



Foutenkaart voor je volgende gesprek

Per fout direct: waarom het logisch lijkt, waarom het niet werkt, wat je wel zegt en waarom dat wel werkt.

Afgeleid van artikel: Psychologische veiligheid in teams: 6 praktische gewoontes voor leiders

Wat je zegt en waarom dat werkt

Gebruik deze kaart tijdens voorbereiding of direct in het gesprek. Kies een fout en pas de vervangzin meteen toe.

Fout	Waarom logisch	Waarom niet effectief	Wat je wel zegt	Waarom dit wel werkt
Psychologische veiligheid betekent dat je in een team het gevoel hebt dat je zonder angst voor afwijzing of straf je mening kunt geven, fouten mag toegeven en vragen mag stellen.	Dit lijkt logisch omdat je snel rust wilt in het gesprek.	Het lost de kern vaak niet op. De ander denkt minder zelf na en eigenaarschap zakt weg.	Zeg: 'Ik snap dit niet, kan iemand het uitleggen?'	Dit werkt omdat je de ander activeert. Het gesprek schuift van uitleg naar concrete actie.
Toon kwetsbaarheid als leider.	Dit lijkt logisch omdat je snel rust wilt in het gesprek.	Het lost de kern vaak niet op. De ander denkt minder zelf na en eigenaarschap zakt weg.	Zeg: 'Wat is je eerste stap en wanneer zet je die?'	Dit werkt omdat je de ander activeert. Het gesprek schuift van uitleg naar concrete actie.
Waardeer elk initiatief.	Dit lijkt logisch omdat je snel rust wilt in het gesprek.	Het lost de kern vaak niet op. De ander denkt minder zelf na en eigenaarschap zakt weg.	Zeg: 'Wat is je eerste stap en wanneer zet je die?'	Dit werkt omdat je de ander activeert. Het gesprek schuift van uitleg naar concrete actie.
Normaliseer leren van missers.	Dit lijkt logisch omdat je snel rust wilt in het gesprek.	Het lost de kern vaak niet op. De ander denkt minder zelf na en eigenaarschap zakt weg.	Zeg: 'Wat is je eerste stap en wanneer zet je die?'	Dit werkt omdat je de ander activeert. Het gesprek schuift van uitleg naar concrete actie.
Als leidinggevende kun je kwetsbaarheid en openheid stimuleren door zelf het goede voorbeeld te geven.	Dit lijkt logisch omdat je snel rust wilt in het gesprek.	Het lost de kern vaak niet op. De ander denkt minder zelf na en eigenaarschap zakt weg.	Zeg: 'Ik merk dat dit onderwerp gevoelig ligt en ik vind het zelf ook spannend om te bespreken.'	Dit werkt omdat je de ander activeert. Het gesprek schuift van uitleg naar concrete actie.

WIL JE DIT MET FEEDBACK OEFENEN?

Training Praktisch Leidinggeven

Bekijk de training