

## Valge Elevandi nõuandevihik nr 9

### **Kummardada või mitte kummardada**

Sa võid süüa õuna", ütlesin ma ja andsin talle roheline puuvilja.

Tundus justkui, et ta nägi õuna esimest korda elus.

Kõigepealt ta lihtsalt vaatas seda ning nuusutas, ent siis võttis pisikese ampsu.

"Mmhh-mmmhhh", ütles ta ning hammustas veelgi suurema tüki.

Kas see maitseb hästi?" küsisin mina.

Ta kummardas sügavalt.

Ma tahtsin nii väga teada, kuidas maitseb õun siis, kui seda esimest korda süüa, nii et ma küsisin uuesti: „Kuidas see maitseb?”

Ta kummardus ja kummardus.

"Miks sa kummardad?" küsisin ma.

Mika kummardas jälle.

See tekitas minus segadust, nii et ma küsisin uuesti: "Miks sa kummardad?"

Nüüd oli tema segaduses. Tundus, nagu ta ei teaks, kas ta peaks uuesti kummardama või lihtsalt vastama. "Sealt, kus mina tulen, me alati kummardame kui keegi küsib meilt huvitava küsimuse," seletas ta „ning mida sügavam küsimus, seda sügavamalt me kummardame."

See oli kõige kummalisem asi, mida ma üle hulga aja olin kuulnud. Ma ei suutnud mõista, et küsimus on midagi, mida kummardada.

"Mida te teete siis, kui te teineteist kohtate?"

"Me püüame alati midagi tarka küsida" ütles ta.

"Miks?"

Kõigepealt ta kummardas kiiresti, sest ma olin taaskord ühe küsimuse esitanud ning siis ta ütles: "Me püüame küsida tarka küsimust, et teine inimene kummardaks."

Ma olin nii lummatud vastusest, et ma kummardasin nii sügavalt kui ma suutsin.

Kui ma vaatasin Mikale otsa, ta oli pannud oma sõrme suule. Pärast pikka pausi võttis ta sõrme suult.

„Miks sa kummardasid?" küsis ta solvunult.

"Sest sa vastasid minu küsimusele nii targalt," ütlesin ma.

Nüüd ütles ta midagi sellist, mis on mind igavesti saatnud: „Vastus ei ole midagi sellist, mida kummardada. Isegi siis kui vastus tundub õige."

Ma kummardasin lühidalt. Aga kahetsesin seda kohe, sest nüüd mõtleb Mika, et ma kummardusin tema vastuse peale.

„See, kes kummardab, näitab austust," jätkas Mika, „Sa ei tohiks kunagi näidata austust vastuse suhtes".

„Miks mitte?"

„Vastus on alati osa sellest teekonnast, mis on sinu selja taga.

Ainult küsimused näitavad teed tulevikku."

Need olid nii targad sõnad, mõtlesin ma, et ma pidin ennast tõsiselt tagasi hoidma, et mitte uuesti kummarduda...

Allikas: Jostein Gaarder, 1996

Täna tuleb juttu **KÜSIMUSTEST**. Küsimused on meie loomisjõud. Küsimuste kaudu pääseme ligi iseenda varjatud ressursidele ja saame hankida suhtlemise ja koostöö seisukohalt olulist infot. Küsimus on kõige mõjuvõimsam sõnaline vahend, mis meil inimestena kasutada on. Küsimuste kvaliteedist sõltub saadava informatsiooni kvaliteet. **Kui teadlik sa oled oma**



## **küsimuste eesmärkidest ja küsimuste taga olevatest kavatsustest?**

Igapäevaelus sageli “tulistame” täiesti teadvustamatult küsimusi ning oleme rahulolematud saadud vastustega: “Kas sa poes käisid?”, “Kas sa oled selle projekti lõpetanud?”, “Kas sa tuled mulle täna vastu?”, “Kas sa tegid selle ära, mis ma sinult palusin?” jne. Tüüpilised “kas”-küsimused pigem takistavad kui soodustavad sisukat vestlust ning mõjuvad tihti ründava ülekuulamisena. Samavõrd omab küsisõna “miks?” palju negatiivseid kõrvaltähendusi ning mõjub kohutmoistvana (“Miks sa kunagi ei kuula, mida ma sulle räägin?”). Kui soovime, et meie suhtluspartner oleks koostööaldis ning jagaks meiega väärtuslikku informatsiooni, tasub esitada “avatud” küsimusi, mis algavad küsisõnadega “Mida?”, “Kuidas?”, “Missugune?” jne. **Suhete kvaliteeti ja suhtlemise eesmärki silmas pidades, on kasulik endale aru anda, millisel eesmärgil ma küsimust kasutan.**

