



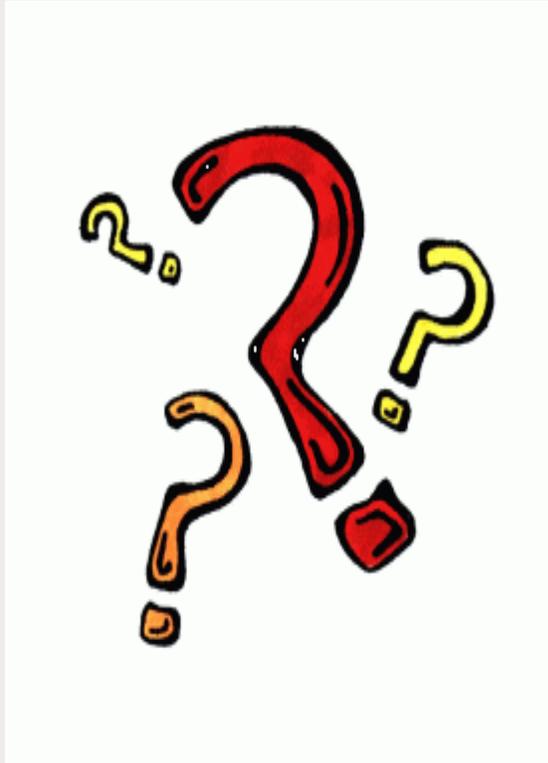
QUESTIONS AND THEIR USES

Claudia
Herlita
Anugerah



Open and Closed Questions

Open Questions



Pertanyaan bersifat terbuka yang memungkinkan narasumber memberikan jawaban secara bebas.



Highly
open
questions

Moderately
open
questions

Kelebihan
dan
kekurangan
dari *open
questions*

Closed Questions

Moderately closed questions →

Pertanyaan yang menanyakan hal-hal tertentu yang lebih spesifik

Highly closed questions →

Pertanyaan untuk mengidentifikasi suatu informasi

Bipolar questions →

Membatasi responden dengan 2 pilihan





- Pertanyaan tertutup memberikan jawaban yang terkontrol dan terarah



- Terkadang jawaban yang diberikan mempunyai informasi yang sedikit
- Bersifat pribadi



Primary and Probing Questions

Primary questions →
memperkenalkan topik
baru yang ada di dalam
topik utama



Probing questions
→ pertanyaan-
pertanyaan yang
dapat memberikan
informasi tambahan



Types of probing questions

Silent
probes

Nudging
probes

Clearing
house
probes

Informational
probes

Restatements
probes

Reflectives
probes

Mirror Probe

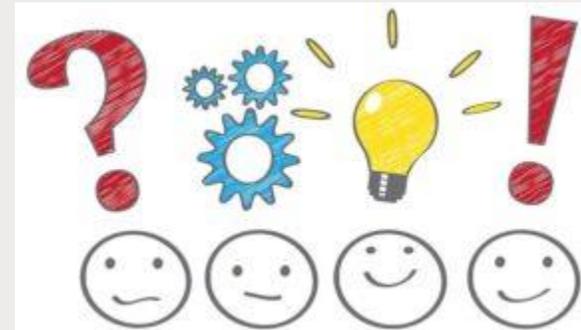
- Mirror Question merupakan pertanyaan yang didapat setelah mendapatkan jawaban yang akurat dari responden. Pertanyaan ini bertujuan untuk memberikan informasi yang didapat secara akurat

A : Jadi, anda sudah tidak nyaman bekerja ditempat kerja anda sebelumnya?

B : sebenarnya saya tidak masalah dengan bekerja ditempat kerja saya sebelumnya tapi, saat pergantian supervisor baru bulan lalu suasana kerja menjadi tidak nyaman

A : ada apa dengan supervisor baru anda?

B : dia orangnya suka memberi perintah yang sulit dimengerti



Skillfull Interviewing with Probing Questions

Unskilled interviewers	Skilled interviewers
1. Mengikuti daftar pertanyaan	1. Mendengarkan responden dengan hati-hati untuk menentukan apakah jawaban responden memuaskan
2. Memikirkan pertanyaan selanjutnya	2. Menghasilkan informasi yang lebih relevan dan akurat
3. Mengantipasi Jawaban	3. Meningkatkan motivasi pihak lain karena penanya terlihat tertarik dan mendengarkan

Neutral and Leading Question

- Neutral Question : Memungkinkan responden untuk memutuskan jawaban yang mereka inginkan tanpa adanya tekanan atau arahan dari pewawancara.

