

Niet het antwoord maar de vraag is belangrijk



Voor people managers
en coaches die
managers coachen

Uw professionele *partner* in change processen...

- **Coaching: Executive & (self)leiderschap**
- **Certificeren van professionele coaches
via ROOT-GROW programma**
- **People Focused Management Training**
- **Opleidingen Coachingsvaardigheden**
- **Communicatie met impact**
- **Begeleide intervisie:** vb. TOP XX, mentoren, interne coaches ...

Niet het antwoord maar de vraag is belangrijk



Voor people managers
en coaches die
managers coachen



THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Vraag en antwoord: natuurlijk fenomeen

- Denken = supersnelle dialoog tussen vraag en antwoord
 - Hoe kies je je kledij 's morgens? Hoe plan jij?
- Probleemoplossingen lopen vast als we alleen antwoorden zoeken
 - Doelgericht problemen oplossen begint met de vragen 'wat willen we bereiken?' 'welke criteria zijn belangrijk?'
- Paradigma shift: start met een ongewone vraag
 - Hoe geraken we aan water? (nomaden)
 - Hoe komt het water naar ons? (ontstaan van steden)



THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Zelfobservatie - zelfreflectie:

- Hoeveel % tijd spendeer jij aan antwoorden geven?
- Wat win je erbij om snel een antwoord te geven?
- Wat veronderstel je dat anderen kunnen denken over jou als je vooral vragen stelt?
- Wat is mijn weerstand om eerst écht te luisteren naar wat anderen te zeggen hebben?
(vooraleer ik mijn mening ernaast zet)

**We hebben een (lichte)
voorkeur voor**

(generalisatie 😊)





Voorbeeld

“Ik wil graag meer boeken lezen”

- **We ‘denken’ dat we het verstaan hebben ...**
 - Spontane reacties : dat ken ik ... ik lees ook “te weinig”
 - We moeten gewoon prioriteiten stellen (generalisatie)





Voorbeeld

“Ik wil graag meer boeken lezen”

DIEPERE vraagstelling :

- **Wat bedoel je met “meer” lezen?**
- **Welke boeken precies?**
- **Wanneer voelt het als “gelezen” = wanneer ben je dan tevreden?**
- **Wat betekent “lezen” voor jou? Wat komt er na het lezen?**
- **Wat vind je van jezelf als je niet ‘al’ de gekozen boeken leest ?**
- **Wat zal je missen als je er niet in slaagt om deze te lezen?**





Voorbeeld

“Ik wil graag meer boeken lezen”

- **Eenvoudige oplossing**
 - Dit is niet zo moeilijk toch ...? Hoe kan je gewoon plannen?
 - Wat je kan doen is ...
- **Diepere laag**
 - Wat motiveert je – wat demotiveert je?
- **Nog diepere verkenning :**
 - Wat is het effect op jou als “mens” als je het wel/niet doet?
 - Welke persoonlijke waarden vervul je (of overtreed je) dan?





THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Het voordeel van VRAGEN

- **Echte interesse:** Woorden hebben verschillende diepere betekenissen. Goede vragen lokken de unieke beschrijving uit
- **Actie bevorderen:** door intenties te bevragen wordt de actie concreet
- **Zelf-evaluatie:** door effecten te bevragen wordt gedrag bijgestuurd
- **Excuses beluisteren:** Tijd en geld zijn niet altijd geldige excuses om *niet* in actie te komen



Waarom is antwoorden geven leuk?

- We lijken ... intelligent, sterk, interessant
- We voelen ons 'nodig, nuttig' (toegevoegde waarde)
- We vermijden de interne spanning van het niet-weten
- Gewoonte: na een vraag volgt een antwoord
- Door te antwoorden lijken we in controle
- Mensen willen antwoorden, geen problemen.

ANSWERS



Waarom we liever antwoorden?

- Zucht naar **comfort/rust**? “Ik ken dat, weet dat al ...”
Vragen leiden mogelijks tot verrassende antwoorden
- **Zelfbevestiging**: Hoe meer ervaring, hoe minder vragen. “Vertrouw me maar ... Volg me maar ...”
- **Gelijk hebben**: ons model van de wereld = onze waarheid = onze orde in de chaos

ANSWERS



Als het antwoord
een teken is van
“bewustwording”
dan heeft een vraag
dit uitgelokt ...



Getuigenis :
[Georges Anthoon](#)
Effecten van
meer vragen stellen op de
werkvloer





THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Hoe kan je meer toegang krijgen tot vragen stellen ?

Herkaderingen – uitgangspunten - voorbeelden

- Ik doe anderen geen dienst door mijn antwoorden op te leggen
- Je kunt iemand anders zijn probleem niet oplossen (LT)
- Mensen gaan toch alleen aan de slag met HUN interpretatie
- Mensen voelen zich meer betrokken als zelf zoeken
- Jouw antwoorden zijn beperkt tot “*jouw* verzamelde ervaring”
- Je mist anderen hun toegevoegde waarde en vergroot de afstand
- Vragenstellers lokken innovatie uit
- Mensen beschikken over de bronnen om hun doelen te realiseren.
- Mensen maken de beste keuze die hen ter beschikking staat op dat moment



THE
COACHING
SQUARE

Inspiring your coaching journey

Interesse in een opleiding “krachtige vragen stellen”?

- Open/gesloten
- Beslissingsprocessen sturen:
 - Waarnemingsvragen – analyse – besluitvormingsvragen
- Diepe interesse voor de échte perceptie (MOW)
 - Denken-voelen-doen vragen
 - Intentie-gedrag-effect vragen
 - Betekenis van kernwoorden
 - Weglatingen en vervormingen in taal bevragen (meta-model)



Het gaat erom *alles te leven*.

Leef nu de vragen.

Misschien beleef je dan, langzamerhand,
zonder het te merken, het antwoord ...

Rainer Maria Rilke