

Bespreking

All you have to do is ask

Mariël Rondeel*

De titel van dit Engelstalige boek geeft de boodschap ervan klip en klaar weer: stel vragen en je boekt succes. Om hulp vragen maakt je beter in je werk. Door vragen te stellen, kom je nieuwe ideeën, kansen en oplossingen op het spoor. Vragen naar wat je nodig hebt, is makkelijker dan we denken. Auteur Wayne Baker reikt je daarbij de helpende hand.

Blokkades om om hulp te vragen

Het boek bestaat uit twee delen. In het eerste deel legt de auteur het fundament onder zijn boodschap. Hij gaat in op de kracht van vragen stellen en beschrijft zeer herkenbare, belemmerende gedachten die je verhinderen om om hulp te vragen. Zoals de gedachte dat hulp vragen een teken van zwakte is, of dat je een probleem het beste zelf kunt oplossen, omdat andere mensen je toch niet willen of kunnen helpen. Een andere herkenbare en hardnekkige overtuiging is dat je pas iets aan een ander mag vragen als je eerst zelf wat gegeven hebt. Terwijl vragen stellen en hulp ontvangen een cyclisch proces is, dat begint met een verzoek. Daarmee zet je het wiel in beweging. Onderzoek toont aan dat mensen graag op een vraag reageren. Met het doen van een verzoek laat je als vrager merken dat die ander er voor jou toe doet. De ontvanger ervaart een vraag dan ook als een wens van de ander om hechter met elkaar verbonden te zijn. Daar zeggen mensen eigenlijk nooit nee tegen.

Vier typen gevers en ontvangers

In het boek presenteert Wayne Baker geven en ontvangen als twee dimensies die met elkaar in evenwicht moeten zijn. Hij introduceert een test waarmee je je eigen gedrag op beide dimensies kunt scoren. Het gaat dan om de mate van frequentie waarin je vragen stelt dan wel hulp biedt. De test is ook beschikbaar op allyouhavetodoisask.com/assess. Met behulp van de scores kun je uit een

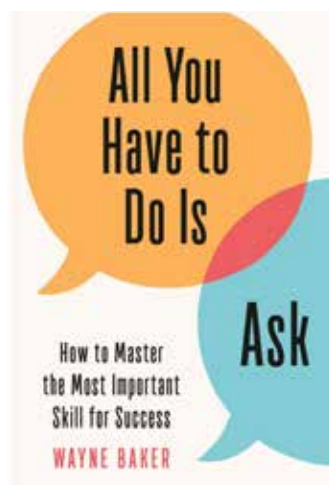
kwadrant aflezen welk type gever of ontvanger je bent. Ben je een *lone wolf*, een individualist die vooral op zichzelf vertrouwt en weinig vraagt, maar ook geneigd is weinig hulp te bieden? Of ben je juist een *giver-requester* die het tegenovergestelde gedrag laat zien en daardoor veel productiever is? Volgens de auteur is de *overly generous giver* een type dat je regelmatig tegenkomt in de zorg. De waardering die dit type krijgt voor zijn of haar behulpzaamheid is een verleidelijke valkuil en kan ertoe leiden dat je blijft geven zonder aandacht te schenken aan je eigen hulpvraag. Dit kan resulteren in stress en uitputting.

Toolkit met werkvormen en tips

Deel twee van het boek bevat een gereedschapskist waar je als individuele professional of team uit kunt putten bij het (leren) stellen van vragen. Een mooie werkvorm is de *Reciprocity Ring*, die mensen uitdaagt om de onvermoede hulpbronnen aan te boren die in hun netwerk aanwezig zijn. Het werkt als volgt: elke deelnemer stelt een vraag aan de groep. De anderen gaan bij zichzelf na of ze kunnen helpen: hebben ze zelf het antwoord op het verzoek? Of kennen ze iemand in hun netwerk die kan helpen en met wie ze de vrager in contact kunnen brengen? Omdat iedereen in de groep een vraag moet stellen (de vraag is het toegangsbewijs tot de werkvorm) is het voor mensen makkelijker om hun verzoek in te brengen. Met vaak verrassende uitkomsten, omdat de bron waaruit je als vrager kunt putten veel groter en rijker is dan alleen de aanwezigen. Wanneer je deze werkvorm begint met een rondje persoonlijke vragen en daarna pas de werkgerelateerde kwesties aan bod laat komen, versterkt dat de onderlinge relaties en zorgt het voor openheid.

Pageturner

Het boek leest makkelijk en bevat mooie



verhalen en interessante weetjes. Als je er eenmaal in begint nodigt het uit door te lezen. Omdat het zo duidelijk focust op één thema en een praktische toolkit bevat, kun je er meteen mee aan de slag. En aangezien vragen stellen volgens de auteur dé sleutel is tot succes in je professionele en persoonlijke leven, zou ik er geen seconde mee wachten en het boek aanschaffen.

Boekinformatie

Titel: *All You Have to Do Is Ask. How to Master the Most Important Skill for Success*

Auteur: Wayne Baker

Uitgever: Penguin Random House LLC, New York

ISBN: 9780593236970

Prijs: € 16,99 (paperback), 240 pagina's

* Mariël Rondeel is redacteur van *OenG*.