zelf denken dat dit verlangen autonoom is blijkt uit het verhaal dat zij eigenlijk een rolmodel imiteren voor wie zij grote bewondering hebben. In Stendhals *Le rouge et le noir* doet Julien Sorel bijvoorbeeld zijn held Napoleon na door diens liefdesaffaires te imiteren. Hij leeft daarom niet in de werkelijkheid, maar in een fictie die Girard de 'romantische leugen' noemt. Het werk zelf laat echter de 'romaneske waarheid' aan de lezer zien: het verlangen van deze romanhelden is helemaal niet zelfstandig, maar slechts de imitatie van een rolmodel.

Double bind

Girard maakt een onderscheid tussen interne en externe mediatie in de relatie tussen het subject en diens rolmodel. Bij externe mediatie staat het rolmodel op een onbereikbare afstand voor het subject. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer iemand een filmster of historisch personage bewondert. In dergelijke gevallen is er geen kans op conflict met het model door de sociale of historische afstand die het subject van het model scheidt. In sommige gevallen van externe mediatie wordt de imitatie zelfs aangemoedigd, bijvoorbeeld in de relatie tussen kinderen en ouders of tussen leraar en leerlingen. Bijna al het aangeleerd gedrag ontstaat door imitatie van externe rolmodellen. Er zijn dan wel duidelijke grenzen die de afstand tussen subject en model bewaren en zo helpen om conflicten te vermijden.

³ René Girard, *Mensonge romantique et vérité romanesque* (Parijs: Grasset, 1961).

Interne mediatie vindt plaats wanneer het subject iemand uit zijn eigen omgeving tot rolmodel neemt. Dit kan al snel leiden tot conflicten of op zijn minst pijnlijke situaties. Een echtpaar boekt een vakantie en vertelt op een avond aan een bevriend stel waarheen zij op reis gaan. Enige tijd later horen zij dat het andere echtpaar precies dezelfde vakantie heeft geboekt. Wat is er precies pijnlijk aan deze situatie? Girard zou zeggen dat er aan het echtpaar een volheid en zelfgenoegzaamheid wordt toegeschreven die illusoir is. In feite geeft het bevriende stel aan dat zij het echtpaar willen *zijn*. Het verlangen van het subject is niet gericht op het object - de vakantie - maar op het model dat het object aanwijst. Verlangen lijkt gericht op objecten, maar daarachter schuilt het verlangen om precies als de ander te zijn.⁴

Interne mediatie geeft volgens Girard aanleiding tot rivaliteit en conflicten tussen mensen. Dat komt niet alleen omdat het onmogelijk is om een ander te zijn, maar ook omdat sommige objecten niet kunnen worden gedeeld. In *The Two Gentlemen of Verona* zijn Proteus en Valentine elkaars beste vrienden. Proteus ('de veranderlijke') imiteert Valentine in alles wat hij doet en wordt daardoor verliefd op diens geliefde Sophia. In een situatie als deze ontstaat er een ambigue relatie tussen subject en rolmodel die Girard de *double bind* noemt. Enerzijds zegt het model 'volg mij na!', maar wanneer het subject te dichtbij komt wordt de boodschap 'volg mij niet na!' Geconfronteerd met het plotselinge 'nee' van het rolmodel verandert deze voor het subject in een obstakel en een rivaal voor zijn verlangen. Natuurlijk is een ruzie tussen de twee vrienden het gevolg.⁵

Mimetische crisis

Wanneer het model tot obstakel wordt vallen de verschillen tussen subject en rolmodel steeds meer weg. Het subject ambieert het rolmodel te zijn en het rolmodel voelt zich bedreigd. Het gevolg van deze *indifferentiatie* is dat beiden de verschillen tussen elkaar juist gaan benadrukken. Dat gebeurt door middel van wederzijdse beschuldigingen, die ertoe dienen de ander de status van rolmodel te ontzeggen. Hoewel subject en rolmodel in de rivaliteit steeds naar verschillen zoeken worden zij juist daarin steeds meer aan elkaar gelijk.

