ZAKEN EXPLICITEREN

Doorvragen

Doorvragen is een van de gedragingen die deel uitmaakt van de Zaken expliciteren--stijl van de Sfeer van Invloed 360˚.

Als je doorvraagt, **graaf je dieper**, je zorgt ervoor dat je alle details ontdekt.

Doorvragen is deels een mindset. Als de andere persoon aan het woord is, is het de kunst om ervoor te zorgen dat je jezelf regelmatig afvraagt:

- "Is alles helemaal duidelijk of heb ik meer informatie nodig?"

"The important thing is NOT to stop questioning."

- Albert Einstein

Oefening: Oefenen, oefenen, oefenen

Op het moment dat je doorvraagt, concentreer je je volledig op wat anderen zeggen. Jij:

- Laat zien dat je geïnteresseerd bent.
- Probeer zo duidelijk mogelijk te maken wat de ander bedoelt.
- Controleer of je mensen goed begrijpt.

Doorvragen is een vaardigheid die je 'leert door het te doen'. Dus elk gesprek is een kans om te oefenen. Er zijn een aantal vragen die je kunnen helpen.

In de onderstaande tabel vind je enkele voorbeelden van hoe je deze in zinnen kunt gebruiken. Begin ze vandaag nog te gebruiken!

Succes!

Voorbeeldzinnen wanneer je je focust op **het verleden**	Voorbeeldzinnen wanneer je je focust op **de toekomst**
Wat heb je precies gedaan?	**Wat** heb je precies van plan te doen?
Hoe lang heeft het geduurd?	**Hoe** lang duurt dat?
Wie was betrokken?	**Wie** zal erbij betrokken zijn?
Wat was betrokken?	**Wat** gebeurt er dan?
Wanneer was dat?	**Wanneer** zal dat zijn?
Waar vond dit plaats?	**Waar** vindt dit plaats?

Evaluatie:

Hoe ging je poging om door te vragen in reactie op de input van anderen?

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Wat heb je geleerd? Welke inzichten heb je opgedaan?

Wat is er goed gegaan? Wat zou je weer hetzelfde doen?

Wat kan je doen om jouw optreden te verbeteren?

Wat is je volgende stap?