

διά λόγος

Verdieping gespreksvaardigheden

Odion - 2020

Maarten Rienks | www.hetnieuwetrivium.nl

Een gesprek in goede banen leiden

Gustav Heckmann benadrukte het belang van een methodische aanpak :

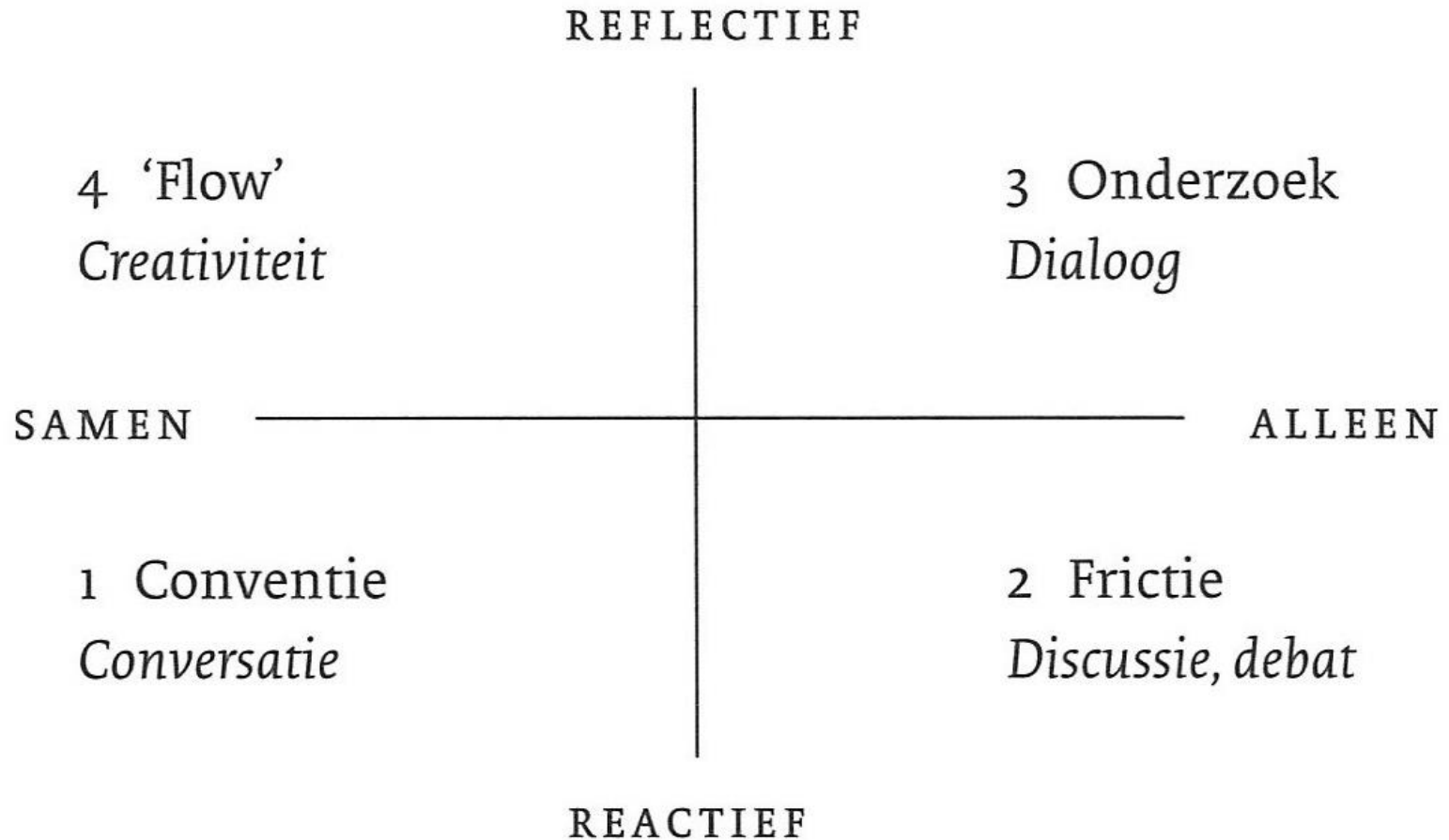
onderscheiden van zaakgesprek, strategiegesprek en metagesprek.

