



BOEK

## Ik hoor wat je zegt

Harrie van Rooij

- Management
- ISBN 9789083572611



‘Vergeet retorica en framing’, schrijft Harrie van Rooij in ‘Ik hoor wat je zegt’. ‘Communiceren gaat niet om woorden in het hoofd van de ander krijgen, maar om anderen laten praten en zorgen dat hun woorden veilig landen’.



Hoe? Daarover gaat dit boek. Van Rooij schrijft nergens belerend en steeds met invoelbare voorbeelden en subtiele humor alsof je in gesprek bent met een vriend naar wie je nog lang zou willen luisteren.

### Niet alleen een boek over luisteren, ook over twijfelen.

Die ervaring wordt versterkt, doordat van Rooij niet alleen Weick, Kahneman en Schein aanhaalt maar ook citeert uit: Jerry (‘You had me at hello’) Maguire en hier en daar Dr Phil, een popster, president, royal of documentaire-maker aan het woord laat om je te laten inzien dat je een ander alleen kunt overtuigen als je ook bij jezelf twijfel kunt toelaten. Aan dat twijfelen besteed hij relatief veel aandacht en daarmee onderscheidt hij zich van andere ‘luisterboeken’.

### Luisteren is meer dan goed horen

Van Rooij laat zien dat luisteren veel meer is dan zo goed mogelijk horen wat iemand zegt. Het gaat om echt openstaan en de spanning en verwarring in gesprekken durven vasthouden. Juist het vasthouden van die spanning maakt dat je echt contact kunt maken. Luisteren is dan ook een door en door actieve vaardigheid die bewustzijn én oefening vraagt.

‘Oef’ schrijft hij daarover in het derde hoofdstuk, ‘[...] lastig [...] voor wie met een mooie preek de ander van zijn dwaalgedachten dacht te verlossen. Paradoxaal genoeg kreeg ik precies op dat punt zin om niet alleen mezelf, maar ook anderen met dit boek om de oren te slaan: ‘Hier, hoor je het eens van een ander!’

Alleen als de reactie van de ander ook ‘nee’ of ‘terug naar de tekentafel’ mag zijn, is er sprake van vrije gedachtenwisseling waarin ruimte ontstaat voor nieuwe ideeën. De allermooiste zin hierover – een citaat – moet je zelf maar lezen. Die staat op pagina 134 en is wat mij betreft een levensmotto.



Wie hoopt op een strak direct toepasbaar stappenplan, raakt misschien wat teleurgesteld. De kracht van dit boek zit meer in de inspiratie dan in de instructie.



Van Rooij gaat het ongemak dat gepaard kan gaan met werkelijk luisteren nergens uit de weg.

BESTEL HIER

Spanning omarmen dus en verwarring verdragen. En conflicterende belangen zien voor wat ze zijn. Makkelijker gezegd dan gedaan, daar is de schrijver eerlijk en duidelijk over. Maar hij laat het niet bij theoretische reflectie, je krijgt ook richtinggevende adviezen hoe je beter kunt luisteren, als mens en als organisatie.

“Terugpraten mag als dat past bij de situatie en als betrokkenen daarom vragen.”

## Praktisch tot het einde

Veel managementboeken bieden in de laatste hoofdstukken, vind ik, te weinig houvast voor wie nog niet met het gedachtegoed bekend was en te veel bekrachtiging voor de eigen parochie. Van Rooij slaagt erin tot het einde van zijn boek een prettig evenwicht te bewaren.

Wijzend op het horen van het stille midden, de risico's van generalisaties en het belang van bescheidenheid leidt hij de principes van een luisterplan in. Eén daarvan wil ik hier niet onvermeld laten: 'Terugpraten mag als dat past bij de situatie en als betrokkenen daarom vragen'.

## Meer weten?

Wil je in jouw organisatie beter leren luisteren? Naar wat mensen zeggen, naar wat ze proberen te zeggen en naar wat in gesprekken nog niet hardop tot uiting komt?

Wij verzorgen workshops over luisteren, afstemmen en het verdragen van spanning en verwarring in gesprekken. Ook in onze vergaderscans besteden we ruim aandacht aan hoe er geluisterd wordt, als onderdeel van samenwerken, leidinggeven en besluiten nemen.

### Contact

Bel of mail me even. Ik vertel je graag over de mogelijkheden:  
mascha@rechtdoorzee.nu | 06 22 45 93 89