

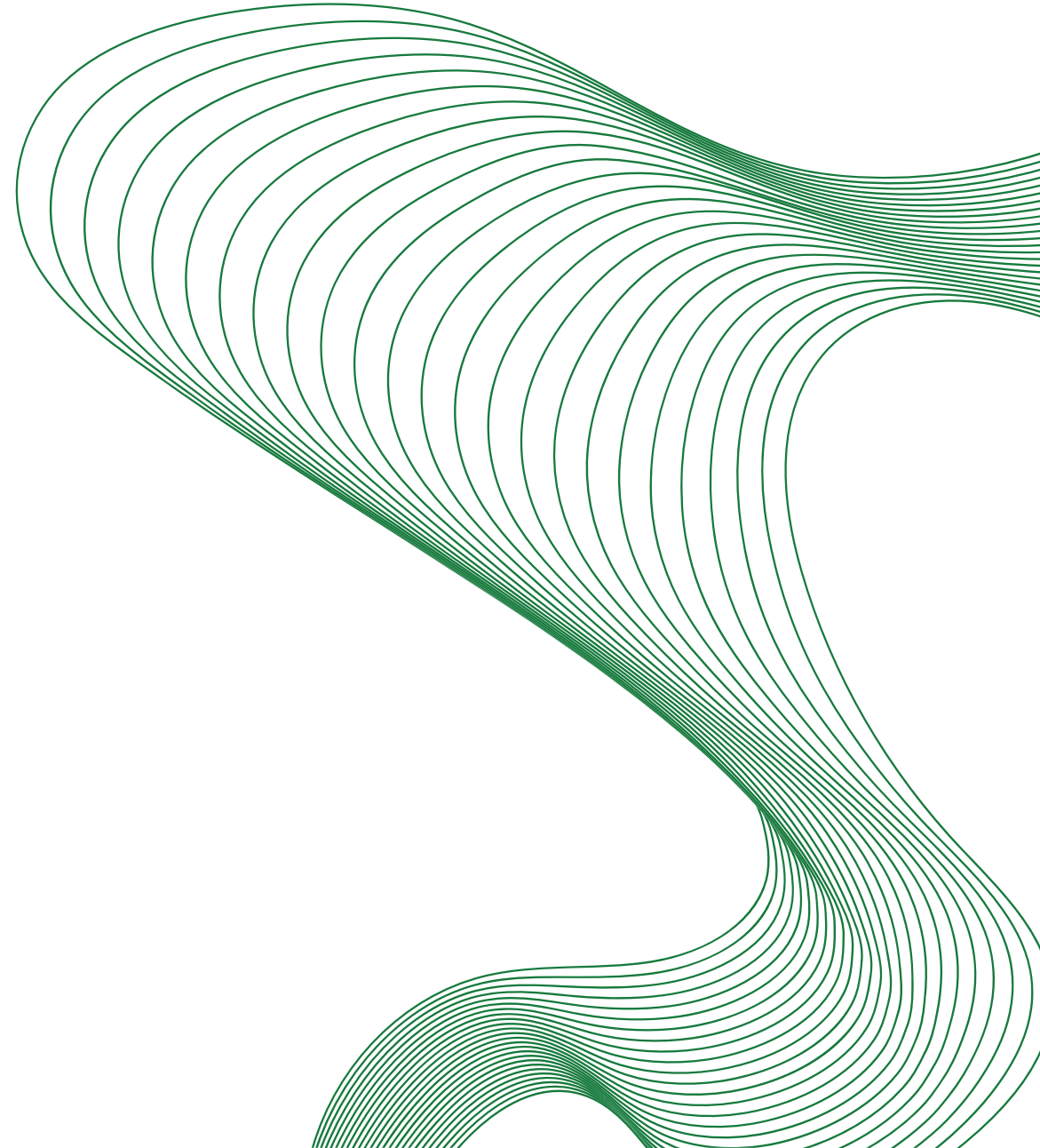


# Doorvragen voor datascientists

Abel Koppert  
Informatieadviseur VNG

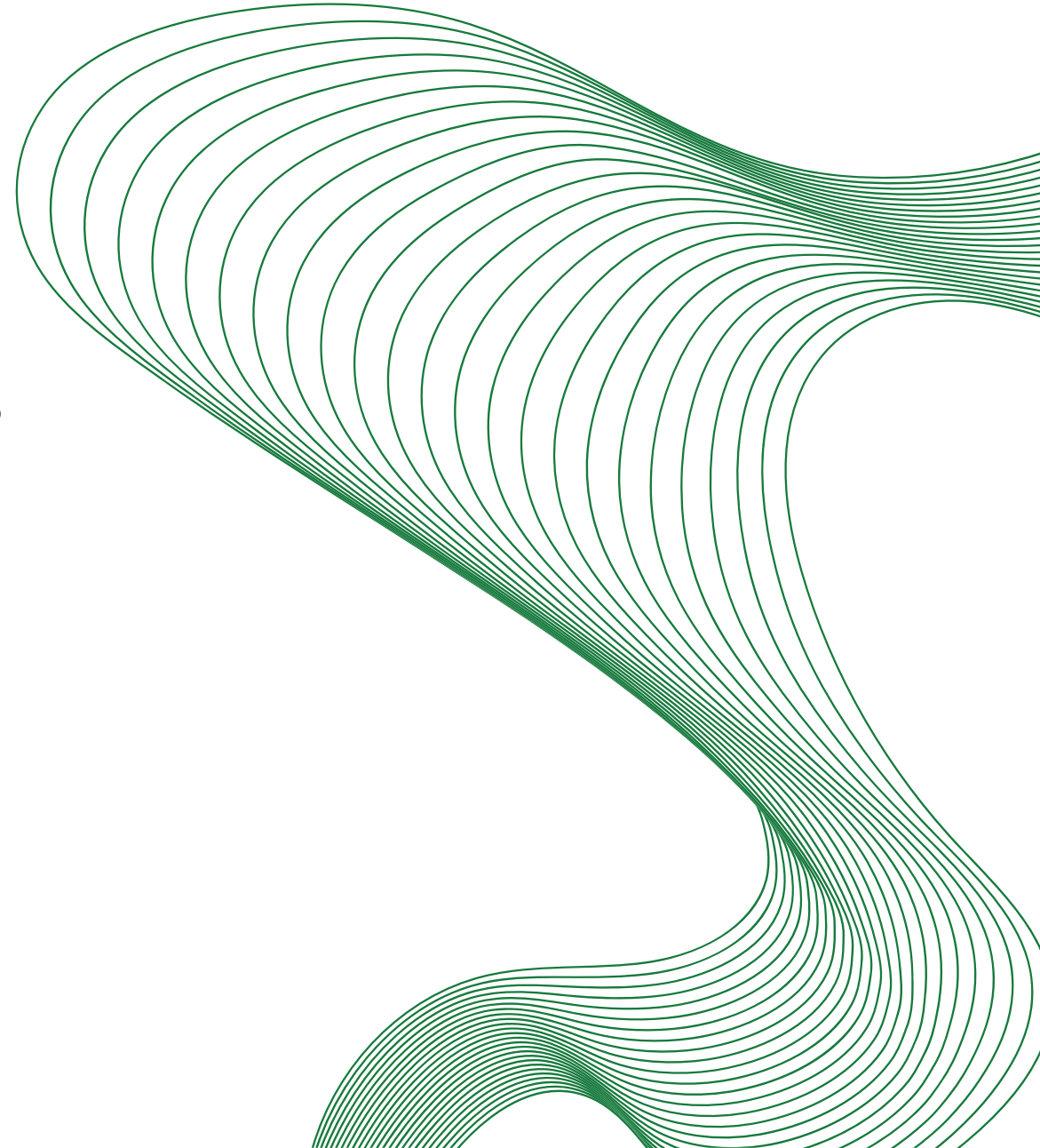
# Aanleiding

- Een project of product faalt omdat het niet aansluit op de behoefte van de eindgebruiker.
- Men wilt direct een oplossing maken zonder goed de casus goed te doorgronden.



# De vraag achter de vraag

Wat is er nodig voor een gesprek waar je echt wijzer van wordt?



# Wie zijn de pro's als het gaat om doorvragen?



# De technieken van de psycholoog

- **Luisteren**
- **Open vragen**
  - Wie? | Hoe? | Wat? | Waar? | Wanneer? | Waarom? (mits goed gedoseerd)
- **LSD-communicatie**
  - Luisteren, samenvatten en doorvragen.
- **Ezelsbruggetje: NIVEA**
- **5 times why**
  - Stiekem niet van de psycholoog, maar van Toyota
  - Richten op het vraagstuk, niet op de persoon

# Zelf proberen

**Wat is jouw grootste vraagstuk, uitdaging of probleem op het gebied van energiedata?**

Groepen van drie personen:

- Vragen stellen
- Antwoorden en vertellen
- Observeren

5 minuten



# Hoe was dit?

Als je de vragen stelt?

Als je de vragen beantwoordt?

Als je observeert?



# Verder verfijnen?

- Reflectie op gevoel
- Vragen om voorbeelden (concretiseren) of een gemene deler (abstraheren)
- Toon
- Knikken en hmm-hmm





# Zelf proberen

Wat raakt je het meest in je werk?

In tweetallen

Twee keer 5 minuten



# Hoe was dit?

Als je de vragen stelt?

Als je de vragen beantwoordt?





# Doorvragen voor datascientists

Abel Koppert  
Informatieadviseur VNG