- Zaakgesprek = het inhoudelijke onderzoeksgesprek
- Metagesprek = een tussentijds gesprek over de beleving van het gesprek en de onderlinge interactie
- Strategiegesprek = een tussentijds gesprek over de wijze waarop het gesprek vervolgd moet worden

De vier gespreksdeugden

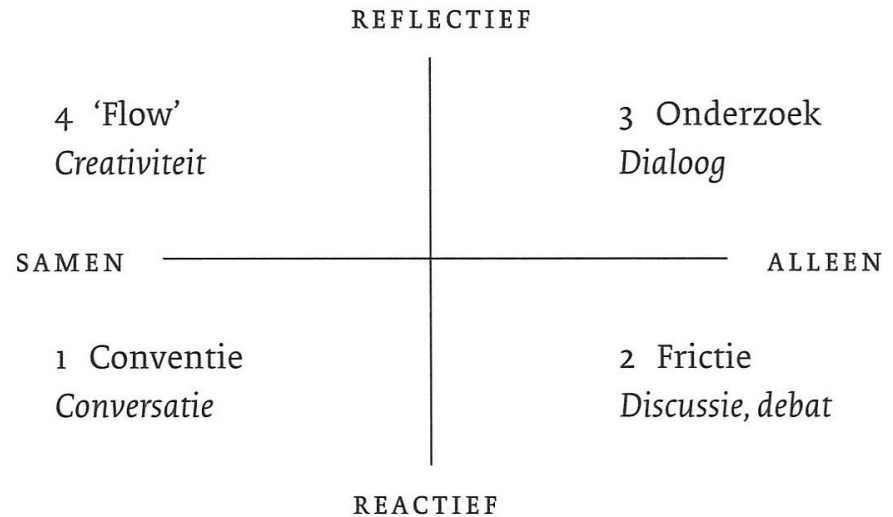
- **Vrijmoedig** - Spreek je uit, breng je mening, twijfel, intuïtie in, zonder angst erop vastgespijkerd te worden
- **Nieuwsgierig** - Zelf inbrengen en van de ander toestaan. 'Wat bedoel je precies?' en 'Waarom vind je dat?'
- **Concreet** - Door concrete ervaringen weten we waarover we spreken en voorkomt abstracte discussies en praten in algemeenheden.
- **Beknopt** - Alle aanwezige denkkraft aanboren betekent dat iedereen zijn zegje kan doen. Spreek dus alleen over de kern van de zaak

Gespreksvelden – Scharmer / Isaacs



Gespreksvelden – Scharmer / Isaacs

- a. Lees de beschrijving van de velden (1 voor 1) en schrijf persoonlijke voorbeelden op
- b. Wissel deze voorbeelden in 2-tallen uit:
- 'Wat valt je op?'
 - 'In welk veld begeef jij je voornamelijk?'
 - 'Met welke overgang heb je moeite?'



Valkuilen van een gesprek

- a. Inventariseer samen veelvoorkomende valkuilen bij gesprekken en geef daarbij voorbeelden van jezelf.
- b. Vergelijk dit met de opsomming van valkuilen uit de hand out; Geef voorbeelden van valkuilen die je nog niet hebt besproken.
- c. Blik kort terug op dit gesprek. Wat valt je op?
- d. Oefening met drie of meer personen:
 - Laat iemand iets vertellen over waar hij/zij op dit moment vol van is. Ga daarover in gesprek.
 - Eén van de deelnemers doet niet mee maar bewaakt de valkuilen.
 - Bespreek kort de aanleiding voor 'het vallen' en vervolg het gesprek.

Valkuilen in een onderzoeksgesprek

- Bevestigen - moreel steunen;
- Invullen - 'weten' wat er bedoeld wordt en wat dat betekent;
- Projecteren - eigen 'thema's' in de ander 'lezen';
- Overnemen - eigen verhaal/ervaring/mening inbrengen;
- Oordelen - oordeel verpakt in een vraag (suggestieve vraag);
- Adviezen - advies verpakt in een vraag

De vier gespreksdeugden

- **Vrijmoedig** - Spreek je uit, breng je mening, twijfel, intuïtie in, zonder angst erop vastgespijkerd te worden
- **Nieuwsgierig** - Zelf inbrengen en van de ander toestaan. 'Wat bedoel je precies?' en 'Waarom vind je dat?'
- **Concreet** - Door concrete ervaringen weten we waarover we spreken en voorkomt abstracte discussies en praten in algemeenheden.
- **Beknopt** - Alle aanwezige denkkraft aanboren betekent dat iedereen zijn zegje kan doen. Spreek dus alleen over de kern van de zaak

In een onderzoekende houding blijven

(Erik Boers)

- 1 aangever en 2 tegenspelers; twee keer rouleren.
- De **aangever** bespreekt iets dat na aan het hart ligt en legt een vraag voor.
- De **tegenspelers** nemen een scherpe **discussiehouding** aan. Zij provoceren, spelen op de man, brengen eigen overtuigingen in.
- De **aangever** reageert niet door te verdedigen, uit te leggen, stellingen poneren, in de tegenaanval te gaan. Pareer de discussiehouding door midden van de volgende technieken:
 - *Gedachten en gevoelens van de ander samenvatten*
 - *Doorvragen naar bedoelingen, voorbeelden en achtergronden*
 - *Eigen gevoelens over de interactie prijsgeven (ik-boodschap)*

Een goede onderzoeksvraag

- *Substantiële (fundamentele) vraag*

in plaats van

- *Instrumentele (praktische) vraag*

Voorbeelden van substantiële vragen:

- Moet je samenwerking begrenzen?
- Kun je samenwerken uit eigenbelang?
- Wanneer wordt samenwerken zinloos?

