

© Harry van Ingen is directeur van Bald Consulting
Socratisch Management & Ondernemerscoaching te Haren

Een enkele vraag kan meer kruit bevatten dan duizend antwoorden

De krachtige eenvoud van socratisch coachen

Hoe gaat een mental coach te werk? Een lastige vraag, want zijn werkwijze is weinig concreet. Dit komt omdat alleen de cliënt een helder beeld kan geven van zijn eigen ervaringen. Bij socratisch coachen, ook een vorm van mental coaching, treedt hetzelfde verschijnsel op. Harry van Ingen over het belang van deze 2500 jaar oude methode, die geschikt is voor toppers en toppers.

Socratisch coachen heeft verwantschap met de wijze waarop Socrates zijn activiteiten volgens zijn filosofie en principes ontplooidde. Zijn methodiek van vragen stellen zet mensen aan het denken en brengt hen in beweging. In de basis draait het om voortdurend zelfonderzoek. Socratisch coachen is een uitermate krachtig hulpmiddel: het brengt mensen in contact met hun dilemma's en motieven en met wat hen beweegt bij keuzes. Coaching wordt als instrument steeds breder ingezet en op alle niveaus toegepast. Het is geschikt om mensen met een loopbaanvraag of een vraag over hun actuele werksituatie te begeleiden, adviseren en helpen. De beantwoording van deze vragen bestaat uit training en praktiseren met de coach als oefenmeester. De socratische benadering maakt het mogelijk dat de cliënt sneller resultaten boekt.

Socrates

Om de socratische aanpak goed te kunnen begrijpen, is het belangrijk om het leven en de filosofie van Socrates te kennen, die van 470-399 voor Christus leefde. Hij is in Athene geboren, waar hij als beeldhouwer werkte. Socrates kende een dramatische dood: het drinken van een gifbeker. Hoewel hij een innerlijk, volmaakt rechtvaardige man was, vonden de Atheense bestuurders dat hij jonge mensen door zijn voortdurende vragen verkeerde denkbeelden bijbracht. *"Een enkele vraag kan meer kruit bevatten dan duizend antwoorden"*.

Socrates' aanpak was en is van alledag. Hij was de hele dag op de markt om met mensen te praten. *"Van filosofische vraagstukken heeft iedereen verstand"*. Het was niet zijn bedoeling om mensen te onderwijzen, maar hij wekte de indruk te willen leren van de personen met wie hij sprak. Door zich van den domme te houden, dwong hij de ander om zijn verstand te gebruiken. Hij vond het zijn opdracht om mensen te helpen het juiste inzicht te baren. Hiertoe maakte Socrates de vergelijking met het werk van zijn moeder, die vroedvrouw was. Zijn onderzoek bestond uit de vraag hoe een goed en gelukkig leven te leiden. Geluk was voor

hem een goede gezondheid hebben, geen bezit van materiele luxe of politieke macht, en daarmee onafhankelijk te staan tegenover zulke toevallige en kwetsbare dingen. *"Het is alleen mogelijk om gelukkig te worden als je in overtuiging handelt"*. Zijn aanpak is dus sterk gericht op mensen leren los te laten.

Van zijn filosofie en activiteiten heeft Socrates niets op papier gezet. Hij vond namelijk dat de gedachten worden beperkt wanneer zaken op schrift worden gesteld. Plato was zijn leerling en heeft veel opgetekend.

Socratisch coachen brengt mensen in contact met hun dilemma's en motieven

Levenswijze

Een socratisch gesprek is iedere keer weer een onderzoeksgesprek in de vorm van een dialoog. Hierbij gaat het er om volgens een vast stramien een wezenlijke of ethische kwestie te onderzoeken aan de hand van een concreet voorbeeld van de cliënt. Het gesprek moet voldoen aan een aantal wezenlijke kenmerken. Eén daarvan heeft betrekking op de vraagstelling, die open, niet belerend en zonder oordeel is. De cliënt wordt hierdoor aangemoedigd om te antwoorden. Verder worden door de vraagstelling denkbeelden aangevuld in plaats van ingevuld. Invullen staat hierbij synoniem voor de projectie van de vragensteller op de cliënt. Door aanvullen echter komt de cliënt met zijn eigen oplossingen. De genoemde kenmerken maken snel duidelijk dat de meeste interviews niet socratisch zijn.

