



Gesprekstechnieken voor een goed gesprek

Het kan lastig zijn om met iedereen een goed gesprek te voeren. Medewerkers verschillen in hoe gemakkelijk ze gesprekken aangaan of praten over de persoonlijke ontwikkeling. Daarom heeft de leidinggevende bepaalde competenties nodig. Het is van belang dat deze zorgt voor een open en vertrouwelijk gesprek.

Gesprekstechnieken

Er zijn verschillende technieken die men kan toepassen, die allemaal kunnen helpen om een gesprek soepeler te laten lopen. Ten eerste: stel open vragen (vragen die niet met ja of nee beantwoord kunnen worden). Dit is logisch, maar het kan zijn dat je onbewust veel gesloten vragen stelt. Stel vragen die uitnodigen voor een langer verhaal of grotere toelichting.

Daarnaast zijn er veel gesprekstechnieken gevonden die zich makkelijk laten afkorten. Zie voor een overzicht de tabel hieronder:

Afkorting	Betekenis
Laat OMA thuis	Opinies, Mening, Attitude
Smeer NIVEA	Niet Invullen Voor Een Ander
Doe DIK	Denk in kwaliteiten
Wees een OEN	Wees Open, Eerlijk en Nieuwsgierig
Denk aan ANNA	Alles Navragen, Niets Aannemen
Gebruik LSD	Luisteren, Samenvatten, Doorvragen

Stiltetolerantie

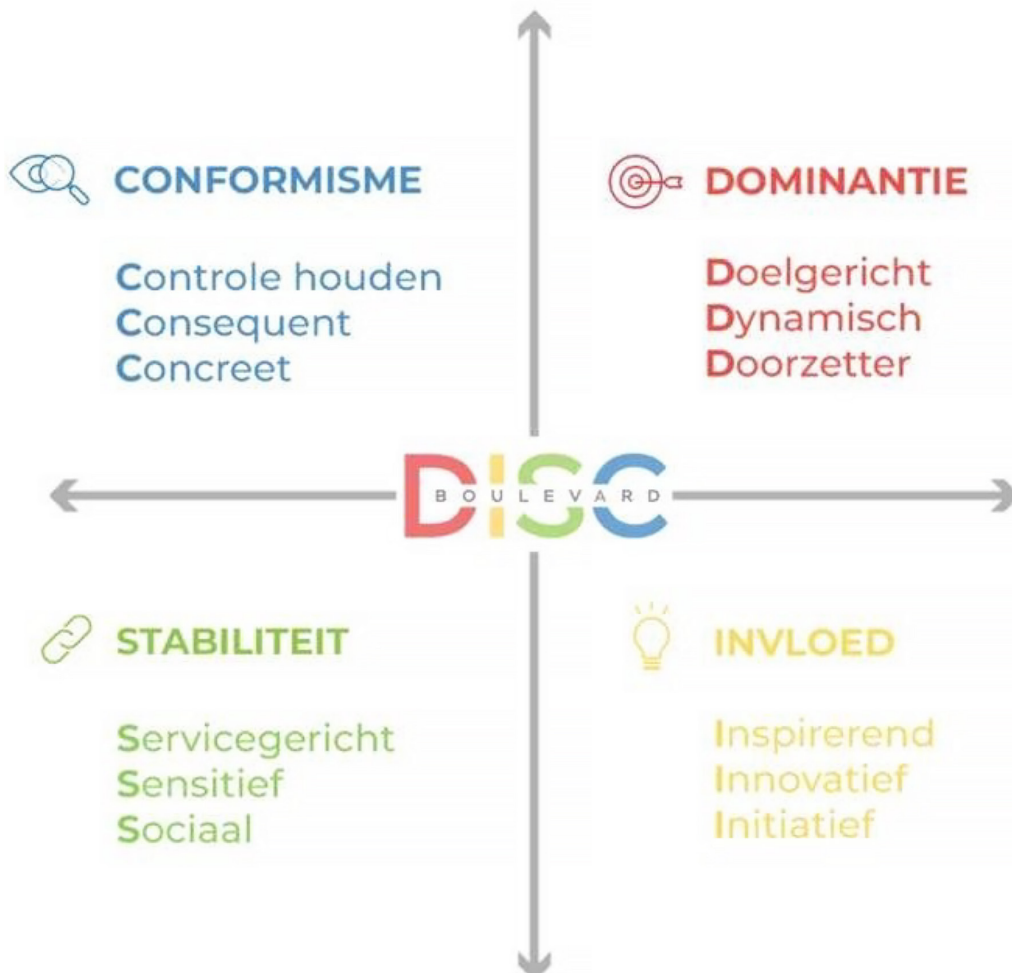
Een andere techniek is stiltetolerantie. Het kan in gesprekken ongemakkelijk lijken als er een stilte valt. Gespreksdeelnemers proberen dit dan ook voor te zijn door maar door te praten en eventuele 'gaten' of 'openingen' te vullen. Het risico is hiervan dat een 'makkelijke prater' snel het woord neemt en het gesprek grotendeels naar zicht toe trekt. Zo hoort deze niet wat er bij de gesprekspartner speelt en dat kan de effectiviteit van een goed (ontwikkel)gesprek benadelen.

Probeer minder het woord te nemen in het gesprek, en laat ruimte voor een stilte toe. Dit betekent dat je je rustig houdt, voor je gevoel af en toe 'op je tong moet bijten'. Probeer het te zien als ontspannend: leun wat meer achterover, zie wat er gebeurt.

Voorals je zorgt voor een goede verbinding in het gesprek (door bijvoorbeeld te beginnen met koetjes en kalfjes, of door elkaar in het algemeen meer regelmatig te spreken) kan het geen kwaad hiermee te experimenteren en kan het na verloop van tijd minder ongemakkelijk voelen om een stilte te laten vallen.

Persoonlijke voorkeur in communicatie

Personen verschillen in hoe ze zijn, wat hen drijft, wat ze prettig vinden of hoe ze zich uiten. Zo verschillen mensen ook in hun eigen 'stijl' van communiceren. Dat iemand dingen niet uit zoals een ander dat verwacht, betekent bijvoorbeeld niet dat ze niet hetzelfde denken. Het kan daarom zinvol zijn je te verdiepen in de communicatiestijl van de ander, en in die van jezelf.



Een model dat hierbij kan helpen is het DISC-model, wat veronderstelt dat mensen verschillen in hun mens- versus taakgerichtheid, en anderzijds in hun intro- versus extraversie. Op deze twee assen ontstaan vier typen mensen (Dominant, Invloedrijk, Stabiel, Conformerend), die weer verschillen in hun stijl van communiceren. Het kan behulpzaam zijn te weten wat voor stijl van communiceren je zelf hebt en welke stijl of voorkeur je gesprekspartner heeft, zodat je verschillen kunt begrijpen en je misschien ook kunt aanpassen voor soepeler communicatie.

Vrijgesteld door HAN, juli 2023
www.han.nl