

Boekbespreking

De kunst van het vragen stellen

3 december 2020

Thomas Wijsman

We stellen voortdurend vragen: in interviews voor ons auditwerk, bij teamoverleg of aansturing van medewerkers, in netwerkcontacten of persoonlijke relaties. Als we dan zo vaak vragen stellen, zullen we er wel goed in zijn, zou je denken. Oefening baart kunst, nietwaar? Dat blijkt bar tegen te vallen. Neem daarom het hier besproken boek tot je en leer waar dat door komt en hoe het beter kan.



Auteurs Elke Wiss

Titel Socrates op sneakers; Filosofische gids voor het stellen van goede vragen

Uitgever en jaar van uitgave Ambo|Anthos, 2020

ISBN 978 90 263 4690 3 (e-book), 978 90 263 4689 7 (paperback)

Socrates, was dat niet zo'n saaie filosoof uit de Griekse oudheid, van wie je vandaag de dag niets te leren hebt? Nou nee. Integendeel, Socrates is 'alive and kicking'. Vandaar – en ongetwijfeld ook omdat het lekker bekt en intrigeert – de toevoeging 'op sneakers' in de titel. Van Socrates kunnen we leren hoe we een nieuwsgierige, verwonderde houding ontwikkelen en hoe we elkaar en onszelf kritisch bevragen.

Geen checklist, wel een praktische handleiding

Voor auditors misschien een tegenvaller, maar het boek is geen checklist en bevat ook geen lijstjes vragen die altijd werken. De kracht van het boek is nu juist dat het aanzet tot nadenken. En dat het stimuleert een houding te ontwikkelen die je helpt op eigen kracht in uiteenlopende situaties vragen te stellen die tot inzicht leiden. Inzicht bij jou als vragensteller én – misschien nog belangrijker – bij degene aan wie je de vragen stelt. In de woorden van auteur Elke Wiss: haar boek is voor dappere denkers, voor mensen die durven twijfelen, die willen onderzoeken in plaats van zeker weten. Het is een praktische handleiding voor het ontwikkelen van een vragende houding en het stellen van goede vragen, met als leermeester de Griekse filosoof Socrates.

Hoe te lezen

Zelden doe ik in mijn boekbesprekingen voor deze rubriek de aanbeveling een boek van kaptot kapt te lezen. Vaak heb je er meer aan een boek eerst door te bladeren en er vervolgens je eigen weg doorheen te kiezen. Maar bij dit boek zou ik de volgorde van de auteur aanhouden. Zo leer je eerst waarom goede vragen stellen zo lastig is en vervolgens welke houding ervoor nodig is: de Socratische houding. Daarna volgt de praktijk: praktische basisvoorwaarden voor het stellen van goede, verdiepende vragen en technische tips en trucs. Het boek sluit af met een hoofdstuk over de inbedding van je vragen in een gesprek.

Sleutel: Socratische houding

Een Socratische houding is de sleutel tot de schatkamer van goede vragen. De Socratische houding is een vragende houding, een onwetende, verwonderde, soms zelfs naïeve houding. Vanuit deze houding stel je zelfs schijnbaar vanzelfsprekende dingen ter discussie. Als iemand bijvoorbeeld zegt: 'je mag niet liegen tegen vrienden', zou een Socratische vraag kunnen zijn: 'mag je nooit tegen vrienden liegen?'. Vervolgens graaf je via een vraag- en antwoordspel samen dieper naar wat onder de oppervlakte van de schijnbaar simpele opmerking verborgen ligt. Essentieel is dat het niet bij een uitwisseling van abstracties blijft en dat concrete voorbeelden het gesprek richting geven.

Onderdeel van de Socratische houding is ook dat je je gesprekspartner toestemming vraagt om je vragen te mogen stellen. Een manier hiervoor is bijvoorbeeld: 'vind je het goed als ik hier wat vragen over stel?'. Door open en eerlijk te zijn (zie tekstkader 'Wees een OEN'), en door toestemming te vragen creëer je een veilige situatie waar diepgravende vragen die 'dichtbij komen' minder snel bedreigend zijn.

Gespreksvoering

Met losse vragen heb je natuurlijk nog geen gesprek, hoe goed die vragen ook zijn en hoezeer ze uit een Socratische houding mogen voortkomen. Vandaar het laatste hoofdstuk, over het opbouwen van een gesprek. Wiss bespreekt hier hoe je tot een dialoog komt en hoe je doorvragen, confronterende en 'stel dat'-vragen kunt inzetten. Het laatstgenoemde vraagtype lijkt overigens eerder uit de coachingshoek te komen dan uit de Socratische benadering. Dat neemt niet weg dat het een krachtig middel kan zijn om nieuwe inzichten te laten ontstaan.

Praktisch, vlot geschreven boek

Het bovenstaande biedt een blik in volgelvlucht en klinkt daardoor misschien abstract. Wees gerust, het boek zelf is juist bijzonder praktisch. Het bevat veel tips en een ruim aantal verhelderende voorbeelden van vragen en dialogen. Het is ook vlot geschreven, en door de vaart en de afwisseling van theorie, tips en voorbeelden houdt Elke Wiss je goed bij de les.

Kortom...

Een aanrader. Zeker voor de meer op hard-skills gerichten onder ons, die hun gespreksrepertoire willen verrijken met soft skills.

'Wees een OEN'

Marijke Lingsma van de coachingsopleiding Coachboulevard drukt deze houding treffend uit met de slogan 'wees een OEN'.¹ Dat wil zeggen: wees Open, Eerlijk en Nieuwsgierig. Openheid is luisteren zonder te oordelen en zaken die je tijdens het gesprek opvallen, neutraal benoemen. Eerlijkheid is oprecht en authentiek zijn: als je iets raar of onprettig vindt, maak dat dan duidelijk, twijfel je over zaken, benoem dit en geef aan waarom. De nieuwsgierigheid in 'OEN' is niet die van een 'nieuwsgierig Aagje', maar betekent dat je oprechte belangstelling hebt en toont voor wat de ander voelt, wil, vindt, beweegt, et cetera. Extra aardig aan het op zich al kernachtige, richtinggevende acroniem 'OEN' is dat het nog een tweede betekenis heeft. Dat is: durf over te komen als een oen, een onbenul. Want je gesprekspartner mag vinden dat je naar de bekende weg vraagt, niet zelden blijkt die toch net (of totaal) iets anders te bedoelen dan jij dacht.

NOOT

¹zie bijvoorbeeld: Marijke Lingsma en Aty Boers. *'Help! ik ga coachen; Coach jezelf als coach – basisbeginselen, tips en checklists'*. Utrecht, Multi Media Coach B.V, 2009.



Drs. Th. (Thomas) Wijsman RE | coach en strategisch adviseur

Gepokt en gemazeld bij de Algemene Rekenkamer is Thomas Wijsman nu actief als coach en strategisch adviseur. Hij is opgeleid in IT, IT-audit, psychologie en coaching, en combineert zo hard en soft skills. Daarnaast is hij actief in verschillende commissies van Norea.