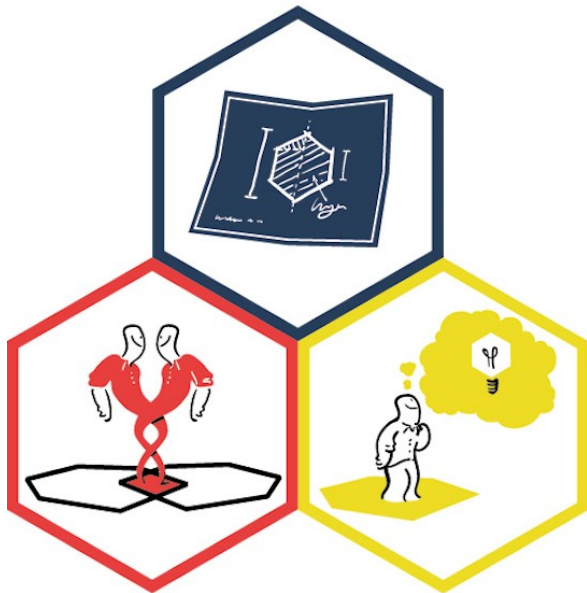


# De Magie van Effectieve Vragen Stellen



Een goede intake:  
de basis voor een succesvolle opdracht.



**Facilitation  
Academy**  
Integraal begeleiden van groepen

## Over de training

Herken je dit? Je zit in een (opdracht-) gesprek en je gesprekspartner geeft in al-gemeenheden aan wat hij/zij als resultaat verwacht: half uitgesproken verwachtingen, persoonlijke overtuigingen, onduidelijke vaststellingen. Je hoort uitspraken als: "Je kent me nu dus je weet wat ik van je verwacht, jij begrijpt wel wat ik bedoel. Het werk moet nu snel anders worden verricht en ik kan dat niet zelf doen."

En daar zit je dan. Met veel vraagtekens en een beginnend gevoel van domheid. Herkenbaar? Vast wel! Hoe ga jij het aanpakken?

Je bent inmiddels diplomatiek genoeg om te zeggen dat je de opdracht wilt aannemen maar dat je graag van hem of haar wilt horen wat er gebeurt als het niet anders wordt verricht en wat weerhoudt hem of haar om het zelf te doen?

Je zult zien dat je gesprekspartner onge-merkt bij zichzelf te rade gaat, een niveau dieper gaat en je gaat vertellen wat voor hem belangrijk is. Je vraagt op een heel na-tuurlijke wijze door op de gemeenheden, de half uitgesproken verwachtingen, per-sonlijke overtuigingen en onduidelijke vast-stellingen. Waardoor je duidelijkheid voor je gesprekspartner en voor jezelf creëert.

## Resultaat

Waar je effectieve vragen stellen eerst leert als techniek wordt het een way of life voor je om je gesprekspartner op een van-zelfsprekende wijze tot verdieping en dui-delijkheid uit te nodigen.

## Je creëert deze magie zelf door:

- Goed contact te maken en houden met je opdrachtgever.
- Metamodel vragen in gesprekken te stel-len waardoor je de weglatingen, generalisaties en vervormingen kunt verhelderen. Daarmee voorkom je dat jij jouw interpretaties als opdracht gaat invullen.
- Je gesprekspartner heel vanzelfsprekend te ontlocken wat zij of hij bedoelt, wat voor hem of haar waardevol is, wat voor hem of haar de opdracht moet opleveren.

## Tijdens de training leer je:

- Het verschil van inzicht herkennen.
- Geven en ontvangen van feedback waar-door een goede gespreks sfeer ontstaat.
- Herkennen en toepassen van de zintuiglijkheid in taal.
- Verdiepen van het gesprek door het stel-len van Metamodel vragen.
- Vaststellen van de logische niveaus in het gesprek.
- Zoeken naar het precieze doel van de op-dracht.
- Reflecteren van de opdracht aan vorm-voorwaarden.

## Voor wie is de training bedoeld?

De training is bedoeld voor beginnende en ervaren facilitators en andere opdracht-nemers die hun communicatieve vaardig-heden willen uitbreiden of verbeteren.

## Hoe trainen we?

### *Maatwerk*

Trainingen zijn pas echt effectief wanneer ze aansluiten op de dagelijkse werkelijkheid. Al onze trainingen zijn daarom maatwerk. Vanuit onze kennis en ervaring componeren we op basis van de specifieke klantvraag een maatwerktraining.

### *Leren door te doen*

We wisselen theorie af met veel oefeningen.

### *We trainen faciliterend*

Dat wil zeggen dat we ervan uitgaan dat de kennis, die nodig is om van elkaar te leren, in de groep aanwezig is.

### *Trainers*

We trainen waar mogelijk met twee trainers. Hierdoor krijgen de deelnemers vanuit twee gezichtspunten reflectie.



## Praktische zaken

### *Aantal deelnemers*

De training wordt gegeven aan minimaal 4 en maximaal 8 deelnemers.

### *Locatie en opleidingstijden*

Deze training van twee halve dagen wordt gegeven in het centrum van Nederland. We trainen van 09:00 - 17:00 uur.

### *Materiaal*

Het materiaal van de training wordt digitaal ter beschikking gesteld.

### *Actuele informatie en aanmelden*

De actuele opleidingsdata, locatie, investering, de algemene voorwaarden en de mogelijkheid tot aanmelden zijn te vinden op [www.facilitation-academy.nl](http://www.facilitation-academy.nl).



## De trainers



### **Henri Haarmans**

brengt meer dan 20 jaar ervaring als trainer en facilitator in. Hij is van mening dat een goede intake cruciaal is voor het slagen van de opdracht. Zijn kennis op dit gebied deelt hij graag om anderen op weg te helpen.

### **Theo Hoogink**

coacht en traint organisaties, teams en individuele mensen bij kruispunt vragen, missie en visie ontwikkeling. Hij begeleidt ze in hun ontplooiing en stimuleert ze om richting geven aan zichzelf, team en het bedrijf!



## Kom in contact met ons

06 - 44 656 751

[www.facilitation-academy.nl](http://www.facilitation-academy.nl)

[info@facilitation-academy.nl](mailto:info@facilitation-academy.nl)

