

Druk erop? Druk eraf!

Niet iedereen vind het even makkelijk 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 reageren door te zeggen: 'Medische gegevens wil ik graag tussen de bedrijfsarts en mij houden.'
- 
- Neem iemand mee als 'toehoorder'. Jij hebt het recht op een toehoorder. Deze persoon mag niet mee deelnemen aan het gesprek. De toehoorder kan wel even het gesprek onderbreken om (afgezonderd) overleg met jou te plegen en jou 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 even mee naar huis om dit even rustig door te lezen, als ik het er mee 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 *belemmerd, bevordert of geen effect* heeft. Stel voor je zelf een doel wat voor jou op een redelijke manier haalbaar is. Geef indien nodig, tijdens het gesprek je grenzen aan.
 - Stel vragen. Tijdens verzuimgesprekken worden er veel vragen in korte tijd aan jou 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 zelf voor?'
 - Neem pen en papier (kladblok) mee, schrijf in steekwoorden op wat er gezegd wordt. Tijdens het schrijven geef je jezelf een moment om na te denken en tot rust te komen.
 - Let op je lichaamstaal. Neem geen gesloten houding, maar een open houding. Dit kan kwetsbaar aanvoelen maar geeft de andere partij het gevoel dat je bereid willend 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, kun je altijd aangeven dat het je allemaal teveel wordt en je graag het gesprek wilt beëindigen.