

Waardevrij vragen stellen

('Clean Language')

Waardevrij vragen stellen is een simpele vraagtechniek die je kunt toepassen om je gesprekspartner te helpen inzicht te verkrijgen in een thema dat speelt, *zonder dat je daarbij een oordeel velt of suggestief vragen stelt en de ander een specifieke kant op duwt. Dat is bijzonder waardevol als je wilt weten wat er echt leeft en speelt bij iemand.*

De Nieuw-Zeelander David Grove ontwikkelde zijn 'Clean language' (vertaald naar 'Waardevrij vragen stellen') tientallen jaren geleden in behandelsituaties in de psychiatrie. Maar de techniek is ook zeer toepasbaar in andere situaties.

Waardevrij vragen stellen

De techniek van het waardevrij vragen stellen is niet ingewikkeld. De mantra luidt als volgt:

- Stel waardevrije vragen om de cliënt te helpen dagelijkse uitdrukkingen, patronen en overtuigingen te verkennen;
- Luister aandachtig naar de antwoorden;
- Stel verdiepende (waardevrije) vragen;
- Houd je mening en adviezen voor je.

De 12 waardevrije vragen

Er zijn twaalf vragen die zijn onderverdeeld in drie categorieën: vragen die gericht zijn op verdieping van het thema, op het blootleggen van causaliteiten en op het ontdekken van intentie.

Bij het stellen van een vraag is de crux is dat je de woorden van de gesprekspartner *exact!* in de vragen laat terugkomen. In het onderstaande representeren X en Y dus de *exacte woorden* van je gesprekspartner:

Ontwikkelingsgerichte, verkennende vragen

- 'Wat voor soort X is X?'
- 'Wat valt er nog meer te vertellen over X?'
- 'Waar is X?'
- 'Waar lijkt X op?'
- 'Is er een specifieke relatie tussen X en Y?'

Oorzaak-gevolg vragen

- 'En wat gebeurt er dan/daarna?'
- 'Wat gebeurt er vlak voor X?'
- 'Waar kan X uit voortkomen?'
- 'Als X aan de orde is, wat gebeurt er dan met Y?'

Intentie-vragen

- 'Kan X gebeuren?'
- 'Wat zou X graag willen dat er gebeurt?'
- 'Wat moet er volgens X gebeuren?'

Wat opvalt

De eerste twee vragen, 'Wat voor soort X is X?' en 'Wat valt er nog meer te vertellen over X?', zijn de meest gestelde vragen in de praktijk. Ze betreffen ca. 50% van een waardevrij vraaggesprek.

Dit gegeven kan voor jou als vragensteller eentonig lijken, maar ervaar maar eens wat de techniek doet met je gesprekspartner. Die zal over het algemeen het gesprek als natuurlijk ervaren én een enorme ruimte ervaren om zijn of haar verhaal te vertellen. En daar gaat het uiteindelijk om.

Toepassing in coaching of ander soortige ontwikkelgesprekken

De techniek is buitengewoon zinnig in coaching, teamcoaching, bij het verkennen van de achtergrond van iemands weerstand of bezwaren, bij het ruimte geven aan minderheidsstandpunten (Deep Democracy), bij het faciliteren van een Ontwikkelcirkel® of FIT®, en ga zo maar door.

Wanneer een gesprekspartner iets wil verkennen of veranderen en/of op zoek is naar verheldering van een probleem of doel, dan zal middels het stellen van waardevrije vragen de beoogde verandering gestalte krijgen. Terwijl de cliënt de huidige en gewenste situatie beschrijft, de gewenste verandering als het ware verbaliseert, wordt vanuit iemands eigen verhaal het toekomstbeeld scherp en het proces van verandering in feite al in gang gezet. Omdat je als coach of gesprekspartner op inhoud niet beïnvloedt (je interpreteert niet, paraphraseert niet, legt geen verbanden, stelt geen suggestieve of anderszins beïnvloedende vragen), dwingt het waardevrij vragen stellen een gesprekspartner niet tot verandering, maar ondersteunt hem of haar daarbij.

Het enige dat je als gesprekspartner kunt sturen is de richting van een gesprek. Dat wil zeggen, door te focussen op positieve beelden, expressies en taal help je de ander om het licht te zien en oplossingen te bedenken. Door te focussen op negatieve beelden, expressies en taal help je iemand om het probleem te verkennen en drempels te onderzoeken. Verken beide, het geluk en het gedoe.

Reflectie

Waardevrij vragen stellen is simpel maar niet makkelijk. Probeer het maar en neem een gesprek op:

- Hoe vaak stel je toch een gesloten of suggestieve vraag?
- Luister je wel aandachtig naar de antwoorden en citeer je letterlijk?
- Hoe lastig is het om je mening en adviezen voor je te houden?

Bron: Sullivan & Rees, "Clean language: Revealing metaphors and opening minds"