Substantiële vraag als '2^e-orde vraag'

Tweede-orde vragen:

Conceptuele vragen die bij eerste-orde vragen in het geding kunnen zijn.

1^e orde: hoe ervaren ben je? = instrumentele vraag

2^e orde: kan je ervaring meten? = substantiële vraag

3^e orde: welke rol speelt 'ervaring' nu in dit gesprek? = metavraag

Formuleer een eigen onderzoeksvraag

Individueel:

Denk terug aan een **persoonlijke ervaring**, waarover je (na deze training) met betrokkenen in gesprek zou willen gaan of die je zelf op een andere wijze nader zou willen onderzoeken (bijvoorbeeld tijdens de volgende oefening).

- Wat speelt er? Wat dacht, voelde en deed ik?
- Welke vragen roept het op? Schrijf die op.
- Wat schuurt er nu precies? of Welk dilemma ligt er in besloten?
- Formuleer een of meerdere substantiële vragen

In tweetallen:

Wissel uit en scherp de substantiële vragen aan

Vragen loslaten als een pijl uit een boog

(Hans Bolten)

Opgeven van controle (lees: manipulatie) =

1. Aandachtig luisteren (onderbreek niet en wacht tot de ander klaar is)
2. Een vraag laten opkomen (schrijf die op)
3. De vraag richten en loslaten (zonder omhaal de vraag stellen)
4. Zwijgen en afwachten, kijken wat er gebeurt

NB: vragen zijn geen mededelingen. Dus niet:

- *Ik vraag me af waarom je dat hebt gedaan.*
- *Ik heb de vraag opgeschreven 'Waarom heb je dat gedaan?'*

Vragen loslaten als een pijl uit een boog

Basisoefening in 2-tallen (andere tweetallen dan vorig onderdeel):

- Vertel over een onderzoeksvraag en de achterliggend ervaring(en), de ander bevraagt (zie voor stappen de hand out, p 5).
- Cyclus 5 tot 10 keer doorlopen (5 tot 10 vragen stellen)
- Bespreek het effect

Meer souplesse oefenen

- Idem maar dan zonder schrijven

Socrates in drie rollen

- a. Horzel – De ander op de huid zitten als een horzel een paard. De ander moet [in zijn trage denken] constant worden geprikkeld [en zo wakker geschud].
- b. Sidderrog – De ander wordt [door het niet aflatende doorvragen van Socrates] als door een sidderrog aangeraakt en verlamd [in zijn vertrouwde denken en weten]. Toestand van aporie.
- c. Vroedvrouw – De ander [voorbij zijn dogma's, opvattingen en overtuigingen] helpen vinden wat hij vanuit zichzelf en in relatie tot zijn eigen ervaring echt weet. Geboren laten worden van wat je ten diepste weet. Het is een herinneren. Deze vaardigheid wordt daarom anamnese (herinneren) genoemd.

De ander op de huid zitten

Hè en Huh

Hè, **wat bedoel** je precies met ... *of* als je zegt?

Huh, **waarom vind** je dat *of* waarom juist dat en niet?

Oefening:

- In tweetallen
- Eén vertelt over een voorval
- De ander 'doet' consequent hè en huh

Betekenis geven - kardinale deugden

- I. Wat heb ik onder ogen te zien? (*prudentia* - *bezonnenheid*)
- II. Welke moed heb ik op te brengen? (*fortitudo* - *moed*)
- III. Welk verlangen van mezelf heb ik los te laten, wat heb ik op te geven? (*temperantia* - *maat*)
- IV. Wat is er nodig om alle betrokkenen recht te doen?; of Hoe wordt recht gedaan aan het geheel? (*justitia* - *rechtvaardigheid*)

Literatuur

- Vrije ruimte, Filosoferen in organisaties, Jos Kessel, Erik Boers, Pieter Mostert, Boom 2002
- Vrije ruimte, Praktijkboek, Boom 2008
- Socratische methode, Leonard Nelson, vertaald en ingeleid door Jos Kessels, Boom 1994
- Het Socratisch Gesprek, J. Delnoij, Damon 2003
- Het boek van de Tao en de innerlijke kracht, Lao Zi, vertaald en toegelicht door Kristofer Schipper

διά λόγος

Verdieping gespreksvaardigheden

Odion - 2020

Maarten Rienks | www.hetnieuwetrivium.nl