



## Checklist aandacht en doorvragen

In de onderstaande lijst kun je bijhouden wat je al onder de knie hebt en wat je nog wilt leren:

### Rapport maken met de ander door:

- Lichaamshouding te kopiëren of te spiegelen;
- De gebaren, hoofdbewegingen en andere bewegingen van je gesprekspartner over te nemen;
- Het stemvolume, de manier van praten, de snelheid van praten te matchen;
- Kernwoorden over te nemen als je een vraag stelt of samenvat;
- Hetzelfde jargon of afkortingen te gebruiken;
- Aan te sluiten bij de metaprogramma's van de ander;
- Aan te sluiten bij de waarden/drijfveren van de ander;
- Op diepgaand niveau oogcontact te maken.

### Rapport kunnen verbreken door patrooninterruptie om het gesprek een andere richting op te sturen met:

- Een fysieke handeling zoals opstaan, koffie gaan inschenken, raam open zetten enz.;
- Een volledig andere houding aannemen dan de ander
- Een totaal ander – niet gerelateerd – onderwerp of vraagstuk inbrengen om daarna terug te komen op de richting die jij op wilt met het eerdere onderwerp.

### Doorvragen om de diepere lagen boven water te halen met:

- Open vragen;
- Luisteren, samenvatten, doorvragen (LSD);
- Leeg luisteren: jezelf helemaal openstellen voor de ander;
- Het schakelen tussen probleemoplossende -, kaderverruimende- en persoonsontwikkende vragen;
- Vragen stellen om persoonlijke knellende overtuigingen boven water te halen;
- Doorvragen om de overtuiging specifieker en kleiner te maken;
- Vragen waarmee je de meest knellende – de kern – van een beknellende overtuiging op tafel krijgt;
- Een stilte laten vallen;
- Korte tussenwoordjes na een vaag antwoord gebruiken zoals 'dus...' of 'en...'