Een ander belangrijk kenmerk van een socratisch gesprek is het niet-weten van de vragensteller. Hierdoor krijgt de cliënt de indruk dat hijzelf veel weet, wat natuurlijk ook zo is. De kennis en het verstand van de cliënt worden aangesproken. *"Het verstandigst is hij, die weet, wat hij niet weet"*. Deze aanpak is nergens confronterend, maar altijd ontwikkelend. De vragen confronteren de cliënt met zichzelf, waardoor hij in het begin in verwarring kan worden gebracht. Maar die verwarring is snel voorbij en de aanpak levert voortdurend nieuwe inzichten op. Socratische vragen raken snel de kern.

Nog een belangrijke voorwaarde in de socratische filosofie is "vrije ruimte" creëren. Dat wil zeggen dat niet aan het einde van een gesprek een oplossing op tafel moet liggen. Het gesprek brengt op deze manier veel meer in beweging. Een voorbeeld van een openingsvraag is: "wat speelt er op dit moment?". Het antwoord hierop wordt met een concrete ervaring van de cliënt diepgaand onderzocht. Aan de hand van concrete voorbeelden vraagt de vragensteller door om het antwoord steeds scherper te krijgen. Belangrijke eigenschappen van de vragensteller zijn dat hij goed kan luisteren en dat hij oprechte interesse heeft in de ander. De aanpak wordt voor de vragensteller een levenswijze.

Het verstandigst is hij, die weet, wat hij niet weet

Toppers en toppers

Het bijzondere is dat de aanpak generiek is, dus toepasbaar is in vele situaties en professies. Toegespitst op loopbaanontwikkeling kunnen er vragen mee beantwoord worden over de loopbaan, de huidige werksituatie, relatieproblemen, burn out, persoonlijke drempels, onduidelijke communicatie en conflicten. Omdat de cliënt ook moet gaan ervaren, is het wezenlijk om niet alleen het antwoord te vinden, maar ook om daadwerkelijk praktische stappen te zetten.

HSP's, highly sensitive persons, behoren tot een opvallende doelgroep. Voor hen blijkt het een effectieve methode te zijn, omdat er aanspraak wordt gemaakt op het mentale deel en minder op het rationele deel. Ze voelen zich door de socratische aanpak geaccepteerd en gezien, wat lang niet gebeurd is. Exact en technisch denkende mensen hebben ook veel baat bij deze methode. De socratische methode is geschikt voor zowel toppers als toppers. De resultaten voor de cliënt kenmerken zich door pragmatisme, resultaatgerichtheid, structuur en creativiteit. De cliënt groeit snel in zijn authentieke rol, eigen kracht en onafhankelijkheid. Daardoor blijft het zelfvertrouwen en het inzicht in het zelfbeeld toenemen. Ook het bewustzijn van relaties en van de invloed op de omgeving groeit. Bovendien neemt de duidelijkheid van zijn eigen boodschap toe en wordt de cliënt vaardiger in onderhandelen.

Levenslang leren

Iedereen kan de aanpak leren, omdat het in de kern eenvoudig is. De coach hoeft geen filosoof te zijn, hoewel filosofische affiniteit wel belangrijk is. Omdat het vooral ervaringsleren is, betekent het dus veel studeren en praktiseren. De coach moet zich voortdurend afvragen of hij zonder oordeel, niet belerend en aanvullend bezig is met zijn cliënt. Hierdoor ontwikkelt de coach zich, want hij merkt dat het elke keer weer beter kan. En hij leert levenslang meer over zichzelf.

Omdat de dialoog een belangrijk element is, is de socratische werkwijze ook zeer geschikt voor de visie- en strategieontwikkeling van organisaties.

Natuurlijk is er veel meer te vertellen over deze 2500 jaar oude methode. En dat verdient de socratische methode ook. Maar dit artikel geeft slechts een beknopte schets die in algemene zin ingaat op dit onderwerp. Het doel: belangstelling wekken voor de krachtige eenvoud en de vele toepassingen van socratisch coachen.

Reageren op dit artikel?

www.baldconsulting.com

Bald Consulting

Oude Hoflaan 23 9751 BK Haren

050-5350891 06-44732774

info@baldconsulting.com