

Nee zeggen zonder nee te zeggen

Stel een vraag. Geef de ander de regie.

1 / 2 • CoachNu.nl

"Kom maar hier, ik doe het wel even."

Je trekt alles naar je toe en ontnemt de ander de kans om te groeien.
Nee zeggen is een cadeautje. Maar hoe doe je dat? Stel een vraag.

DE 5 KERNVRAGEN

1

Welke mogelijkheden zie jij om dit op te lossen?

Activeert probleemoplossend denken — de ander zoekt zelf naar uitwegen

2

Welke andere oplossingen zie je nog meer?

Vergroot het perspectief van de ander en doorbreekt tunnelvisie

3

Wie anders zou jou hiermee kunnen helpen?

Stimuleert gebruik van het eigen netwerk en vermindert afhankelijkheid

4

Wat is het gekste idee dat je kunt bedenken?

Doorbreekt vastgeroest denken en opent creatieve nieuwe paden

5

Wat zou je doen als ik er niet was?

Geeft zelfvertrouwen en autonomie terug — de krachtigste vraag

Waarom werkt een vraag stellen?

- **Je zegt geen nee** — je geeft de regie terug aan de ander
- **Empathisch én effectief** — de ander leert en groeit, jij houdt ruimte
- **Geen schuldgevoel** — je bewaakt je grenzen zonder uitleg

Onthoud:

Een vraag stellen is geen zwakte — het is leiderschap.
De beste coaches geven geen antwoorden. Ze stellen de juiste vragen.

■ Zie pagina 2 voor meer vragen per situatie en voorbeelddialogen.

Nee zeggen zonder nee te zeggen

Stel een vraag. Geef de ander de regie.

2 / 2 • CoachNu.nl

MEER VRAGEN — PER SITUATIE

Op de werkvloer

- Wat heb jij nodig om dit zelf op te pakken?
- Wat is de eerste kleine stap die jij kunt zetten?
- Hoe zou iemand die je bewondert dit aanpakken?
- Wat zou er gebeuren als je het gewoon probeert?

In een team

- Wat kan het team zelf doen om dit op te lossen?
- Wie in het team heeft hier al ervaring mee?
- Hoe zorgen jullie dat dit niet opnieuw gebeurt?
- Wat hebben jullie nodig om hier samen uit te komen?

Met een medewerker of stagiair

- Wat denk jij dat de beste aanpak is?
- Wat heb je al geprobeerd?
- Wat zou jij adviseren als een ander dit probleem had?
- Welke stap voelt voor jou het meest logisch?

ZO KAN HET KLINKEN — VOORBEELDDIALOGEN

Collega: "Kun jij even mijn rapport nakijken?"

Jij: "Welke onderdelen zijn voor jou zelf nog niet scherp?"

Resultaat: De ander denkt zelf na — en lost het voor een groot deel al op.

Medewerker: "Ik weet niet hoe ik dit moet aanpakken."

Jij: "Wat heb je al overwogen? Welke optie spreekt je het meest aan?"

Resultaat: Je activeert hun denkproces — zonder het antwoord te geven.

Thuis: "Kun jij dat even regelen?"

Jij: "Wat zou jij doen als ik niet beschikbaar was?"

Resultaat: Stimuleert zelfstandigheid — zonder afwijzing of uitleg.

Tip: de toon bepaalt alles

Stel de vraag vanuit oprechte nieuwsgierigheid — niet als truc of afweer.

De ander voelt het verschil direct.