

Coaching en Oefeningen

De Kernvraag



Voordat je in gesprek gaat met je cliënt bereid je het gesprek voor. Sta in je voorbereiding ook eens stil bij je hypothesen. Deze kunnen namelijk middels een kernvraag in een gesprek belangrijke relevante informatie opleveren.

Hypothesen kunnen zo sterk zijn dat, als ze niet worden erkend, ze onbewust het gesprek sturen. Je emotionele brein wil namelijk gelijk en is waarschijnlijk gefocust op signalen van de ander die de hypothesen ontkrachten of bevestigen. Ondanks dus dat je wellicht juist 'open' wilt zijn in een gesprek en je niet wilt laten leiden door je hypothesen, werk je op deze manier toch met een (deels) verborgen agenda. Dit draagt niet bij aan het creëren van een WIJ positie.

Om tot een WIJ positie te kunnen komen, moet ook jij als IK positie kleur bekennen. Deze oefening helpt om je bewust te zijn van eventuele sterke hypothese (s) en deze om te zetten een kernvraag. Een voorbeeld van een kernvraag is: 'word je geslagen?' Op deze manier weet de ander met welke belangrijke vraag jij zit.

Naast het feit dat hiermee jouw eigen IK positie transparant wordt, kan het de JIJ positie helpen om, dat wat als te pijnlijk of te schaamtevol wordt ervaren, zelf in te brengen. De JIJ positie hoeft op je kernvraag in eerste instantie alleen nog maar ja of nee te zeggen. Daarmee is een begin gemaakt.

OEFENING VOOR IK POSITIE

Besef goed we gaan even bewust aan de haal met hypothesen niet met feiten!

Neem een situatie in gedachten uit jouw praktijk waar je zorgen over hebt:

- 1. Leg een vel papier op de grond. Beslis dat dit de positie is van het kind/volwassene (JIJ positie). Verplaats je in deze positie door even op deze plek te gaan staan. Wat voel je, hoe gaat het met jou op deze plek van het kind/kwetsbare volwassene?**
- 2. Ga weer van de plek af. Los van of het waar is of niet. Even heel eerlijk: Wat denk je dat er bij dit kind/volwassene (thuis) aan de hand is?**
- 3. Wat denk je nog meer?**



4. Kies: welke van de hypothesen vind ik het meest zorgwekkend?

5. Waardoor vind je dat?

6. Waar ben je het meest bang voor?

7. Maak het nog concreter. Ik ben het meest bang dat....

8. Maak van de laatste zin een korte gesloten vraag, die alleen met ja of nee te beantwoorden is.

Je hebt nu waarschijnlijk de kernvraag te pakken. Om dit zeker te weten volgt hieronder nog een korte checklist:

- Houdt de vraag je werkelijk bezig?**
- Ben je echt benieuwd naar het antwoord?**
- Vind je de vraag spannend om te stellen?**

Als je op een van deze 3 vragen 'nee' antwoordt, scherp de vraag dan aan!

Kun je (nu) wel ja antwoorden op de 3 vragen, stel de vraag dan exact zo in het gesprek. Zonder inleiding, gericht, geen poespas.

Geef ruimte aan de ander om te reageren. Vraag eventueel door op wat de ander inbrengt en help de ander dit concreet te maken.

Je emotionele brein wil graag weten of jouw hypothese klopt of niet, maar die is niet meer aan de leiding. Het gaat nu niet om gelijk krijgen, maar om informatie die de ander deelt. Besef dat elk antwoord goed is.

Zo heb je met elkaar weer een concrete stap naar de WIJ positie gezet.