

Stel eens een Mondriaan-vraag

De kracht van open vragen stellen als methodiek voor coaching en therapie.

Vragen stellen als methodiek voor therapie en coaching komt steeds sterker in de aandacht (McGee e.a., Bannink, Kim Berg & Szabo, De Jong en Berg, Cauffman). Onder andere bij de Oplossingsgerichte methodiek. Binnen het grote aantal stromingen in therapie of coaching bedrijven, krijgt deze methodiek steeds meer vaste voet aan de grond.

Omdat ze mij sterk inspireert, verdiep ik me in het stellen van open vragen als instrument. Goed luisteren is daarbij onontbeerlijk. In onderstaand korte artikel stip ik enkele zaken aan die ik wezenlijk acht bij beide.

“Not knowing”.

Een houding die het kunnen luisteren naar mensen sterk bevordert en die het stellen van passende vragen verbetert, is die van het “niet weten” (De Jong en Berg, Bannink, Cauffman). Daarmee wordt bedoeld: het besef dat je niet werkelijk kunt weten wat de ander bedoelt, totdat deze zich volledig begrepen voelt. Dat het de kunst is maximaal te luisteren met een minimum aan eigen interpretaties of gedachten. Dit besef ontstaat door de notie dat ieder mens vanuit een eigen referentiekader denkt, voelt, handelt en betekenis verleent. Edoch: ervaringen, waarden en normen, van anderen (zoals van ouders) overgenomen ideeën enz. maken dat het bijzonder moeilijk zo niet onmogelijk is om totaal onbevooroordeeld te luisteren. Onze hersenen werken 4 x zo snel denken als dat we praten. Wij hebben al van alles bedacht als de spreker pas enkele zinnen heeft gesproken. Dat betekent dat je als coach/therapeut keihard moet werken om maximaal te luisteren. Wat helpt: zich bewust zijn van wat de spreker letterlijk en figuurlijk zegt, van hoe de spreker doet, van eigen gedachten en gevoelens en vervolgens die kunnen “parkeren”. Een houding van openheid, van “not knowing” en goed “in het moment zijn” zijn belangrijk daarbij.

Als een 3 jarige.

Wie kent niet zo'n kind dat tegenover je in de trein of bus zit en je geboeid aankijkt. Dat blijft kijken ook als je verbaasd terug kijkt. Dat blijft kijken, zodat jij je wat ongemakkelijk gaat voelen. En dat dan nieuwsgierig vraagt waarom je twee verschillende sokken aan hebt. Zo'n kind is zonder oordeel, is benieuwd naar alles, heeft nog over niets een vaststaand idee en is bereid om alles te accepteren wat je zegt. Dat zie je in zijn of haar ogen. Wellicht is dat kind de ideale luisteraar. Probeer eens te luisteren als zo'n kind. En vragen te stellen als zo'n kind. Wat merk je?

Sociaal constructivisme.

Voor mensen is het haast onmogelijk om een vraag niet te beantwoorden. Bovendien dwingt een vraag om in een bepaalde richting te denken (de Shazer). Een goed geformuleerde vraag laat de cliënt in de richting denken én antwoorden die de coach/therapeut bewust of onbewust heeft bedacht. Een vervolgvraag sluit daar dan weer op aan. Een gesprek is in deze visie een proces dat voortdurend samen wordt geconstrueerd. De realiteit die daar uit voortkomt ook. Niet voor niets heet dit een sociaal constructivistische visie (Ravelli, De Jong en Berg, de Shazer). De verantwoordelijkheid voor het proces en de uitkomst van een gesprek ligt dus bij alle aanwezige gesprekspartners.

Als die richting die de coach/therapeut kiest, past bij waar de cliënt naar toe wil met het gesprek, dan werken beide in dezelfde richting. Zeker de cliënt zal naderhand tevreden zijn over het gesprek.

De Mondriaan-vraag.

Een prachtige metafoor voor een goed gestelde vraag, kreeg ik van een collega en vriend. Sprekend over bovenstaande kreeg hij het beeld van een goede vraag: “dat is een vraag die een duidelijke richting heeft en tegelijk alle ruimte aan de geïnterviewde laat om een eigen antwoord te formuleren”. Ik was het volledig met hem eens. Net zoals Mondriaan zijn abstracte schilderijen maakte: met heldere lijnen en ruime vlakken. Mondriaan-vragen stellen dus. Welke Mondriaan-vraag heb je afgelopen 2 dagen gesteld? Wil je eens opletten welke Mondriaan-vragen je gaat stellen in de komende 2 dagen? Hoe tevreden ben je naderhand hierover? Ik hoor/lees daar graag over.

Herman Prüst
trainer, coach, therapist, docent
www.re-sourcetenc.nl
tel.: 06-40357535

Bronnen:

1. Bannink, F. 2009. *Oplossingsgerichte vragen. Handboek oplossingsgerichte gespreksvoering*. Pearson. Amsterdam
2. Berg, I.K. & Szabo, P. 2005. *Brief Coaching for lasting solutions*. W.W. Norton. New York.
3. Cauffman, L. 2007. *Oplossingsgericht management & coaching*. Boom. Amsterdam.
4. De Jong, P. & Berg, I.K. 2004. *De kracht van oplossingen*. Pearson. Amsterdam.
5. De Shazer, S. 1994. *Words were originally magic*. W.W. Norton. New York.
6. McGee, D., Del Vento, A., Bavelas, J.B. 2005. An interactional model of questions as therapeutic interventions. *Journal of marital and family therapy*. Pag 371-384
7. Ravelli, A. & Susteren, H. van. 2003. Het constructivisme in de hulpverlening. *SPH*. pag 26-29.