



Gesprekstips

werkvloer

“Als ik een moeilijk gesprek moet voeren over financiële problemen, wil ik dat de medewerker zich veilig voelt. Zo’n gesprek voer ik het liefst op een externe locatie of tijdens een wandeling, er luistert dan niemand mee. Pas als de werknemer zich comfortabel voelt, maak ik duidelijk wat ik wil bespreken.”

Anouk Hendrikx Afonso, HR professional

Autonomie

Door in een gesprek ruimte te geven is de ander meer geneigd om mee te werken en open te zijn.

- 1 Benadrukken keuzevrijheid**
Ik wil je graag wat vragen. Voel je vrij om zelf te bepalen of je antwoord wilt geven.
- 2 Informeren met toestemming**
We proberen werknemers met financiële problemen hier te helpen. Vind je het goed dat ik kort schets waar die hulp uit kan bestaan?
- 3 Ruimte geven**
Je hoeft nu geen antwoord te geven, je kan er ook nog even over nadenken.
- 4 Uitleg geven over de aanleiding van een gesprek**
We voeren standaard een gesprek als we vermoeden dat er financiële problemen spelen. We willen niet dat mensen zich eenzaam voelen met hun problemen en ook niet dat het ten koste gaat van hun productiviteit.
- 5 Perspectief van de ander betrekken**
Wat zou die hulp je kunnen opleveren?

Betrokkenheid

Door te laten merken dat je echt geïnteresseerd bent in het perspectief van de ander groeit de interesse van de ander om mee te werken en open te zijn.

- 1 Normaliseren (de situatie normaal maken)**
Er zijn meer collega's met geldzorgen.
- 2 Compassie tonen**
Het is een hele opgave waar je voor staat.
- 3 Verwijzen naar wat anderen doen/kiezen**
Veel collega's met geldzorgen vinden het in het begin wel spannend om op het werk openheid van zaken te geven. Na afloop zijn ze meestal blij dat ze die stap toch hebben gezet.
- 4 Weerstand op voorhand erkennen**
Ik overval je misschien wat met dit gesprek.
- 5 Veiligheid creëren**
Ik zou je graag wat vragen stellen over je financiën. De antwoorden die je geeft blijven tussen ons en hebben geen gevolg voor hoe ik naar je kijk als medewerker.

Competentie

Door een heldere uitleg te geven en vertrouwen in het kunnen van de ander uit te stralen groeit de interesse van de ander om mee te werken en open te zijn.

- 1 Stellen van realistische doelen**
Als we hulp bieden, vragen we van medewerkers doorgaans om zelf een overzicht te maken van de schulden. In hoeverre denk je dat je dat gaat lukken?
- 2 Creëren heldere rolverdeling**
Ik kan je vertellen op wat voor manier we als werkgever hulp bieden. Het is aan jou om te bepalen of je dat zou willen.
- 3 Erkenning geven voor de stappen die al gezet zijn**
Dus je hebt al van alles geprobeerd om de situatie te verbeteren (stellend, geen vraag!)
- 4 Uitgaan van de kennis van de ander**
Wat weet je misschien al over het soort hulp dat wij zoal bieden aan medewerkers?
- 5 Complimenten geven**
Je hebt er echt al over nagedacht.

Gesprekstips LVB

- Gebruik geen verwijzwoorden (woorden die naar een eerder woord in de zin verwijzen)
- Hou het gesprek kort
- Wees concreet en herhaal zaken
- Gebruik zinnen van ongeveer 5 à 7 woorden
- Stel één vraag tegelijk