Aangezien het verlangen allereerst gericht is op het rolmodel verdwijnt het object dat de rivaliteit veroorzaakte langzaam uit beeld. In plaats daarvan worden de rivalen steeds meer gefascineerd door elkaars verlangen. In dit stadium staan de rivalen als *dubbelgangers* tegenover elkaar. De perceptie van de ander raakt nu vertekend. Beiden kunnen elkaar alleen nog maar zien als obstakel om het rolmodel te worden en daarom neemt elk aanstoot aan alles wat de ander zegt of doet.

4 *Ibid.*, 101: Le désir selon l'Autre est toujours le désir d'être un Autre. Il n'y a qu'un seul désir métaphysique mais les désirs particuliers qui concrétisent ce désir primordial varient à l'infini.

5 René Girard, *A Theatre of Envy* (New York: Oxford University Press, 1991), 8-20.

Het conflict escaleert omdat het verlangen erop gericht is zich van de ander te ontdoen. De wederkerigheid van het verlangen verwordt uiteindelijk tot de wederkerigheid van geweld. Maar net als verlangen is ook geweld besmettelijk. Het breidt zich gemakkelijk uit naar andere leden van de groep. Girard spreekt in dit verband van een *mimetische crisis*. Iemand die zich in het conflict mengt wordt al snel zelf gezien als obstakel voor het verlangen. Hij wordt aangevallen en zal zich als natuurlijke reactie verdedigen. Het gevolg is dat de groep gepolariseerd raakt en de leden steeds meer tegenover elkaar komen te staan.

Het zondebok-mechanisme

In een dergelijke situatie van om zich heen grijpend geweld kan de groep zich gemakkelijk tegen één van haar eigen leden keren. Girard noemt dit verschijnsel het *zondebok-mechanisme*. Eén persoon krijgt de schuld van de problemen binnen de groep en wordt als zondebok uitgestoten, waardoor het geweld naar buiten toe gekanaliseerd wordt. Het zondebok-mechanisme kan een *sociaal feit* (Durkheim) worden genoemd. Het is een verschijnsel dat zich in groepen en samenlevingen laat waarnemen, maar het individuele denken en handelen overstijgt.

Tijdens de mimetische crisis geven de leden van de groep elkaar de schuld van het conflict dat is ontstaan. Dat doet men omdat men de verschillen tussen elkaar wil benadrukken, die door het geweld worden uitgewist. Op een gegeven moment kan één van de leden zich niet meer tegen deze beschuldigingen verweren. De groep verenigt zich rond deze persoon en gaat geloven dat hij echt schuldig is aan het conflict. Door deze *zondebok* uit te sluiten komt de groep weer bij elkaar en vindt een manier om het ongedifferentieerde geweld naar buiten te richten.

Het denken dat tot het zondebok-mechanisme leidt heeft een *mythisch* karakter. Natuurlijk is de zondebok niet echt schuldig, waar het om gaat is dat de groep aan zijn schuld gelooft. Vaak worden personen aangewezen die zich niet goed kunnen verweren of blijven opvallen terwijl de verschillen in de groep steeds kleiner worden. Men kan hierbij denken aan marginale groepen zoals etnische of religieuze minderheden. Door dit blijvende verschil kan de groep zich tegenover deze minderheid definiëren en haar uitstoten. Daardoor wordt een nieuwe eenheid bereikt.

Het zondebok-mechanisme heeft een *homeopatische* werking. Een klein beetje geweld wordt gebruikt om een groter geweld te voorkomen. Het geweld tegen de enkeling dient om de escalatie van het geweld binnen de groep te verhinderen. Maar het gaat slechts om een tijdelijk medicijn. Omdat de zondebok niet echt schuldig is aan de problemen in de groep, worden deze door zijn verwijdering ook niet opgelost. Na verloop van tijd steekt het conflict weer de kop op en zal een nieuwe zondebok nodig zijn om de eenheid binnen de groep te bewaren.

