

ONDERZOEK: DE 4 MOEILIKST TE BESPREKEN ONDERWERPEN MET LEIDINGGEVENDEN EN COLLEGA'S

Volgens ons onderzoek onder ruim 950 personen wordt 70% van de medewerkers op dit moment geconfronteerd met een moeilijk gesprek met leidinggevende, collega of directe ondergeschikte.

Uit dit onderzoek blijkt dat medewerkers het meest opzien tegen een gesprek met hun baas. Het onderwerp van deze moeilijke gesprekken is doorgaans ongewenst of onproductief gedrag. De respondenten gaven voorbeelden van de vier gesprekken die zij het moeilijkst vinden:

1 ONPRODUCTIEF GEDRAG

'Ik moest de directeur vertellen dat onze teamleider zo slecht presteert dat hij het bedrijf op lange termijn schade toebrengt.'

2 ONGEPAST GEDRAG

'Mijn collega bemoeide zich met mijn privéleven. Ze had kritiek op mijn kinderen. Ze vond dat mijn dochter er ordinair uitzag.'

3 OVERTREDING VAN DE REGELS

'Een leidinggevende beschuldigde mij ervan dat ik een document veranderde nadat hij het had ondertekend.'

4 PRESTATIEBEOORDELINGEN

'Ik moest aan mijn directe ondergeschikte uitleggen dat zijn bedoelingen en zijn gedrag niet goed vielen op de afdeling en dat hij zijn geloofwaardigheid zou verliezen als hij zo zou doorgaan.'

OPMERKELIJKE RESULTATEN

70%

vermijdt moeilijke gesprekken met een leidinggevende, collega of directe ondergeschikte

38%

noemt als de moeilijkste onderwerpen om te bespreken niet-nagekomen beloften, nietwaargemaakte verwachtingen en onbekwaamheid

34%

heeft een moeilijk gesprek minstens een maand uitgesteld

25%

heeft een moeilijk gesprek méér dan een jaar uitgesteld

Uit het onderzoek bleek ook dat 34% een moeilijk gesprek minstens een maand had uitgesteld, terwijl bijna een kwart zo'n gesprek meer dan een jaar voor zich had uitgeschoven. Gangbare vermijdingstactieken zijn de ander ontlopen, het onderwerp mijden en zelfs ontslag nemen. Een van de respondenten gaf aan dat ze snel de toiletten indook om degene met wie ze een moeilijk gesprek moest voeren te ontlopen. Tot haar verrassing deed de ander dat ook.

Zulke gesprekken zijn niet alleen moeilijk; ze zijn ook destructief. Uit de enquête bleek dat personen die weinig vertrouwen hebben in hun vermogen een moeilijk gesprek te voeren, 59% meer kans hebben om te moeten leven met matige productiviteit. Ze lopen 96% meer kans dat hun moreel eronder lijdt en 86% meer kans om in een slechte werkomgeving te moeten werken

6 TIPS OM MOEILIJKE GESPREKKEN TOT EEN SUCCESVOL EINDE TE BRENGEN



SPREEK ELKAAR PERSOONLIJK

Spreek elkaar persoonlijk, onder vier ogen. Speel niet op safe door te e-mailen, bellen of appen. Een moeilijk onderwerp vraagt om de juiste interpretatie van beide personen.



KOM MET FEITEN IN PLAATS VAN CONCLUSIES

Uw conclusies kunnen onjuist zijn. Bovendien zal de ander zich erdoor aangevallen voelen. Zeg bijvoorbeeld: 'De afgelopen twee vergaderingen lachte je tijdens mijn voorstellen. Ik verwacht dat anderen het niet met me eens zijn, maar het lijkt of je me uitlacht.'



GA ALTIJD UIT VAN DE BESTE BEDOELINGEN

Misschien is de ander zich niet bewust van wat hij of zij doet. Ga het gesprek aan als een belangstellende vriend in plaats van een boze collega.



VRAAG NAAR HUN MENING

Vraag dan of ze het probleem anders ervaren. Zo bent u erop voorbereid om een gezond gesprek over ongezond gedrag te voeren.



SPREEK VEILIG EN ONDERZOEKEND

Beschrijf het probleem door te beginnen met 'Je bedoelt het vast niet zo, maar...' of 'Je bent je er misschien niet van bewust...'



GELIJKE MONIKKEN, GELIJKE KAPPEN

Deze vaardigheden gelden zowel voor leidinggevendenden als voor collega's. Iedereen moet worden behandeld als een redelijke, rationele persoon die uw respect verdient.

VAARDIGHEDEN VOOR **GESPREKKEN**

DIE ER **ECHT** TOE DOEN

KENNISMAKEN MET DE TRAINING CRUCIAL CONVERSATIONS

De onderwerpen en vaardigheden die in deze whitepaper voorkomen zijn onderdeel van onze training Crucial Conversations. Wij laten u graag vrijblijvend kennis maken met deze high-impact training, waar wereldwijd al meer dan 3.000.000 boeken van zijn verkocht.



INFORMATIEPAKKET

of ga naar www.vital-talent.nl/cc



GESPREK MET CONSULTANT

of ga naar www.vital-talent.nl/contact



EXECUTIVE BRIEFING

of ga naar www.vital-talent.nl/briefing



BESTEL HET BOEK

of ga naar www.vital-talent.nl/cc/boek



SCAN DE QR-CODES EENVOUDIG MET DE CAMERA VAN UW SMARTPHONE

VitalTalent

E: info@vitaltalent.nl

T: +31 (0)85 - 020 11 55

Oude Nieuwveenseweg 113 B

2441 CT Nieuwveen

Vital
Talent

& LEADERSHIP
TEAMWORK
HIGH-IMPACT TRAINING