

Ezelsbruggetjes bij gesprekken

Tips die je kunt gebruiken tijdens
het voorbereiding van een gesprek
of tijdens het gesprek zelf



EZELSBRUGGETJES BIJ GESPREKKEN

Ezelsbruggetjes helpen je om een gesprek op een zorgvuldige manier te voeren. Door aan deze tips te denken bij je voorbereiding en tijdens het gesprek zelf, neem je jezelf en de ander serieus. Je staat stil bij je doel, de krachten van de ander en je eigen houding om samen tot een goede oplossing of vervolgstap te komen!

Dus bij de voorbereiding van het gesprek:
Draag een FEZ en aai de SPIN

Tijdens het gesprek:
Denk aan KOE en DIK is goed! Heb een OENige houding en gebruik de nodige LSD. Laat OMA vooral thuis, zij houdt je alleen maar op en smeet samen met ANNA veel NIVEA. Wassen met OMO kan ook een goed resultaat geven!

Tot slot:
Give a KISS

Draag een FEZ

Bedenk van tevoren het *Feit*, het *Effect* en de *Zorg* die je wilt delen met de ander. Door dit goed voor ogen te hebben, kun je duidelijk, kort en krachtig aan de ouder / partner duidelijk maken wat je zorgen zijn en waarom je deze nu bespreekbaar maakt.



De SPIN gebruik je als voorbereiding

Situatie, Probleem, Implicatie (gevolg van het probleem) en *Noodzaak* zijn de kapstokken waaraan je het gesprek kunt voorbereiden. Hierdoor ben je er zeker van dat het gesprek een goed begin, midden en afsluiting heeft en alle elementen aan bod komen.



Gebruik regelmatig LSD tijdens het gesprek!

Luisteren, Samenvatten en *Doelvragen* zijn belangrijk om ouders en jongeren te laten merken dat je luistert en probeert om hetgeen ze zeggen écht te begrijpen. Door een samenvatting in je eigen woorden te geven, toets je of ideeën kloppen. LSD is het fundament voor een aantal andere technieken zoals hieronder beschreven worden.



DIK is goed

Denk In Kwaliteiten: weer het zoveelste gesprek? Is de ander echt niet je type? Dan is de kans groot dat je de focus hebt op datgene wat niet goed gaat en vooral praat over de problemen in plaats van de oplossingen. Zoek de talenten en positieve krachten van de ander en probeer die in te zetten bij het zoeken naar de oplossing. Dit komt ook het draagvlak van de oplossing ten goede!



Wees een OEN

Wees Open, Eerlijk en Nieuwsgierig. Dit zijn de beste eigenschappen om een gesprek in te gaan. Hiermee laat je de ander merken dat je oprecht geïnteresseerd bent in zijn of haar ideeën en deze ook respecteert.



Denk aan KOE

Kaken Op Elkaar! De kracht van stil zijn, mensen de tijd geven om hun gedachten te ordenen en hun eigen tempo te laten bepalen is niet te onderschatten. Wees dus stil en luister naar wat de ander te zeggen heeft!



Laat OMA wat vaker thuis

Opvattingen, Meninge(n) en Aannames: Als je met ouders of een jongere in gesprek gaat, is het doel dat jullie samen tot afspraken en/of een goed plan komen. Opvattingen, meningen en aannames zijn de grootste bedreigingen voor het voeren van een goed gesprek.

OMA

Neem ANNA mee

Altijd Navragen, Nooit Aannemen: ligt in het verlengde van NIVEA smeren. Twijfel je over iemands bedoelingen, interpretatie of stappen? Altijd even navragen, al dan niet met de samenvatting van de LSD (*Luisteren, Samenvatten en Doorvragen*).

ANNA

Smeer NIVEA

Niet Invullen Voor Een Ander: wees zorgvuldig in je terugkoppeling. Check regelmatig of je de ander goed begrepen hebt zodat je niet je eigen (subjectieve) invulling aan een woord of zin geeft. Dit is extra van belang als je de ander goed kent of al meerdere gesprekken hebt gehad. LSD werkt hierbij ondersteunend.



Een beetje OMO helpt om het gesprek schoon te houden!

Opstappen, Meeveren en Ombuigen. Door goed te luisteren, bij het gevoel van de ouder op te stappen en daar waar nodig je eigen tempo los te laten om mee te veren met de ouders, ga je een betere samenwerking aan. Druk niet je eigen wil door! Zorg ervoor dat je ouders binnenboord houdt!



KISS

Keep it Short and Simple: zorg voor een goede inleiding en afronding, maar vermijd de koetjes en kalfjes. Met de SPIN heb je het doel van het gesprek bepaald en met een KISS werk je daar gericht naar toe. Een KISS is zeker bij grensstellende gesprekken van belang.