

Tien tips voor de efficiënte vragensteller

K. Van Rossem

Uit : Van Rossem, K. (2020). Het Filosofisch Gesprek. De Basis. Leuven - Leusden : LannooCampus + ISVW, p. 68-72.

1. Formuleer één vraag tegelijk.

Dit is het probleem met het voorbeeld van de vader op zondagochtend hierboven. Als je meerdere vragen tegelijk stelt, laat je zien dat je op dat moment niet geconcentreerd bent. Door één vraag per keer te stellen, zal je meer aandacht hebben voor de reactie van de ander.

2. Formuleer je vraag zo eenvoudig mogelijk

Als je een vraag stelt, is het de bedoeling dat de gesprekspartner nadenkt over het antwoord, niet over de vraag. Als je vraag te moeilijk is, zal de ander je niet begrijpen. Probeer je vraag zo eenvoudig mogelijk te stellen. Een filosofisch gesprek is al moeilijk genoeg voor de ander.

Dus in plaats van: "Zou het mogelijk zijn om dit eens in de empirische werkelijkheid te toetsen?", vraag je eenvoudig: "Kan je een voorbeeld geven?"

3. Formuleer je vraag zo kort mogelijk

Een kenmerk van een goed geformuleerde vraag is dat de gesprekspartner zich de vraag herinnert. Een vraag als "Wat is je verantwoordelijkheid als ouder, gezien het feit dat je de leiding hebt over twee tieners die worstelen om hun eigen weg in het leven te vinden?" is onmogelijk te reproduceren. De gesprekspartner moet het wel vergeten. Het is dus beter om te vragen: "Wat is jouw verantwoordelijkheid als ouder van twee tieners?" Een goede vraag kent maximum ongeveer 10 woorden.

4. Introduceer geen nieuwe concepten

Net zoals een kameleon die op een boom zit de kleuren van die boom aanneemt en een onzichtbare vijand wordt, zo maakt een goede ondervrager zoveel mogelijk gebruik van de woorden van de gesprekspartner. Op die manier kan de gesprekspartner zich in de vraag herkennen en zal hij gemotiveerd zijn om de vraag te beantwoorden. Als je de woorden overneemt, is dat een teken dat je goed geluisterd hebt. Naast dit psychologische voordeel is

er ook een cognitief voordeel: je gesprekspartner zal zich beter kunnen concentreren. Hij zal niet worden afgeleid door nieuwe concepten. Dus heeft de begeleider ook minder last van afleiding. Hij blijft alert luisteren en heeft geen last van zijn eigen denken.

Een voorbeeld: de gesprekspartner: "Ik ben bang om voor mezelf op te komen"

Niet-kameleon begeleider: "Wat is de oorzaak van deze angst?"

Kameleon begeleider : "Waarom ben je bang?"

5. Stel open vragen

Een open vraag is een vraag waarbij de ander alle vrijheid voelt om wat dan ook te antwoorden. Een gesloten vraag is een vraag waarbij de ander zich in een bepaalde richting geduwd voelt.

Een open vraag is bijvoorbeeld: "Wat vind je van deze training?" De gesloten variant is: "De training is saai, niet?" of "Toch?"

Een gesloten vraag kan je ook een "suggestieve" of "retorische" vraag noemen. Deze vragen hebben ook voordelen. Ze stellen je in staat mensen voor je zaak te winnen. Na zo'n retorische vraag als "Toch?", ben je niet langer alleen, je wordt gesteund. Een open vraag is veel "eenzamer". De kans is zowat 50 procent dat je mensen hebt die iets zullen antwoorden wat jou bevalt.

6. Luister meer dan je praat

De kunst van het vragen stellen is dezelfde als de kunst van het luisteren. Een goed geformuleerde vraag is het resultaat van aandachtig luisteren naar de ander. En luisteren betekent stil zijn. Alleen in jouw stilte kan de ander als ander tot zijn recht komen en zijn ideeën ontwikkelen. De stilte houdt de aanvaarding in van elke zin die de ander zal produceren, en ook het besef dat die altijd anders zal zijn dan je denkt. Door deze stilte, zal de ander zich gerespecteerd voelen. Alleen onder deze voorwaarde kan je werken met het denken van de ander.