II. Het groepsgesprek

In het vorige gedeelte heb ik een overzicht gegeven van de mimetische theorie. Ik zal haar nu toepassen op het groepsgesprek. Daarbij zal ik mij afvragen welke consequenties het mimetische verlangen heeft voor de mogelijkheid van filosofisch spreken in een groep.

Ook wanneer mensen bij elkaar komen om een gesprek te voeren vormen zij een groep. Wie een gesprek aangaat met een ander gaat het ergens over hebben. Het onderwerp van gesprek kan meer of minder met de belangen van de sprekers te maken hebben. Een gesprek over het weer met een onbekende is van minder belang dan een gesprek met de familie over de verdeling van de erfenis. In het laatste geval zijn er verschillende belangen die met elkaar in overeenstemming moeten worden gebracht.

Een belang veronderstelt een bepaald verlangen. In het familiegesprek zal er bijvoorbeeld iemand zijn die de lamp van de overledene graag wil hebben. Gezien vanuit de mimetische theorie is deze persoon het subject. De lamp is hem door een rolmodel aangewezen – de overledene of iemand anders – en hij meent dat hij door dit voorwerp in bezit te krijgen zijn verlangen om op het rolmodel te lijken zal vervullen en gelukkiger zal zijn.

Om te verlangen moet je wel weten waar je naar verlangt. De persoon uit het familiegesprek meent te weten wat het probleem is – dat hij de lamp niet bezit – en ook wat de oplossing moet zijn. Omdat hij meent te weten dat de lamp de oplossing van het probleem is verlangt hij ernaar. Aan het mimetische verlangen ligt een weten ten grondslag. Daarin ligt de schakel tussen de mimetische theorie en de filosofisch-praktische methode.

Belangeloos

Want filosofisch spreken begint juist wanneer men iets niet weet. Wie zich er bewust van is dat hij iets niet weet kan een vraag stellen. In het gesprek over de erfenis luidt die vraag bijvoorbeeld: 'wat is een rechtvaardige verdeling van de bezittingen van de overledene?' Omdat de persoon uit het voorbeeld het antwoord al meent te weten zal hij deze vraag niet zo snel stellen.

Een andere manier om dit te zeggen is dat filosofisch spreken belangeloos is. Want zolang iemand met een bepaald belang deelneemt aan het gesprek impliceert dit dat hij meent te weten wat de oplossing is. Hij kan pas vragen gaan stellen als hij dit vermeende weten opgeeft. Maar dan heeft hij ook geen reden meer om ergens naar te verlangen.

Een filosofisch gesprek is een belangeloos onderzoek naar een probleem. De deelnemers zijn zich ervan bewust dat zij de oplossing van het probleem niet weten. Daarom proberen zij meer te weten te komen over het probleem zelf. Dat doen zij door het vinden van een goede vraag. Omdat

deze vraag de uitdrukking is van wat de deelnemers *niet* weten raakt zij aan het probleem in de werkelijkheid. Wat iemand weet is daarentegen slechts zijn persoonlijke voorstelling van het probleem.

Gespreksvormen

Het rolmodel is in een gesprek bij uitstek degene die het weet. Daarom kan hij de andere deelnemers een oplossing voor het probleem aanwijzen. De overige deelnemers zijn subject als zij met het rolmodel instemmen. Maar als er verschillende voorstellingen van een probleem zijn – en daarmee verschillende rolmodellen – kan er al snel een conflict ontstaan. Het vermeende weten leidt dan tot steeds minder redelijke vormen van spreken.

In een debat worden de verschillende standpunten als een gegeven aangenomen. Anders dan in een dialoog – waarin men het niet weet – weten de deelnemers aan een debat juist wél wat de oplossing van het probleem moet zijn. In een politiek debat bijvoorbeeld zou men een slecht figuur slaan als men het echt niet meer wist. Het doel van het debat is om de ander te overtuigen van het eigen gelijk, niet om meer te weten te komen over het probleem.

