

VRAGEN STELLEN



De basis van intervisie is het stellen van goede vragen. Een groep die goede vragen stelt komt verder. Aandacht besteden aan het leren stellen van goede vragen en elkaar feedback daarop geven is leerzaam en zal de groep doen groeien.

VERHELDERENDE EN VERDIEPENDE VRAGEN

Verhelderende vragen stel je om de context van de inbreng helder te krijgen.

Ze dienen om 'de film' die de inbrenger in zijn hoofd heeft expliciet te maken.

Waar speelt de film zich af, wie spelen er mee, wie zijn die spelers, wat zijn hun taken, wat doen ze en wat gebeurt er? Wat doet de inbrenger in dit decor en wat doen de andere spelers? Hoe loopt het af?

Pas als de context duidelijk is kunnen verdiepende vragen gesteld worden. De verdiepende vragen laten de inbrenger nadenken. Zo ontdekt hij nieuwe dingen over zichzelf en anderen.

De vragenstellers stimuleren de inbrenger om na te denken met vragen als:

Wat vond je van de situatie? Wat maakte dat je deed zoals je het deed? Wat vond je van de rol van de anderen? Hoe wilde je dat het ging? Wat voelde je? Wat is precies het probleem?

Wat zou je een volgende keer anders doen? Hoe groot is het probleem voor je?

In een aantal modellen is de opbouw van verhelderende naar verdiepende vragen expliciet opgenomen.

OPEN EN GESLOTEN VRAGEN

Bij gesloten vragen kun je antwoorden met ja of nee. Gesloten vragen beginnen met een werkwoord. Bijvoorbeeld: Vond je het moeilijk? Met gesloten vragen kun je sturen, ga je recht op je doel af en bespaar je tijd. Veel gesloten vragen achter elkaar geven de indruk van een kruisverhoor. Als je iemand wilt laten nadenken zijn open vragen beter. Een open vraag levert informatie op, geeft ruimte en vrijheid om te antwoorden en leidt, als de vraag goed gesteld wordt, tot ontspanning, duidelijkheid en nieuwe inzichten. Open vragen beginnen met: Wat, Waar, Wie, Waarom (Wat maakt), Waarmee, Wanneer.

SUGGESTIEVE VRAGEN

Suggestieve vragen verbergen meningen en oplossingen. Ze suggereren een bepaald antwoord, een antwoord dat de vraagsteller wil horen.

Voorbeelden van suggestieve vragen zijn:

Vind je óók dat ...? Ligt het niet voor de hand dat ...?

Het vraagt oefening om suggestieve vragen te vermijden en om te buigen naar open vragen.

Feedback van de voorzitter en van de deelnemers is hierbij essentieel.



TIPS VOOR DE VRAGENSTELLER

- Stel één vraag per keer.
- Luister! Luisteren is de grootste kunst bij het stellen van vragen. Onbevooroordeeld luisteren en je concentreren op het antwoord, dan komt de volgende vraag vanzelf.
- Wees een OEN als vragensteller. Wees Open, Eerlijk en heel Nieuwsgierig.
- Vraag door!
- Een stilte in intervisie is goud! Het stellen van een vraag impliceert het wachten op een antwoord! Geef dit niet zelf en luister goed en actief naar het antwoord. In de stilte gebeuren de mooiste dingen en wordt het hardst gewerkt.