

Een goed gesprek vraagt om een goede voorbereiding. Hoe vaker je een gesprek voorbereidt, hoe sneller het zal gaan. Neem er wel de tijd voor, de tijd die jij nodig hebt. Het zal enorm bijdragen aan de kwaliteit van je gesprek. Beloofd!

Voed je IK-kracht voorafgaand aan je gesprek. Neem de tijd om met je bewuste aandacht bij jezelf te komen. Denk terug aan de drie waarden die je hebt gekozen als de meest belangrijke. Jouw drie waarden leiden je naar je IK-kracht. Van daaruit ga jij je **YELLOW Talk** aan.

Overloop voor jezelf wat je rol en verantwoordelijkheid is bij het gesprek, en wat er wel of niet zou gebeuren indien je zou zwijgen.

- **Wat is jouw rol in dit gesprek?**

Eerst ga je na wie jij bent voor de ander: een kind, een ouder, een medewerker, ...?

Daarna bekijk je vanuit welk zelf-concept je dit gesprek wil voeren. We hebben veel ideeën over wie we zijn. Hier is de vraag 'welk idee over jezelf zou je in dit gesprek het meest ondersteunen?'.

- **Wat is jouw verantwoordelijkheid in dit gesprek?**

Belangrijk hier is om een onderscheid te maken tussen enerzijds 'ik voel me verantwoordelijk om er iets van te zeggen' en anderzijds 'ik voel me verantwoordelijk voor het resultaat'.

Je kan niet verantwoordelijk zijn voor een resultaat als je niet het bijhorende mandaat hebt. Ik ontmoet vrij veel mensen die zich verantwoordelijk voelen voor de hele organisatie, zonder het mandaat om ook maar één beslissing te mogen nemen. In dat geval ben je in je communicatie alleen maar verantwoordelijk om zaken te melden of om ideeën ter verbetering te benoemen, maar je kan jezelf niet verantwoordelijk achten voor de uitvoering ervan.

Omgekeerd kan ook. In sommige gevallen is het wel aan jou om de verantwoordelijkheid op je te nemen tot je het resultaat hebt bereikt. Soms is het niet genoeg om iets te zeggen, maar is het aan jou om een boodschap te herhalen tot ze aankomt en tot er iets mee gedaan wordt.

Het helpt om voor je gesprek te weten hoe ver je verantwoordelijkheid reikt!

• **Wat gebeurt er als ik niets zeg?**

Merk vooral hoe je lichaam reageert op bovenstaande vraag.

Haal je gewoon je schouders op? Dan is dit gesprek wellicht iets wat je mag laten passeren. Besef in dat geval wel dat als je een gesprek niet aangaat, je ook geen verandering kan verwachten van de ander.

Voel je hier 'nee, ik kan dit niet laten passeren!?' Gebruik dan die kracht om je gesprek aan te gaan.



Op www.beyellow.today vind je afdruckbare werkbladen en aanvullende filmpjes/audiofragmenten bij alle **#BEYELLOWinactions**.