Een conflict ontstaat wanneer de andere partij zich niet laat overtuigen. Kenmerkend voor het conflict is dat de ander zelf wordt aangevallen en niet diens standpunt. Dat gebeurt bijvoorbeeld door het gebruik van drogredenen en beschuldigingen. Deze hebben tot doel de ander als serieuze gesprekspartner te diskwalificeren.

Het zondebokmechanisme treedt in werking om de escalatie van het conflict te voorkomen. Eén van de partijen krijgt de schuld voor het probleem in de schoenen geschoven. Ook de perceptie van de werkelijkheid binnen de groep raakt vertekend. De groep denkt door een schuldige aan te wijzen de oorzaak van het probleem te hebben gevonden. Maar een buitenstaander ziet dat men al lang niet meer op rationele wijze met elkaar spreekt.

III. Filosofisch spreken

Volgens Plato moet men in een dialoog de gesprekspartner geen pootje lichten, maar hem als hij valt juist weer op de been helpen. De redelijkheid van de filosofische dialoog staat in contrast met het mythische denken dat tot het geweld tegen de zondebok leidt. In het volgende stuk zal ik laten zien dat de verlangens die in de filosofische dialoog tot uitdrukking komen zich onttrekken aan de driehoek van het mimetische verlangen. Ik zal dit doen aan de hand van de gesprekken die ik als filosofisch practicus heb gevoerd.

Het filosofisch-praktisch gesprek is een gespreksvorm waarin de voorkeur wordt gegeven

aan het stellen van vragen. Ook wie vraagt spreekt een bepaald verlangen uit, namelijk om iets te weten te komen. Daarnaast moet iemand die een vraag stelt eerst weten wat hij niet weet. Tijdens het gesprek begeleidt de filosofisch practicus zijn bezoeker naar dit besef van onwetendheid – de aporie – om hem of haar van daaruit een goede vraag te laten stellen.

Het verlangen om iets te weten te komen is verbonden met een ander verlangen. Dat verlangen is de reden dat de bezoeker naar de praktijk is gekomen. Het is haar verlangen naar iets dat werkelijk goed is en mooi. Er is bij de bezoeker sprake van een onvervuld verlangen en bovenal het besef dat zij *niet weet* hoe zij dit verlangen moet vervullen. Omdat zij beseft dat ze iets niet weet dat voor haar van belang is, maar het wel wil weten, komt zij op bezoek bij de practicus met het verlangen om het te weten te komen.⁶

De bezoeker komt echter ook met andere verlangens de praktijk binnen. Zij verlangt bijvoorbeeld naar troost of geruststelling. De practicus moet haar in al deze verlangens teleurstellen. In plaats daarvan richt hij haar verlangen op het stellen van vragen. Want enkel door te vragen kan de bezoeker erachter komen wat zij nog niet weet om haar werkelijke verlangen vervuld te zien.

De practicus als rolmodel

De practicus is het rolmodel dat het verlangen van de bezoeker richt op het vragen. Door zijn eigen verlangen – het verlangen van de practicus – aan haar te tonen wil hij haar verleiden om net als hij vragen te gaan stellen. De practicus is echter een bijzonder rolmodel. Hij wijst de bezoeker namelijk geen object aan waar zij naar zou moeten verlangen. Een vraag is geen ding maar eerder een weg die je kunt gaan. De bezoeker gaat door te vragen haar eigen weg en komt uit bij wat ze niet weet.

Het rolmodel weet normaal gesproken wat het probleem is van de ander. Daarom kan hij haar een oplossing bieden. Een huisarts bijvoorbeeld weet wat zijn bezoeker mankeert en kan haar daarom een recept voorschrijven. Het recept dient vervolgens als middel om haar uiteindelijke verlangen – gezond zijn – te vervullen. De bezoeker neemt zowel het probleem als de oplossing van de dokter aan en hoeft zijn raad alleen maar op te volgen.

