

Het stellen van de effectieve coaching vragen



Drs. Joyce van Binsbergen
Executive Coach-Spreker-Schrijver
enjoyesc@gmail.com

Je eigen vraagstelling

- ▶ Schrijf een vraag op die je zelf veel stelt



Soorten vragen

- ▶ Gesloten vragen
 - Alleen met ja of nee te beantwoorden
 - Retorische vragen
 - Commanderende vragen(werkwoord)
 - MC vragen

- ▶ Open vragen
 - Neutraal
 - Sturend
 - Veroordelend (waarom)

Doorvragen



Diepgang in vragen

Waar sta ik voor?

Wie ben ik?

Wat geloof ik?

Wat kan ik?

Wat doe ik?

Waar ben ik?



Niveaus van G. Bateson

Waar draait het leven voor jou om?
Wat is jouw 'Why'. Waar gaat je hart sneller van kloppen? Wie BEN jij?

Waar word jij enthousiast van? Wat is voor jou belangrijk? Wat doet dit diploma/dit uniform/deze functie met je?

Wat geloof / belemmert je? Wat is het effect hiervan op je handelen? Ben je overtuigd van je kunnen?

Welke vaardigheden kunnen je helpen de situatie anders aan te pakken? Wat wil je leren / heb je geleerd? Hoe wil je leren?

Wat deed je? Met welk effect? Wat had je kunnen doen?

Wat gebeurde er? Met wie? Wanneer? Waar? Welke omgeving presteer jij optimaal?



ZICHTBAAR
Gedrag
Omgeving



Culturele/Eigen
Normen en
Waarden, kennis

ONZICHTBAAR
Zingeving,
identiteit,
overtuigingen,
vaardigheden



Inzicht in je eigen trainerschap

- ▶ Wat is je eigen Gouden Labeltje?
- ▶ Op welke laag stel jij de meeste vragen aan je sporter(s)?
- ▶ Verzin een vraag per bloemblad

Conclusie

- ▶ De diepte van de laag waarop je je coachvraag stelt is:
 - Afhankelijk van het doel van je vraag
 - Afhankelijk van de situatie waarin je je bevindt
 - Afhankelijk van de rol die je op dat moment hebt
 - Afhankelijk van het niveau/de reflectieve capaciteit van je coachee

Key is goed te **luisteren** naar het antwoord dat je krijgt!!

