

Tips van CNV Beveiliging voor het voeren van een (spannend) gesprek

Druk erop? Druk eraf!

Niet iedereen vindt het even gemakkelijk om gesprekken te voeren. Hieronder een aantal tips om het hoofd koel te houden tijdens een gesprek.

- Neem een glas water tijdens een gesprek. Als je een lastige vraag wordt gesteld, drink je een slokje water, dit geeft jou extra tijd om na te denken over een goede reactie.
- Als je om medische gegevens wordt gevraagd door een verzuimconsulent of manager, kun je netjes zeggen: “medische gegevens wil ik graag tussen de bedrijfsarts en mezelf houden”.
- Neem iemand mee als “toehoorder”. Jij hebt het recht op een toehoorder. Deze persoon mag niet deelnemen aan het gesprek. De toehoorder kan wel even het gesprek onderbreken om (afgezonderd) overleg met jou te plegen en te adviseren. Tevens is hij getuige van het gesprek.
- Je bent nooit verplicht (direct) te tekenen. Als jou gevraagd wordt om iets te ondertekenen kun je als volgt reageren: “Ik neem dit formulier mee naar huis om dit rustig door te lezen; als ik het ermee eens ben zal ik dit getekend mee terug nemen”.
- Kom voorbereid op gesprekken. Denk er bijvoorbeeld over na met wat voor oplossingen jij sneller kan re-integreren. Vraag jezelf bij aangepast werk af of dit werk jouw re-integratie *belemmert, bevordert of geen effect* heeft. Stel voor jezelf een doel wat voor jou op een redelijke manier haalbaar is. Geef indien nodig tijdens het gesprek jouw grenzen aan.
- Stel vragen. Tijdens verzuimgesprekken worden er veel vragen in korte tijd gesteld. Neem zelf ook een aantal vragen mee, zodat het een tweezijdig gesprek wordt. Bv. “*Wat voor opties heeft u in gedachten om mijn re-integratie te bevorderen ?*” De volgende vragen kun je vaak als wedervraag gebruiken:
 - “Wat bedoelt u ?”
 - “Waarop baseert u dit ?”
 - “Wat stelt u voor ?”
- Neem pen en papier mee, schrijf in steekwoorden op wat er gezegd wordt tijdens het gesprek. Tijdens het schrijven geef je jezelf een moment om na te denken en tot rust te komen.
- Let op je lichaamstaal. Neem geen gesloten, maar een open houding aan. Dit kan kwetsbaar aanvoelen maar geeft de andere partij het gevoel dat je van goede wil en constructief bent en de druk tijdens het gesprek verlagen.
- Ga zakelijk het gesprek in, de andere partij doet dit (ook al lijkt het soms van niet) ook.
- Beheers je emoties en blijf netjes. Gaat het niet, dan kun je altijd aangeven dat het je allemaal teveel wordt en dat je graag het gesprek wilt beëindigen.