De filosofisch practicus is echter een rolmodel dat het niet weet. Hij kan zijn bezoeker enkel aanmoedigen om zelf vragen te gaan stellen. Dit heeft tot gevolg dat de verhouding tussen subject en rolmodel in het filosofisch gesprek wordt omgekeerd. De practicus blijft weliswaar rolmodel, want hij verlangt dat de bezoeker zijn vragende houding overneemt. Maar omdat het haar vragen zijn moet hij haar volgen in het gesprek. De practicus volgt het pad dat de bezoeker al vragend aflegt en begeleidt haar door zijn vragende houding.

⁶ Harm van der Gaag, *Wie het niet weet mag het zeggen* (Leusden: ISVW, 2015), 16.

Door dit gebruik van socratische ironie onttrekt het filosofisch-praktisch gesprek zich aan de driehoek van het mimetische verlangen. De practicus weet niet welk object hij de bezoeker zou moeten aanwijzen als de oplossing van haar probleem. De bezoeker moet daarom haar eigen vragen gaan stellen. Dat heeft tot gevolg dat zij meer te weten komt over haar eigen authentieke verlangen naar iets dat goed is en mooi. Zij kan het verlangen van de practicus niet overnemen en zijn volgeling worden omdat zijn verlangen niet gericht is op voorwerpen, maar op de vraag.

IV. Het filosofisch-praktisch groepsgebrek

In de voorgaande paragrafen heb ik een uitleg gegeven van de mimetische theorie van René Girard en de rol van het mimetische verlangen in het groepsgebrek besproken. Ook heb ik laten zien hoe in de filosofisch-praktische methode het verlangen om te vragen wordt ingezet om de bezoeker weet te laten krijgen van haar eigen authentieke verlangen naar wat goed is en mooi. Maar kan de filosofisch-praktische methode ook worden toegepast in groepsgebreken? Is het mogelijk om een groep te laten filosoferen?

Het mimetische verlangen dat Girard heeft beschreven is onfilosofisch. Het is weliswaar de uitdrukking van het eigen verlangen naar iets dat goed is en mooi. Maar dit eigen verlangen wordt geconcretiseerd door het verlangen van iemand anders over te nemen. De reden dat wij dit doen is dat wij eigenlijk niet weten waar wij naar verlangen. Om daar achter te komen, moeten wij afscheid nemen van de verlangens van anderen en in plaats daarvan ernaar verlangen om vragen te stellen over wat wij niet weten.

Als dat al moeilijk is voor een individu in gesprek met de practicus, dan is het nog veel moeilijker in een groepsgebrek. In een groep is men eerder bezig met hoe men op elkaar overkomt. Veel mensen zijn beschroomd om in een groep te laten zien dat zij iets niet weten en vragen te stellen. Vanuit de mimetische theorie wordt duidelijker waarom dit het geval is. Wie iets niet weet laat daarmee merken dat hij niet het rolmodel is. Want die werd juist gedefinieerd door wél te weten waar hij naar verlangt. Iemand die iets niet weet zal ofwel de rol van subject moeten aannemen en vinden wat het rolmodel vindt, of zich buiten de groep plaatsen. En dat is gezien de mogelijkheid van het zondebok-mechanisme een kwetsbare positie.

De rommelrepubliek

In het ideale groepsgebrek zouden alle deelnemers zich bewust zijn van hun mimetische verlangen. Zij hebben afscheid genomen van de wens om het rolmodel te zijn. De deelnemers zijn allen gelijk aan elkaar in het feit dat zij niet weten. Daarom is niet wie iets zegt van belang, maar enkel of wat

hij of zij zegt het onderzoek verder helpt. Door de voorkeur te geven aan het niet-weten en het stellen van vragen – dus juist aan kwetsbaarheid – krijgt de groep toegang tot het probleem dat zij wil onderzoeken.

