

Fer van den Boomen
Marcel Hooghiout
Rinus Merckies

UIT DE GEREEDSCHAPSKIST VAN DE COACH

DE WONDERVRAAG

Instrumenten kunnen een houvast bieden bij het handelen van een coach.

Een tool is als een hamer: je kunt er een spijker mee in een stuk hout slaan, maar je kunt er ook iemand zijn hersens mee inslaan. Technieken zijn dus niet zonder risico's.

"Als je alleen maar een hamer hebt zie je overal spijkers." De rubriek beoogt u aan het denken te zetten over het al dan niet inzetten van tools en nodigt u tegelijkertijd uit om coaching als ambacht verder te ontwikkelen.

VAN HAMER TOT HOUVAST

Aanleiding

Als je als coach zelfsturing serieus neemt, past enige terughoudendheid bij het initiëren van een specifieke aanpak. Hoe zou je de klant zelf mee kunnen laten sturen in haar leerproces? Zou ze zelf een antwoord weten op de vraag: "Kun je aangeven wat jou hier en nu zou helpen om wel tot handelen te komen?" Soms is het teveel gevraagd om hier een werkbaar antwoord op te geven. De klant reageert dan bijvoorbeeld met: "Tja, dat weet ik niet, daarvoor kom ik bij jou!" Zo'n reactie zou een aanleiding kunnen vormen voor de coach om haar te stimuleren haar eigen toekomst wat meer te concretiseren. Hoe zou je de klant daartoe kunnen uitnodigen?

Houvast

Wellicht kan de coach dan kiezen om de wondervraag te gebruiken. De wondervraag is ontwikkeld binnen de oplossingsgerichte gesprekstherapie en biedt de mogelijkheid om de focus te leggen op oplossingen in plaats van op problemen. Nadruk ligt daarbij op wat er al goed gaat, en niet op wat er niet gaat. Probleemtaal wordt omgezet in oplossingstaal.

Toepassing

Als je de wondervraag aan deze klant zou stellen, zou die als volgt kunnen luiden: "Stel dat er vannacht een wonder geschiedt waardoor je de verkregen inzichten ook daadwerkelijk in handelen omzet. Alleen: jij weet zelf niet dat dat wonder geschiedt is (je lag tenslotte te slapen). Waaraan zou je morgen merken dat er iets veranderd is?" De klant antwoordt dan bijvoorbeeld: "Om te beginnen zou ik al rustig naar mijn werk gaan. En als ik dan op mijn werk ben aangekomen, open ik niet meteen mijn

mailbox, maar kijk ik eerst even in mijn eigen agenda naar wat ik zelf die dag wil doen. En dan maak ik ook eerst een globale planning, zoals we al eens eerder besproken hebben, ja dat zou wel een wonder zijn als ik dat nu eens echt zou doen". Coach: "Wat doe jij anders dat ook voor je omgeving merkbaar is?" Klant: "Mmm, ja, dat begint al met dat ik rustig op mijn werk aankom. Dat gereis vind ik meestal al zo hectisch. Maar blijkbaar ben ik dan op die dag in ieder geval op tijd van huis weggegaan, mmm, dat betekent ook dat ik iets eerder ben opgestaan dan gebruikelijk, zodat ik ook echt rustig kan beginnen, want dat is met 2 kleine kinderen 's ochtends al druk genoeg. Zullen ze wel leuk vinden, een moeder die 's ochtends heel relaxed het ontbijt klaarmaakt, ik voel me nu vaak een soort slavendrijver". Coach: "Wat is daarvoor een eerste kleine stap die je vrij gemakkelijk kunt zetten?" Klant: "Wekker iets eerder zetten, want dan heb ik meer tijd, maar ja, dan zal ik ook wat eerder naar bed moeten, want ik heb mijn slaap ook nodig. Ja, dat is op zich wel te doen. En dan maar dromen dat er een wonder gaat gebeuren!" Coach: "Wie weet helpt dat, en nu even heel concreet: ga je dit ook echt doen vanavond? Heb je nog iets nodig? Van wie?" Etc.

Risico

Wat bij de wondervraag geen expliciete aandacht krijgt is het inzicht in wat de klant belemmert om tot handelen te komen. Het risico is dat diezelfde belemmering zich in een andere variant opnieuw voordoet. En heeft de klant dan wel geleerd hoe ze daar zelf mee aan de slag kan gaan?

P. Jackson en M. McKergow. *Oplossingsgericht denken*. Thema, 2002.