



## De reischeque

Voor het 1-op-1 gesprek tussen leidinggevende en medewerker is een format van een reischeque gemaakt met daarop het reisdoel. Deze voucher wil de gesprekspartners verleiden om te bespreken wat de medewerker gaat bijdragen om te zorgen dat de bibliotheek de volgende etappen naar het reisdoel gaat bereiken en om af te spreken hoe de leidinggevende en de organisatie de medewerker daarin gaat faciliteren.

Op de achterzijde van de voucher staat een aantal prikkelende vragen die tijdens het 1-op-1-gesprek aan de orde kunnen komen ('kunnen' omdat het een open dialoog is waarbij de gesprekspartners zelf bepalen wat aan de orde komt). De voorkant van de voucher is verder leeg: medewerker en leidinggevende kunnen na het voeren daarop hun afspraken vastleggen.

Op de volgende pagina enkele tips voor een goed gesprek (bron [www.vilans.nl](http://www.vilans.nl)).

**Reischeque**

Naam:

Reisdoel:

Afspraken:

Datum:

Wil ik mee op reis?

Wat kan ik bijdragen aan de reis,  
vanuit mijn talenten?

Wat zou ik op deze reis willen leren?

Wat heb ik daarvoor nodig?



## **6 ezelsbruggetjes voor een goede dialoog (bron: [www.vilans.nl](http://www.vilans.nl))**

Goede zorg start met een goede dialoog. Ga het goede gesprek aan met deze geheugensteuntjes.

Echt luisteren en doorvragen schiet er snel bij in. Terwijl goede zorg start met een goede dialoog. Vandaar dat Vilans 6 ezelsbruggetjes op een rij zet.

### **1.Gebruik LSD: Luisteren, Samenvatten, Doorvragen**

Vat het verhaal kort samen en laat de ander reageren. Vraag door als iets onduidelijk is.

### **2.Laat OMA (wat vaker) thuis: Oordelen, Meningen, Adviezen**

Als iemand iets vertelt, laat dan eigen oordelen, ideeën en adviezen even voor wat ze zijn. Zodat u met een open houding kunt luisteren.

### **3.Neem ANNA mee: Altijd Navragen, Nooit Aannemen**

Neem niet zomaar aan dat u begrijpt wat iemand bedoelt. Vraag bij twijfel altijd even na of het klopt.

### **4.Smeer NIVEA: Niet Invullen Voor Een Ander**

Als iets niet duidelijk is, of als we iemand al lang kennen, vullen we al snel andermans bedoelingen zelf in. Dit voorkomt u door na te vragen.

### **5.Wees een OEN: Open, Eerlijk, Nieuwsgierig**

Sta open voor de ander, geef deze een kans iets uit te leggen en wees oprecht nieuwsgierig.

### **6.Maak je niet DIK: Denk in Kwaliteiten**

Zeker bij wat moeilijke gesprekken kijken we al er snel naar wat fout ging. Dat mag, maar geef vooral aandacht aan wat goed gaat.