Een dergelijk ideaal bleek in Nunspeet onbereikbaar. In de eerste plaats is het niet mogelijk om voortdurend met het verlangen om vragen te stellen – het verlangen van de practicus – aan het gesprek deel te nemen. Daarnaast is het ondoenlijk om bij elkaar te controleren of de ander wel met het verlangen van de practicus aan het gesprek deelneemt. Dat leidt tot wantrouwen jegens elkaar en staat de voortgang van het gesprek in de weg. In een communicatieve gemeenschap moet je ervan uitgaan dat de mensen met wie je spreekt oprecht zijn.

Eén van de deelnemers merkte op dat de communicatieve gemeenschap een regulatief beginsel is. We zijn er naar op weg, maar bereiken haar nooit. Wel kunnen we vertrouwen hebben in de oprechtheid van wat de ander zegt, de verantwoordelijkheid daarvoor bij de ander laten en tolerant zijn ten opzichte van niet-filosofische manieren van spreken. Het filosofisch-praktisch groepsgesprek bleek aan het einde van het weekend een krachtige, maar ook een rommelige gespreksvorm.

De gespreksleider

Ook al blijft het filosofisch groepsgesprek een ideaal, toch is het mogelijk te vragen langs welke weg dit ideaal het dichtst kan worden benaderd. Aan het einde van dit onderzoek wil ik daarom kijken welke toegevoegde waarde een gespreksleider in het filosofisch groepsgesprek kan hebben. Ik zal dit uitwerken aan de hand van de drie kardinale deugden van de filosofisch practicus: matigheid, moed en wijsheid.

De gespreksleider zal net als in het individuele gesprek een rolmodel zijn dat het niet weet. Daarom kan hij ook geen oplossing aandragen voor het probleem dat de deelnemers willen bespreken. Wel zal hij een vragende houding uitdragen, die de deelnemers aan het gesprek kunnen overnemen. Hoe meer leden van de groep zich deze vragende houding eigen maken, hoe meer het gesprek in de richting zal komen van de filosofisch dialoog.

De *matigheid* van de gespreksleider bestaat erin dat hij zijn eigen verlangens heeft gematigd ten gunste van het verlangen om vragen te stellen. Omdat de leden van de groep zijn vragende houding overnemen, zullen ook hun eigen mimetische verlangens worden gematigd. De practicus wijst de groep enkel op de weg van het vragen. Hij begeleidt hen op deze weg, die zij zelf moeten gaan om te weten te komen wat goed is en mooi over het probleem dat zij bespreken.

Om een vraag te stellen moet je eerst weten wat je niet weet. De gespreksleider zal daarom met de deelnemers een onderzoek instellen naar wat zij weten over het probleem. Het doel van dit

onderzoek is dat de deelnemers erachter komen wat zij *nog niet* weten. De gespreksleiders brengt de deelnemers naar de grens van hun kennis over het probleem zodat zij op dit punt – dat van de verlegenheid of aporie – een goede vraag kunnen formuleren.

De *moed* van de gespreksleider bestaat erin dat hij de deelnemers bewust maakt van hun eigen onwetendheid. Daar is moed voor nodig omdat het kan leiden tot ergernis. Iemand laten merken dat hij iets niet weet betekent de ander de status van rolmodel ontzeggen. In een groep kan het bovendien als gezichtsverlies worden gevoeld. Maar in een filosofisch gesprek is het juist nodig om afscheid te nemen van het rolmodel – als degene die het weet – om in de toestand van aporie en verlegenheid te raken. Enkel vanuit dit besef van de eigen onwetendheid kunnen de deelnemers echt gaan vragen.

Het doel van het filosofisch-praktisch groepsgesprek is om tot een gemeenschappelijke vraag te komen. Een gemeenschappelijke vraag is – zagen we in Nunspeet – een vraag waar een gemeenschappelijk verlangen aan ten grondslag ligt. Hoe meer deelnemers gericht zijn op het probleem zelf, des te meer focus zal het vragen in de groep krijgen. Het verlangen van de deelnemers convergeert dan op de vraag waar de groep op dat moment voor staat.

