

# Vraag meer, vertel minder

## *Tien coachvragen voor de leidinggevende*

Tien vragen die het denkwerk teruggeven aan je mensen, in plaats van het over te nemen.

DUUR ± 1 min per vraag

VOOR WIE Leidinggevenden & begeleiders

### DE TIEN VRAGEN

- |                                                         |                                                               |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 01 Wat speelt er precies? (En daarna: en wat nog meer?) | 02 Wat is hier voor jou de echte uitdaging?                   |
| 03 Wat heb je al geprobeerd?                            | 04 Als het helemaal aan jou lag, wat zou je dan doen?         |
| 05 Wat houdt je tegen om dat te doen?                   | 06 Wat heb je van mij nodig — en wat juist niet?              |
| 07 Wat is het risico als we hier niets aan doen?        | 08 Wat is de kleinste eerste stap die je vandaag kunt zetten? |
| 09 Waaraan merk je straks dat het gelukt is?            | 10 Wat was voor jou het nuttigste aan dit gesprek?            |

#### KERNZIN

*Je advies lost het probleem van vandaag op. Een goede vraag lost ook dat van volgende week op — zonder jou.*

# Vraag meer, vertel minder

## ZO GEBRUIK JE ZE

Kies er twee of drie, niet tien. Dit is een menu, geen afvinklijst.

Weersta de neiging je vraag te “helpen” met een suggestie erachteraan. Dan is het geen vraag meer.

Sluit af met vraag 8 of 10 — een concrete stap of een moment van reflectie.

Stel de vraag en zwijg. Tel tot tien — het echte antwoord komt na de stilte.

Vraag 1 en 2 horen bij elkaar: het eerste probleem is zelden het echte.

### WAAROM VRAGEN MEER OPLEVEREN DAN ADVIES

Advies geven voelt behulpzaam, maar de ander stopt met nadenken zodra jij begint te praten, en de verantwoordelijkheid schuift ongemerkt naar jou. Een vraag houdt het probleem waar het hoort — bij de ander — en geeft je de tijd om erachter te komen wat er werkelijk speelt.