Open Question	Close Question
Panjang, rincian, dan sifat jawaban	Ya-tidak, setuju-tidak setuju

- Leading Question : Mengarahkan jawaban responden sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pewawancara.

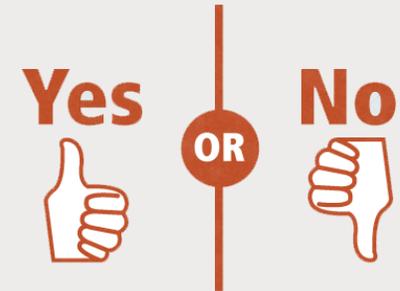
Neutral Question	Leading Question
Apa kamu suka naik Rollercoaster?	Saya pikir kamu suka naik rollercoaster

Loaded Question

- Loaded Question adalah pertanyaan yang lebih “ekstrim” daripada leading Question
- Loaded Question juga mengarahkan responden untuk mendapatkan jawaban sesuai dengan keinginan pewawancara.



Common Question Pitfalls



1. The Bipolar Trap

Pertanyaan Bipolar dirancang hanya untuk mendapatkan jawaban berupa “ya” atau “tidak”.

2. The Open-to-Closed Switch

Dimana pada awalnya pewawancara memberikan pertanyaan kepada responden dengan sifat terbuka, tetapi sebelum responden menjawab, pewawancara merubah sifat pertanyaan tersebut menjadi tertutup.



3. The Tell Me Everything

Berbalik dengan pertanyaan bipolar, pertanyaan ini sangat terbuka sehingga responden dapat menjawab pertanyaan sesuai dengan apa yang mereka inginkan



4. The Double-Barreled Inquisition

Dimana pewawancara memberikan pertanyaan dua pertanyaan sekaligus kepada responden.

5. The Leading Push

Dimana Pewawancara mengajukan pertanyaan yang mengarahkan responden untuk memberikan jawaban yang seharusnya.

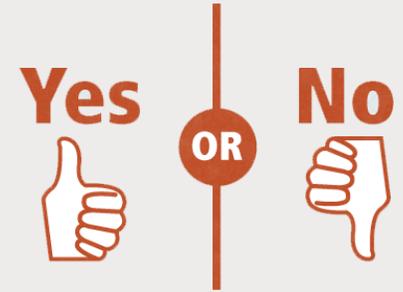


The Guessing Game

- *The guessing game* terjadi saat anda mencoba menebak informasi alih-alih memintanya.
- Menebak umumnya terjadi pada kebanyakan pengaturan wawancara, seperti :
 - jurnalistik,
 - perawatan kesehatan,
 - rekrutmen,
 - investigasi.



The yes (no) response



Perjumpaan jawaban ya (tidak) terjadi saat Anda mengajukan pertanyaan yang hanya memiliki satu jawaban yang jelas, ya atau tidak. setiap pertanyaan berikut cenderung merupakan tanggapan yang pasti.

Contoh :

- (bertanya kepada seorang siswa) apakah anda belajar untuk ujian ini?
- (ditanyakan tentang sales representative ford) apakah menurutmu truk ford ini lebih unggul dari Toyota tundra?

the curious probe

- Untuk menghindari probe yang aneh anda harus mengajukan pertanyaan yang relevan dengan tujuan anda dan jangan meminta informasi yang tidak anda butuhkan dan tidak akan anda gunakan.

The quiz show

- Wawancara bukan pertunjukan kuis dengan pelamar, subjek, klien, karyawan, atau pasien yang bertugas sebagai kontestan.
- Para pihak yang Anda wawancarai harus memiliki pengetahuan yang memungkinkan mereka untuk menjawab dengan nyaman dan cerdas.

Complexity vs Simplicity

Pertanyaan harus sederhana, permintaan yang jelas untuk informasi yang masuk akal. Hindari pertanyaan yang terlalu rumit yang menantang responden untuk mengetahui apa yang Anda inginkan.

The Don't Ask, Don't Tell

Jangan tanya pertanyaan seputar bidang informasi dan emosional yang mungkin tidak dapat ditangani banyak responden karena kendala sosial, psikologis atau situasional.

THANKYOU