De *wijsheid* van de gespreksleider is dat hij het verlangen van de deelnemers richt op de vraag die er op dat moment in het gesprek toe doet. Daarmee wordt het doel van het filosofisch gesprek op de eenvoudigste manier bereikt. De gespreksleider zal er ook voor zorgen dat deze vraag zorgvuldig wordt geformuleerd. Als er tijdens het gesprek meerdere vragen relevant blijken zal hij de mogelijke wegen in het gesprek aangeven, waarna de groep besluit één vraag te onderzoeken.

Conclusie

In dit onderzoek heb ik mij afgevraagd of filosofisch spreken in een groep mogelijk is. Ik heb een uitleg geven van de mimetische theorie van René Girard. Het fundament van deze theorie is het mimetische verlangen. Verlangen is niet een rechte lijn van subject naar object, maar heeft de vorm van een driehoek. Daarin neemt een subject het verlangen van een rolmodel naar een voorwerp over.

Wie op een mimetische wijze verlangt neemt het verlangen van iemand anders over. Dat doet het subject omdat hij zelf niet weet waar hij naar verlangt, terwijl het rolmodel dit wel lijkt te weten. Het mimetisch verlangen is gebaseerd op wat een ander weet. Daarin ligt de schakel tussen de mimetische theorie en de filosofisch-praktische methode.

Het filosofisch gesprek gaat uit van een ander verlangen. Dat is het verlangen om vragen te stellen over het probleem. Dit verlangen is juist gebaseerd op wat de bezoeker zelf niet weet. In

het filosofisch gesprek wordt de bezoeker bewust van wat zij nog niet weet over het probleem en wordt haar verlangen om zelf vragen te stellen gewekt.

Het mimetische verlangen en het verlangen om vragen te stellen zijn beide uitdrukking van het eigen verlangen van de bezoeker naar iets dat goed is en mooi. Maar in het eerste geval wordt dit verlangen geconcretiseerd door het verlangen van iemand anders over te nemen. Omdat dit verlangen van de ander gebaseerd is op een weten wat het probleem is, kan het niet anders dan het verlangen naar een oplossing zijn. Het verlangen om vragen te stellen veronderstelt echter dat we niet weten wat het probleem is. Daarom is het niet het verlangen naar een oplossing, maar een verlangen om meer te weten te komen over het probleem.

In het individuele gesprek neemt de filosofisch practicus de bijzondere positie in van het rolmodel dat het niet weet. Hij kan de bezoeker daarom geen voorwerp aanwijzen waar zij naar zou moeten verlangen en dat zou dienen als de oplossing van haar probleem. In plaats daarvan verlangt hij van haar dat zij vragen gaat stellen. Daardoor gaat zij haar eigen weg en komt uit bij wat zij nog niet weet om haar eigen verlangen naar wat goed is en mooi te vervullen. De practicus is rolmodel omdat de bezoeker zijn vragende houding overneemt, maar tegelijkertijd subject omdat hij haar moet volgen in het gesprek. Op deze manier wordt in het filosofisch gesprek afscheid genomen van de machtsverhouding tussen subject en rolmodel.

In het groepsgesprek is de gespreksleider eveneens een rolmodel dat het niet weet. Hij heeft zijn eigen verlangens gematigd ten gunste van het verlangen om vragen te stellen. Tijdens het gesprek verlangt hij dat de deelnemers zijn vragende houding overnemen. Daarnaast stelt hij een onderzoek in naar wat de deelnemers al weten en heeft hij de moed hen bewust te maken van wat zij nog niet weten. Wanneer de deelnemers in verlegenheid zijn geraakt over het probleem helpt hij hen bij het vinden en formuleren van een gemeenschappelijke vraag. Op deze manier wordt het ideaal van een filosofische dialoog benaderd, waarin een gemeenschap van niet-weters vraagt naar wat zij nog niet weten.