

CREATIEF met SOCRATES



DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN

Wat kunt u anno 2014 nog van Socrates leren? De juiste vragen stellen, bijvoorbeeld. En geloven in de vroedkunst der gedachten.

DOOR BERT VOET, ILLUSTRATIE BART SCHOOFS

De kracht van het vragen stellen, heet de open cursus die Kristof Van Rossem aanbiedt. Hij doceert filosofie en bedrijfsethiek aan de HUBrussel en is lector aan de lerarenopleiding van de KU Leuven. Volgens Van Rossem is *de vraag* het centrale instrument voor iedereen die met mensen werkt. Maar zoals we dagelijks mogen ondervinden, zijn er goede en slechte vragen. 'Een eerste probleem is zorgvuldig formuleren', zegt Van Rossem. 'Mensen stellen bijvoorbeeld verschillende vra-

gen tegelijk: "Pleasant feestje gisteren? Druk? Bekenden gezien?" Zo kan de ontvanger nooit antwoorden. Je moet je afvragen of je met je vraaggedrag je doel bereikt. Stel één eenduidige en korte vraag tegelijk – maximaal acht woorden. En stel open, niet-gestuurde vragen. Dus niet: "Vind jij Jan ook zo lui?" want daar zit al een opvatting in. Dat is handig als je iemand in jouw kamp wilt, maar als je écht diens mening wilt weten, vraag je: "Wat vind je van de inzet van Jan?"

Let u ook eens op de 'disciplineren' van het antwoord. Van Rossem: 'Vaak reageren

mensen op je vraag maar antwoorden ze niet. Zoals in "ik heb nog veel rugpijn" na de vraag "heeft de dokter je gisteren goed verzorgd?". Velen hebben dat niet door, of zijn er niet streng genoeg voor.'

En dan is er de derde kwestie: u moet vooral doorvragen. 'Het is lastig om ergens de kern van te vinden, want je krijgt allerlei verhalen en associaties als antwoord. Om er toe te komen, moet je vooral heel scherp luisteren en letterlijk herhalen wat iemand heeft gezegd. Wie goed luistert, hoeft niet mee te voelen. Als je *empathisch* luistert, stel je je allerlei dingen voor bij een verhaal, vanuit je eigen gevoelens en associaties. Dat is niet noodzakelijk wat de ander bedoelt. Hulpverleners parafraseren vaak. Niet doen. Gewoon vragen stellen. Gebruik de *kameleonstijl*: de overlevingskans van een vraag is het grootst als je de woorden van de ander overneemt. Gewoon doen alsof je van Mars komt en van-



uit een onwetende houding registreren, horen wat je hoort, en letterlijk terugkoppelen. Dan wordt de ander zich bewust van zijn woorden. Om reflectie te bevorderen, is dat veel effectiever.'

Bedreigd? So what!

Vragen zijn de basis van de socratische gespreksvoering, de overkoepelende stijl die Van Rossem ook toepast bij filosoferen met kinderen, argumentatieleer ('gelijk krijgen') en coaching. Een goed begeleid socratisch gesprek is volgens hem de meest intensieve vorm van reflectie en de uitgelezen methode om echt te weten te komen wat anderen denken.

'Dat komt doordat je ermee ingrijpt op zeer concrete zaken', legt Van Rossem uit. 'Socrates werkte met spontane opvattingen van mensen over hun ervaringen van elke dag. Die opvattingen kun je onderzoeken: mensen kunnen zich vergissen; je kunt er een andere

mening over hebben. In een socratisch gesprek gebruik je de beleving van anderen dus wel, maar niet als waarheids-criterium. Als een hulpverlener zegt: "Gisteren heeft een cliënt me bedreigd met een mes", dan denk ik, in socratische stijl: so what? Die particuliere belevenis interesseert me niet. Ik vraag wel waaróm dat volgens hem een bedreiging was. Dat komt cru over, want mensen willen louter op basis van wat ze vertellen al gelijk krijgen. Ze willen dat je hun verhaal zeer erg vindt, of net fantastisch. Maar ik ben alleen onder de indruk van stevige opvattingen over ervaringen, niet van ervaringen op zich.'

Machtsinstrument

Daardoor is socratisch vragen stellen volgens Van Rossem een zeer subtiele manier van leidinggeven. 'Het is het sturings- en machtsinstrument bij uitstek: je kunt er medewerkers zó mee beïnvloeden

dat ze in plaats van angst achtting voor je krijgen en autoriteit gezag wordt. Dat komt doordat je ze in staat stelt over hun eigen oordelen te reflecteren en daar vertrouwen in te hebben. Een voorbeeld: door meningsverschillen over *klantgerichtheid* uit te vergroten, krijgen hun argumenten meer fond, worden hun opvattingen steviger én raken die opvattingen op elkaar afgestemd, want ze worden zich bewuster van andermans ideeën. Na vier uur liggen er een visie en een actieplan op tafel. En zeer socratisch: dat is geen Powerpointpresentatie van iemand die komt vertellen hoe het moet – daar gebeurt zelden iets mee – maar door de *maieutiek*, de vroedkunst der gedachten, komt elk inzicht en elke gedragswijziging uit de medewerkers zelf. En dat is veel efficiënter.' ☐

The Art of Questioning, 2-4 mei, Brussel (www.socraticdialogue.be); Socratisch vragen stellen, 17-18 mei, Kasterlee (zie www.socratischgesprek.be).

'Als je empathisch luistert, luister je vanuit je eigen gevoelens. Dat is niet noodzakelijk wat de ander bedoelt.'