

Som jeg ser det

"Som jeg ser det" bliver skrevet på skift af vores faste klummeskribenter



Allan Jørgensen
Anette Lauritsen
Aslak Gottlieb
Camilla Lysgaard
Carol Krogstrup
Casper Skovgaard
Claus Nissen
Franz Veisig
Henrik Lieberkind
Janus Kyhl
Jens Frimann
Jette Schwartz
Julie Yapa
Kenneth Plon
Lars Michael Nielsen
Louise Manstrup
Mette Skamris
Michael Lagoni
Michael Randropp
Mikael Fock
Niels Berg
Rasmus Thulin
René Blumensaadt
Rolf Lund
Sascha Hirtsgaard
Thomas Horn
Ulrich Koch Borrits



Det er lærerigt at udforske andre menneskers model af verden, og går man nysgerrigt til værks, så er der læring for begge parter. Win-win. Hvem kan du øve dig på?

Klumme.

Kunsten at stille spørgsmål - om at give Preben og andre en horisontudvidelse med gensidigt udbytte

Franz Veisig

Kender du det der med, at man stiller et spørgsmål, der rammer plet? Når spørgsmålet er stillet, opstår der en længere tænkepause hos fokuspersonen. Man kan iagttage, hvordan personens øjne søger op efter et billede, kigger lige ud for at lytte efter sin indre stemme, eller måske kigger personen ned for at mærke, hvilke følelser der dukker op til overfladen. Og så kommer svaret, og det er ofte med en uventet dybde og refleksion.

At stille det rigtige spørgsmål på det rigtige tidspunkt er en kunst. Jeg har været heldig at overleve det mange gange, når en "spørgsmåls-Ninja" med fire spørgsmål kan hjælpe med at skære ind til kernen af en problemstilling. Det ser let ud, men jeg har erfaret, at det kræver træning, værktøjer og held/intuition at være den gode lytter, der konverterer information til spørgsmål, der skaber eftertanke.

Baggrunden for indledningen er, at jeg er i gang med at forberede mig til en samtale med en ven. Vi kan kalde ham Preben. Han har nogle udfordringer, han vil vende med mig.

Jeg har været heldig gennem årene at få mulighed for at træne spørgeteknik, og i den forbindelse åbnede der sig en ny verden for mig. Måske denne begejstring kan smitte. Derfor denne klumme.

JEG KAN GODT lide en vis grad af kontrol, så jeg har formaliseret samtalen med dato, tid, sted og længde. Det sender et signal om, at vi begge tager det seriøst. Og jeg har kort afstemt forventninger - jeg skal ikke blot lytte, men også spille bolden tilbage. Banen skal nu kridtes op.

En god samtale med elementer af coaching starter for mig med nærvær. Jeg må have en såkaldt "sokratisk tilgang". Det betyder blot, at jeg lægger min egen holdning til side (hvilket er hundesvært), og at jeg er nysgerrigt undersøgende i mine spørgsmål. I udforskningen er åbne spørgsmål guld værd. Det er dem, der indbyder til at dele, i modsætning til lukkede spørgsmål, som for eksempel kan besvares med "Ja" eller "Nej".

DET VAR EN øjen- og øreåbner for mig, da jeg erfarede, at det giver fuld valuta at stille spørgsmål i en særlig rækkefølge. I en almindelig samtale hopper man gladeligt frem og tilbage i tid og emner, og det bliver meget ofte problemorienteret frem for løsningsorienteret.

Jeg bruger en simpel struktur, der hedder "GROW", og har set mange eksempler på,



Klummeskribent: Franz Veisig, 1969, arbejder med HR og marketing. Brænder for at udforske livet gennem for eksempel spiritualitet, personlig udvikling, idræt og fotografering. Alle klummer kan også læses på Veisig.dk. Foto: Jesper Witt Sørensen

hvor håbskabende det er at starte med at bruge tid på at dvæle ved "G" for goal/mål. Jeg tænker at sige: "Så Preben, hvad kunne du godt tænke dig at få ud af den her samtale?"

Jeg ved, at han sidder fast i et skidt job og bare vil væk snarest muligt. Det skal reformuleres til noget attraktivt, han gerne vil bevæge sig hen imod - noget lyst at se frem til. "Så Preben, hvilket job vil gøre dig særlig glad?" eller "Fortæl mig, hvordan drømmejobbet ser ud, og hvordan det føles?"

Vi vil bruge nogle minutter på at kredse omkring målet og så til sidst lande på, hvad der får ham til at lette af begejstring. Nu er der lagt krudt i kaminen.

Så skal vi en tur ned på jorden igen og se på "R"/realiteterne. Preben vil åbne for et ocean af information. Det vil være overvældende, så jeg må stille spørgsmål, der giver ham overblik og nuancerer. Når vi har et klart billede af den nuværende situation, er tiden moden til "O" opportunities/muligheder.

Vi skal være opdagelsesrejsende på jagt ef-

ter døre, der står på klem. "Hvad er du god til og som kan komme i spil nu?", "Hvem kan du trække på i dit netværk?", "Hvad skal du gøre, hvis du skal overraske dig selv?" og så videre.

Preben vil formentlig begynde at lyse som en lille sol. Han får lov at opsummere og rangordne de gode ideer. Der vil gå en time, og vi når til "W" - will/viljen.

JEG VIL BRUGE 10-skalaen for at teste hans motivation for at nå målet. Er han under 8, må vi tilbage igen og se på flere muligheder. Ligger Preben på 9 eller 10, er han en handlekraftig kaptajn på et skib med kurs mod succes.

Jeg får indimellem brug for at smide spørgeguiden i vandet til fordel for de spørgsmål, der opstår intuitivt. Når de kommer fra maven, så rammer de oftere plet. En ting er teori, noget andet er praksis. Det er lærerigt at udforske andre menneskers model af verden, og går man nysgerrigt til værks, så er der læring for begge parter. Win-win. Hvem kan du øve dig på?