

Vragen stellen

Wat is het?

Vragen stellen is een vorm van actief luisteren (zie Actief luisteren). Het is een techniek waarmee informatie te verkrijgen is over de inhoud van een gebeurtenis, over een oplossingsrichting of een aanpak.

Hoe werkt het?

Afhankelijk van het doel van een vraag kun je een andere vraagvorm kiezen:

1. Open vragen

- ▼ Open vragen laten de ander een grote vrijheid in de formulering van het antwoord. Daardoor kan hij/zij in eigen woorden uiteenzetten wat zijn gedachten zijn.
- ▼ Beginnen met: wat, waar, wanneer, hoe.

Pas op met 'waarom' vragen, deze kunnen bedreigend overkomen en het gevoel geven ter verantwoording te worden geroepen.

2. Doorvragen

- ▼ Wanneer je nog meer wilt weten over een onderwerp sluit je met een volgende vraag aan bij datgene wat de ander net heeft gezegd.
- ▼ Je kan dat doen in de vorm van een nieuwe vraag: 'Wat bedoel je met 'ze'?'
- ▼ Of door het laatste woord van je oorspronkelijke vraag vragend te herhalen: 'De zaak is vertraagd'. 'Vertraagd?'

3. Vragen naar verschillen en overeenkomsten

- ▼ Je probeert het antwoord specifieker te maken:
'Waarin is deze oplossing beter dan de andere?'
'Wat is jullie gemeenschappelijke belang in deze situatie?'

De volgende vraagvormen worden gestuurd door de opvattingen of gevoelens van de vraagsteller en belemmeren de vrije gedachtestroom van de inbrenger. Probeer dit type vragen te vermijden.

4. Suggestieve vragen

- ▼ Bijv.: 'Dus jullie zijn wel gewend om in een project te zitten dat mislukt?'

5. Kritische vragen

- ▼ Bijv.: 'Ben je niet een beetje snel tot die conclusie gekomen?'

6. Gesloten vragen

- ▼ Gesloten vragen hebben effect op het verloop van het gesprek. De ander gaat korte antwoorden geven en de vragensteller moet weer een nieuwe vraag bedenken.
- ▼ Bijv.: 'Kun je goed met je collega's opschieten?'

Wanneer kun je het gebruiken?

Vragen zetten de ander aan het denken en helpen om een vraagstuk te verhelderen en gedachten, wensen, motivatie of ideeën onder woorden te brengen. Je kunt door de juiste vragen te stellen de richting van het denkproces sturen.

Wat levert het op?

- ▼ Helderheid en explicitering van impliciete, meningen, motivatie en ideeën en daardoor een goede basis voor de transparantie die ten grondslag ligt aan samenwerking (zie Samenwerken in Transparantie).
- ▼ Expliciteren van kennis en ervaringen etc. zodat besluitvorming effectiever wordt.

Waar vind je meer informatie?

Emans, B., (1990), Interviewen, Theorie, techniek en training. Groningen: Wolters Noordhoff.

Molen, H.T. van der; Kluytmans, F.; Kramer, M., Gespreksvoering : Vaardigheden en modellen (1995), Wolters Noordhoff Groningen.