

Het goede gesprek

Onderstaand een handleiding voor het voeren van 'goede gesprekken' waarbij de focus ligt op het ophalen van behoeften van de doelgroep. Het is van belang om te weten dat dit elementen zijn die opgesteld zijn om de basis van een goed gesprek te faciliteren, gesprekken zijn echter divers en afhankelijk van de context. Gebruik dit document als een flexibele leidraad die richting geeft en structuur biedt, maar ruimte laat voor aanpassingen en variaties afhankelijk van specifieke behoeften of omstandigheden.

Voorbereiding van het gesprek

Waar houdt je rekening mee in de voorbereiding van een gesprek?

1 Gebruik een topiclijst

In een topiclijst zet je de thema's die voor jou van belang zijn om te bespreken in een gesprek. Om een topiclijst samen te stellen kan je kijken naar de vraag: wat wil ik uit dit gesprek halen? En daar specifieke onderwerpen aan koppelen, denk bijvoorbeeld aan financiën, perspectief, taal, toegankelijkheid. Een topiclijst geeft de ruimte voor flexibiliteit in het gesprek, en verschilt van een vragenlijst die vaak dient om specifieke antwoorden op specifieke vragen te krijgen. In het ophalen van behoeften kan het belangrijk zijn om juist de flexibiliteit in te bedden, en te kiezen voor een topiclijst.

2 Samenwerking met cultural mediator / tolk

Voor sommige gesprekken kan samenwerking met een tolk of cultural mediator van groot belang zijn. Onderstaand zijn enkele punten waar je rekening mee kan houden in de voorbereiding van een gesprek waar een cultural mediator aan bijdraagt:

- Vraag referenties op: welke positie heeft iemand binnen de gemeenschap?
- Bereid het gesprek voor aanvang samen voor
- Bespreek het doel van het gesprek
- Bespreek of de tolk letterlijk vertaalt of een culturele vertaalslag maakt. Wat is de ruimte die iemand heeft?
- Maak afspraken over de financiële vergoeding van de tolk/cultural mediator

3 Werving van de mensen waarmee je in gesprek zou willen komen

Om behoeften op te halen van een bepaalde doelgroep is het belangrijk om via werving met de juiste personen in contact te komen. Onderstaand enkele punten die je mee kan nemen in de werving van mensen waarin je in gesprek kan komen.

- Maak gebruik van organisaties, online platformen en sleutelpersonen die in contact staan met de doelgroep
- Maak duidelijk wat het doel is van de focusgroep of het gesprek (in eigen taal)
- Kies samen met de doelgroep een geschikte locatie voor het gesprek
- Stuur ter bevestiging een bericht met de datum, tijd en locatie

Een veilige en inclusieve sfeer

Het creëren van een veilige en inclusieve sfeer is van groot belang, het zou context afhankelijk zijn welke stappen je hiervoor kan en moet ondernemen. In de basis zijn er wel een aantal elementen die je hierin kan meenemen:

Bij een focusgroep:

- Start met een leuke en persoonlijke kennismaking
- Benoem de spelregels (elkaar laten uitpraten, naar elkaar luisteren, geen gebruik van mobiel; tenzij het urgent is)
- Vraag aanwezigen of zij een spelregel willen toevoegen
- Spreek samen af wat te doen als iemand zich niet veilig voelt
- Benoem het doel van het gesprek
- Laat weten wat er wordt gedaan met de inzichten
- Vraag toestemming bij opnames



- Informeer deelnemers over de bereikbaarheid van de trainer/onderzoeker na afloop

Bij een 1 op 1 gesprek:

- Start met een leuke en persoonlijke kennismaking
- Benoem het doel van het gesprek
- Laat weten wat er wordt gedaan met de inzichten
- Geef de ruimte om vragen te stellen bij onduidelijkheden
- Informeer je gesprekspartner over de bereikbaarheid van de interviewer na afloop
- Vraag toestemming bij opnames

Het perspectief van de ander centraal stellen

Na het voorbereiden van een gesprek is het van belang wanneer je behoeften ophaalt om het perspectief van de ander centraal te stellen. Wat zijn elementen die hierbij kunnen helpen?

- Volg het tempo van de ander
- Wees nieuwsgierig!
- De ander is de expert
- De topiclijst is sturend en niet bepalend
- Vraag door op onderwerpen die de ander benoemt: Focus op wat de ander zegt en niet op de volgende vraag
- Stel open vragen
- Stel vragen zonder waardeoordeel
- Stel één vraag per keer
- Geef de ander de ruimte en tijd om na te denken
- Vat tussendoor het gesprek samen en stel de vraag: "Begrijp ik het goed dat...?"