

Weten of je de juiste vragen stelt?
Check je vraag met deze
Checklist oplossingsgerichte
coachvragen:

IS DE VRAAG EEN OPEN VRAAG?

Deze vragen beginnen met... 'Hoe, wanneer, waar, wat, welke'. Pas op met een vraag die begint met 'Waarom'. In waarom zit een soort veroordeling en lokt uit dat de ander zich wil verdedigen. Bouw dit om naar: 'Wat levert je dat op om dat zo te doen', 'Hoe komt het zo, dat je dit zo doet', 'Je doet dit zo en zo, kun je me daar eens meer over vertellen'. 'Je hebt vast goede redenen om dit zo en zo te doen, vertel eens.' In die vragen schuilt meer nieuwsgierigheid: Je wilt graag begrijpen, de ander kan uitleggen.

VRAAG JE NAAR W-W-E?

- Wat de ander Wil (nut en doel)
- Wat al Werkt (krachtbronnen verkennen)
- Geef met je vraag Erkenning (erkenning voor iemands pijn, situatie én kwaliteiten is nodig, voor je verder kunt met het gesprek) oftewel; Walk a mile in their shoes.

SLUIT JE VRAAG AAN BIJ WAT DE ANDER NET GEZEGD HEEFT?

Dit betekent dat je luistert vanuit de houding van 'niet weten'