7. Wees alert en vrij in je vraagstelling

Stel dat een cliënt zegt: "Ja, dat ligt allemaal erg gevoelig, weet je?" Hier kan je, als vraagsteller, in de verleiding komen om mee te voelen in plaats van een vraag te stellen. Het is verleidelijk om aan je vraag te gaan twijfelen omdat het de gesprekspartner zou kunnen schaden. Als deze twijfel wordt veroorzaakt door je angst, bijvoorbeeld om je cliënt te

kwetsen, is het niet nodig om naar deze twijfel te luisteren. Dat is wel zo als je meent dat er rekening moet worden gehouden met de geschiktheid van je interventie in het van het proces. Het is een subtiel verschil. Maar iemand die zich bezighoudt met het voeren van filosofische gesprekken, heeft de gemoedstoestand van een kind. Hij wil anderen niet kwetsen. Hij heeft geen last van sociale, morele of politieke beperkingen. Hij is niet bang om kwaad te berokkenen wanneer hij spontaan naar zijn gesprekspartner luistert!

8. Zorg voor het emotionele comfort van je gesprekspartner

Wat je ook wilt bereiken met je vragen (reflectie, ondersteuning, verduidelijking, ...), het is belangrijk dat de gesprekspartner deze stap zet en niet jij. Er moet dus vrijheid zijn om dat te doen. Hij zal deze vrijheid niet voelen wanneer hij onder stress of onder druk staat, wanneer je de gesprekspartner domineert of hem bang maakt. Dat zal hij doen wat je wilt door dwang of uit gehoorzaamheid. Hij heeft dan niet het gevoel dat hij degene was die het werk deed.

Je zorgt ervoor dat je cliënt zich op zijn gemak voelt door een open, uitnodigende houding aan te nemen. Hij moet het gevoel hebben dat hij een persoon is die oké is. Hoe meer je dit emotionele comfort kunt laten zien, hoe verder je kunt gaan als vraagsteller. Je kan dit vergelijken met een dokter. Hoe meer emotionele weerstand de patiënt biedt, hoe moeilijker de operatie zal zijn.

9. Respecteer je eigen vraag

Vaak reageert een gesprekspartner op een vraag in plaats van hem te beantwoorden. Hij/zij associeert woorden in de vraag met zijn eigen concepten of interpreteert ze op een andere manier dan bedoeld.

Bijvoorbeeld:

Begeleider : 'Hoe heb je je middelbaar onderwijs doorgebracht?'

Gesprekspartner: "Het is niet gemakkelijk om naar de middelbare school te gaan, je moet het verschillende keren proberen".

Misschien maakt de gesprekspartner hier een omweg en komt hij er later op terug. Maar ga je daar op wachten? Hier moet je kiezen. Je kunt je gesprekspartner de spelregels laten bepalen. Als je dat doet, doet de manier waarop je een vraag formuleert, zorgvuldig of niet, er strikt genomen niet toe. De ander zal zijn eigen weg gaan en je praat langs elkaar heen. In het dagelijks leven gebeurt dit heel vaak en is dat verder geen probleem. Het is alleen belangrijk dat je je realiseert dat het gebeurt en dat je het toelaat.

Als je daarentegen besluit je gesprekspartner te disciplineren tot beter taalgebruik, zijn andere ingrepen nodig. Het eenvoudigste is: hem onderbreken en je vraag herhalen: "Ik wilde alleen maar weten, hoe heb je je middelbare school doorgebracht?' Als de ander je

vraag nog steeds niet beantwoordt, is het tijd om dit gedrag aan te pakken. Je kunt dit bijvoorbeeld doen met een vraag als "Waarom antwoord je niet op mijn vraag, zelfs niet nadat ik hem drie keer heb herhaald?"

10. Denk goed na over introducties

Het respecteren van je vragen als begeleider omvat een zorg of liefde voor de kracht van je vraag. Een goed geformuleerde vraag, gericht aan de juiste persoon over het juiste onderwerp op het juiste moment, kan wonderen verrichten.

Dus probeer intro's te vermijden als "Wat ik je zou willen vragen is..." of "Ik heb me altijd afgevraagd..." Dit zijn geen vragen, maar mededelingen, persoonlijke berichten enzovoort. Dus de andere persoon kan niet antwoorden. Hij zal gewoon zeggen "Goed voor jou" of iets dergelijks.

Een inleiding tot een vraag is dus niet nodig. Misschien heb je de neiging om iets van de ander te herhalen voordat je je vraag stelt, bijvoorbeeld: "Ik hoorde je zeggen dat je niet veel geld nodig hebt om gelukkig te zijn, is het dat wat je zegt?" Een dergelijke inleiding dient gewoonlijk om de vraagsteller gerust te stellen dat hij de ander goed heeft begrepen. Dit is echter niet altijd nodig.