Kas ma soovin, et teine:

- **selgitaks** – kuidas sa sellele mõttele tulid? Kuidas sa tead, et ...?
- **võrdleks** – mille poolest erinevad ... ? millega võrreldes on see ... ?
- **märkaks seoseid** – kuidas on seotud ... ?
- **looks seoseid** – kuidas seostada ...?
- **märkaks tagajärgi** – mis võib olla sellise valiku/käitumise/otsuse tagajärg?
- **teeks järeldusi** – mida sellest järeldada saab? Mis sellest sinu arvates järeldub?

Juba Platoni ajast peetakse küsimuste esitamist üheks mõjusaks õppimise, loovuse ja muutuste esilekutsumise stimuleerimise meetodiks. Edasiliikumine ükskõik millisel alal tuleb sellest, et teatakse, milliseid küsimusi küsida, mitte hetkel olemasolevatest teadmistest või andmetest. Küsimused on kujutlusvõime produkt ja küsimused on kujutlusvõime teenistuses. NLP sündis tänu küsimuste esitamise oskusele. Küsimused on NLP minevik, olevik ja tulevik. John Grinder on kunagi öelnud, et kogu NLP sai alguse küsimusest: "**Kuidas sa seda tead?**" (mudeldamise põhiküsimus).

NLP edasiarendajad osutanud sellele, et meie mõistus töötleb tulemuslikumalt küsimusi kui väitlauseid. Meie mõistusel on kalduvus meiega vaielda, kui me kasutame näiteks positiivseid kinnitusi. Me võime tunda end üsna naeruväärselt kinnitades „Ma olen suurepärane juht / abikaasa / lapsevanem“. See lihtsalt „pole mina“. Selliste väidete asemel soovivad eksperdid, nagu Rex Sikes, kasutada küsimusi, et panna meie „elu-s(t)imulaator“ - aju otsmikusagar - pakkuma vastuseid, mis aitavad sisemistele ressurssidele (olemasolevatele oskustele, võimetele, strateegiatele) ligi pääseda. Rex Sikes soovib mõelda endale küsimused igal hommikul ja õhtul ja praktiseerida seda meetodit järjepidevalt.

### **Näiteid kasulikest küsimustest:**

- Millised on need võimalused, mille abil ma saan hakata end kohe paremini tundma?
- Milliseid küsimusi ma võiksin endalt küsida, mis aitaksid mul .... eesmärki saavutada?
- Millise väärtusliku õppetunni võrra olen tänu sellele olukorrale rikkam?
- Kuidas ma saan selle projekti heade tulemustega lõpetada?
- Kui palju võimalusi ma leian jääda oma eelarve piiridesse?
- Milliseid lõbusaid viise on selle kiiremaks õppimiseks?
- Kuidas ma saan kaalu langetada seda protsessi nautides?



## Proovi järgi: ELUMUUTVATE KÜSIMUSTE LEIDMINE

**Eesmärk:** Harjutada sisemistele ressurssidele juurdepääsu võimaldavate küsimuste koostamist.

1. Määratle oma eesmärk.

Kas sa tahad muutust mingis oma hoiakus? Tahad rakendada mingit teistsugust lähenemisviisi? Tahad muuta oma käitumist või tegutsemist? Tahad mingit oskust omandada?

2. Koosta küsimus, mis haakub sinu eesmärgiga. Küsimust koostades kasuta küsisõnu „miks“, „mida“, „millisel viisil“, „kuidas“, „kui palju“, „kui kiiresti“.

3. Asu saadud vastuste põhjal tegutsema. See ei too kaasa mitte ainult õnnestumisi, vaid võimendab kogu tulemuste saavutamise protsessi ja tõestab sulle oma väärtust.

Arengutreener Marshall Goldsmith soovib endale esitada **aktiivseid küsimusi**, et soodustada isikliku vastutuse võtmist oma arengu eest ja oma elu peremeheks olemist:

- Kas ma andsin endast parima, et püstitada täna selged eesmärgid?
- Kas ma andsin endast parima, et liikuda täna oma eesmärkide poole?
- Kas ma andsin endast parima, et oma päeva mõtestada?
- Kas ma andsin endast parima, et olla täna õnnelik?
- Kas ma andsin endast parima, et täna positiivseid suhteid luua?

**Põnevat avastamist, kuidas küsimused saaksid sind parimal viisil teenida,  
Sinu Valge Elevant**