

Concretiserend vragen stellen



Concretiserend vragen stellen betekent dat je heel erg nieuwsgierig mag zijn. Cliënten raken soms iets aan en scheren er meteen weer van weg. Het is aan jou om er op terug te komen en te vragen, vragen, vragen.

Om een cliënt helder te laten vertellen wat hij wil zeggen (of misschien wel weerstand heeft om het te zeggen), stel je heldere en duidelijke vragen:

Wie, wat, waar, wanneer en hoe.

Je mist hier het woordje 'waarom'. Dat komt omdat de zogenaamde 'waarom-vraag' dikwijls een gevoel oproept van verantwoording afleggen, veroordeling etc. Probeer het maar eens. Een alternatief zou kunnen zijn: 'wat maakt dat je.....!'

Met concretiserende vragen kom je bij de klacht achter de klacht. Je komt de diepere lagen, waar het eigenlijk om gaat, te weten.

Een vraag om mee te beginnen is: 'Waarmee kom je hier?' en 'Wanneer ben je tevreden?'

Dan weet je waar je heen wilt.