

# Handleiding

## Vragen stellen en luisteren

Je stelt een vraag omdat je iets wilt weten van je publiek. Welke vraag moet je stellen en hoe, de ene vraag is de andere niet.

Ten eerste: Wat wil je als begeleider weten van je publiek?

- Een mening of een gevoel?
- Wat weten ze al?
- Checken of het voorafgaande goed begrepen is?
- Je publiek aan het denken zetten?

Afhankelijk van het doel formuleer je je vraag.

Ten tweede: bij vragen stellen hoort ook luisteren naar het antwoord en laten weten dat je de ander hoort

Laten we eens wat tips m.b.t. vragen stellen door nemen.

Als je een mening wilt horen en wilt weten welke emoties je gesprekspartner heeft, is een vraag die met **Wat vind je van ...** begint altijd het beste. Als je concrete informatie nodig hebt, kun je de vraag met een andere open vraag. Kortom je stelt open vragen, vragen die beginnen met:

Wat, waar, wie, waarom, hoe, wanneer, waarvoor, welke, enz.

Open vragen leveren informatie op;

Open vragen geven richting aan het gesprek

Open vragen nodigen uit tot interactie.

### Actief luisteren, hoe doe je dat.

Actief luisteren betekent dat je je gesprekspartner laat merken dat je luistert en de ander echt hoort. Hummen, knikken, aankijken, een open houding tonen aan dat je geïnteresseerd bent in het gesprek met de ander.

Luisteren, samenvatten en doorvragen, ook wel LSD genoemd is een goede manier om actief te zijn in de interactie met de ander. Luisteren naar wat de ander zegt, geregeld samenvatten wat je hebt gehoord en bij de ander navragen of dit klopt, om vervolgens weer een gerichte vraag te stellen en zo het gesprek verder te voeren

Luisteren naar wat de ander zegt, geregeld samenvatten wat je hebt gehoord en bij de ander navragen of dit klopt, om vervolgens weer een gerichte vraag te stellen en zo het gesprek verder te voeren. Hierdoor laat je merken dat je de ander begrijpt en houd je de regie in het gesprek door zelf samen te vatten en weer gericht verder te gaan met vragen om het onderwerp uit te diepen of samen naar een conclusie toe te werken. We noemen dit ook wel trechters.

Stel eerst een open vraag, om een beeld te krijgen wat de ander bedoelt. Vervolgens een of meer gerichte vragen om verder uit te diepen. Wanneer nodig eventueel een keuze vraag "Bedoel je dit of dat?" Om tot een conclusie of afronding te komen kun je vragen: "Is het dan zo dat....?"

Door middel van goede vragen stellen kun je het publiek laten nadenken over het onderwerp, zodat zij nieuwe inzichten kunnen krijgen m.nb.t. hun handelen.

- Stel vragen zoals:
- Hoe heb je dat gedaan?
- Hoe hebben anderen gereageerd?
- Wat zijn de volgende stappen voor jou?
- Hoe had je dat anders kunnen doen?
- Kan je daar een voorbeeld van geven?
- Nu je dit weet, hoe zou je dan .....?

Tijdens de bijeenkomst kun je mensen ook in groepjes over onderwerpen laten nadenken. Zet dit soort vragen dan op de flip-over en laat de deelnemers ook op de flip-over hun reacties schrijven. Die kun je dan onderling vergelijken en zo tot een gedeelde conclusie of bevinding komen.

Tenslotte, kijk uit met veel gesloten vragen stellen. Deelnemers voelen zich dat gedwongen en hebben niet de ruimte zelf met een eigen reactie te kunnen komen.

Met suggestieve vragen kun je je publiek van je vervreemden. Ze voelen dan dat jij ze iets wilt opdringen.

Tip:

Bas Haring over (de goede) vragen stellen: <https://youtu.be/0UbltxKwHTA>