

# ceExcellence

## nå din fulla potential

### Två olika frågor

Genom frågor skapar vi en förståelse till och om människor och situationer. Frågor är ett viktigt redskap i all form av socialt och terapeutiskt arbete, där alliansbyggande genom tillit, aktivt lyssnande och empati är viktiga byggstenar för ett professionellt samtal.

**Öppna frågor** syftar till att få personen att öppna upp sig, tala fritt och för att kunna ge en bild av en situation.

Öppna frågor har tydligt syfte och börjar oftast:

- "Vad?" leder till svar som innehåller fakta
- "Hur?" ger ofta svar som innehåller känslor
- "Varför?" ger orsaker eller förklaringar till det inträffade
- "Vill du?" tydliggör starkast den öppna frågan.
- "Vill du berätta mer om det inträffade?"

Börja alltid med en motiverande inledning, innan en öppen fråga ställs, på detta vis ökar du förståelsen varför frågan ställs och personen blir mer benägen att svara.

Vid situationer där vag kritik eller önskemål har uppstått, kan man med hjälp av fler klagörande frågor styra samtalet och göra mer konstruktivt:

- "Kan du förklara det närmare?"
- "Har du något förslag på lösning?"
- "Vad vill du att jag ska göra?"
- "Hur skulle du själv ha gjort?"

# ceExcellence

nå din fulla potential

**Slutna frågor** kan i regel endast besvaras med ja eller nej. Den syftar till att antingen begränsa, klargöra och förstå detaljer bättre i samtalet.

Slutna frågor innehåller oftast ord som är, gör eller har.

- "Är du färdig nu?"
- "Har jag uppfattat dig rätt?"
- "Gör du ofta på detta sätt?"

Ett bra samtal utgår oftast i någon form av växelkombination av de typer av frågor som ställs i samtalet för att få ett naturligt flöde, fokus och relation.

## **Reflektionsfrågor**

- Vilken typ av frågor tillämpar du främst i dina samtal?
- Vilka fördelar respektive nackdelar ser du i både öppna och slutna frågor?