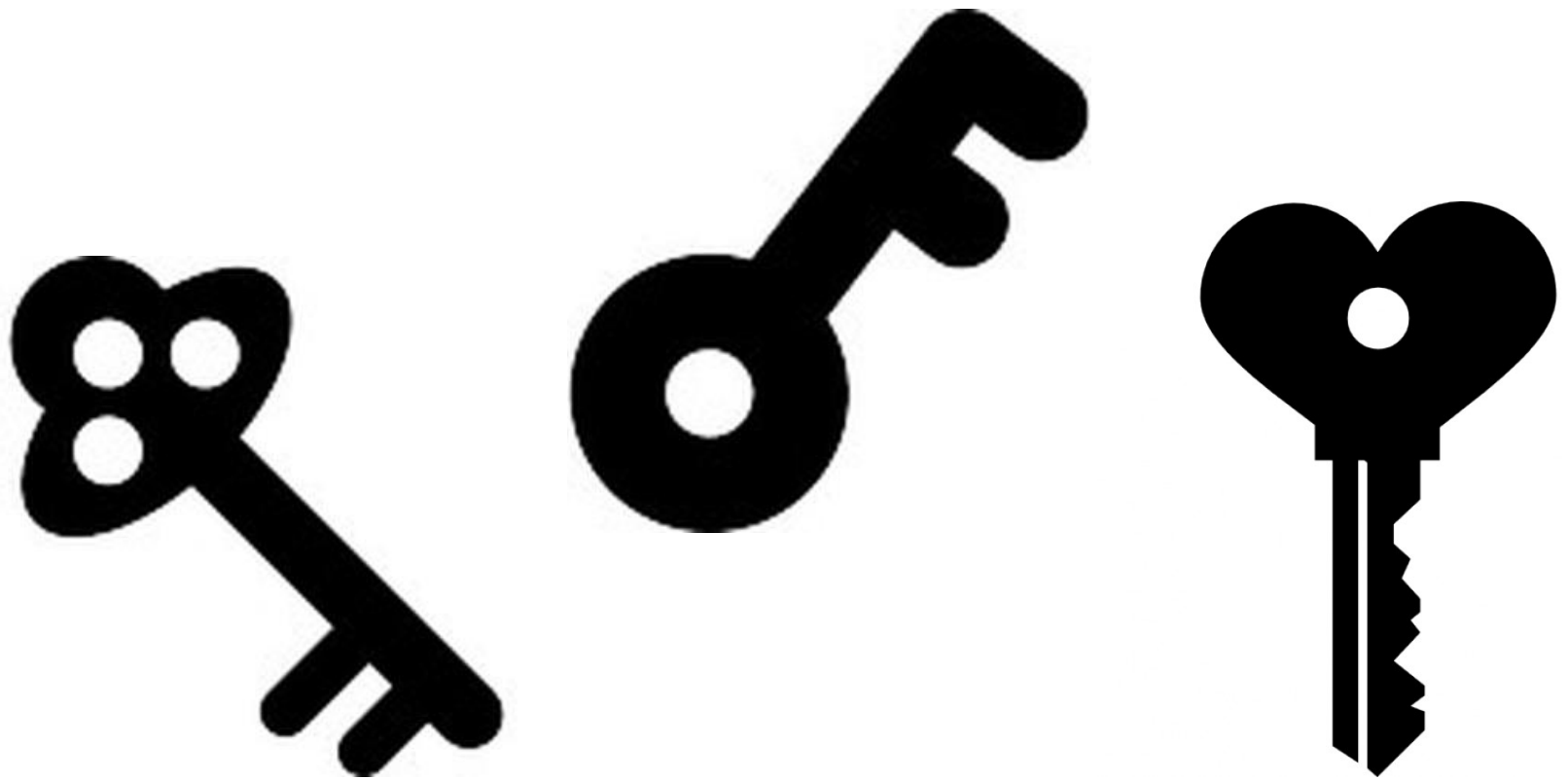




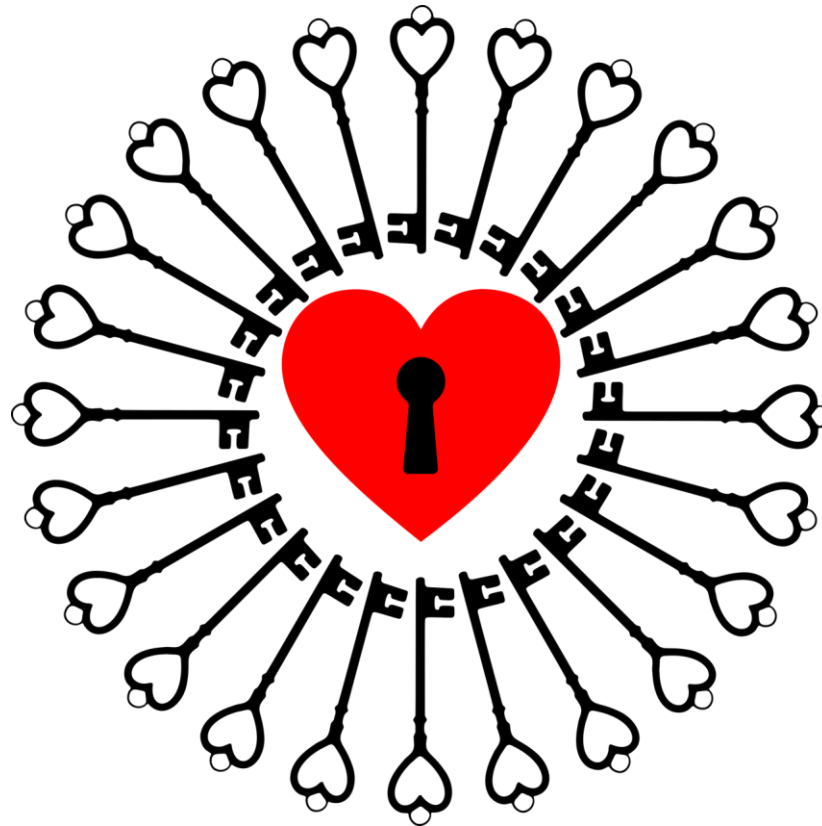
Het geheim van succesvol motiveren

Hetty de Laat & Corine Vernooij

Succesvol motiveren
3 geheimen → 3 sleutels



Geheim 1



“Mensen worden in het algemeen eerder overtuigd door de redenen die ze zelf hebben ontdekt, dan door de redenen die door anderen zijn aangedragen.”



Blaise Pascal, 17e eeuw

Hoe werkt het niet? (moetiveren)

Inzet van jou (overtuigen)

'Defensieve' houding is reactie



Het pleidooi voor verandering komt uit de verkeerde mond!

Hoe werkt het wel? (motiveren)



Je zoekt de eigen motieven van de ander om iets te willen

Hoe werkt het wel? (motiveren)



De interactie is cruciaal → jouw interventies zijn van invloed op verloop en uitkomst van het gesprek:

- je ontlokt bij de ander: open vragen stellen

- je luistert reflectief: reflecties geven, luisteren, samenvatten, doorvragen

- je zoekt naar verandertaal: zelfmotiverende uitspraken van de ander

Hoe werkt het wel? (motiveren)



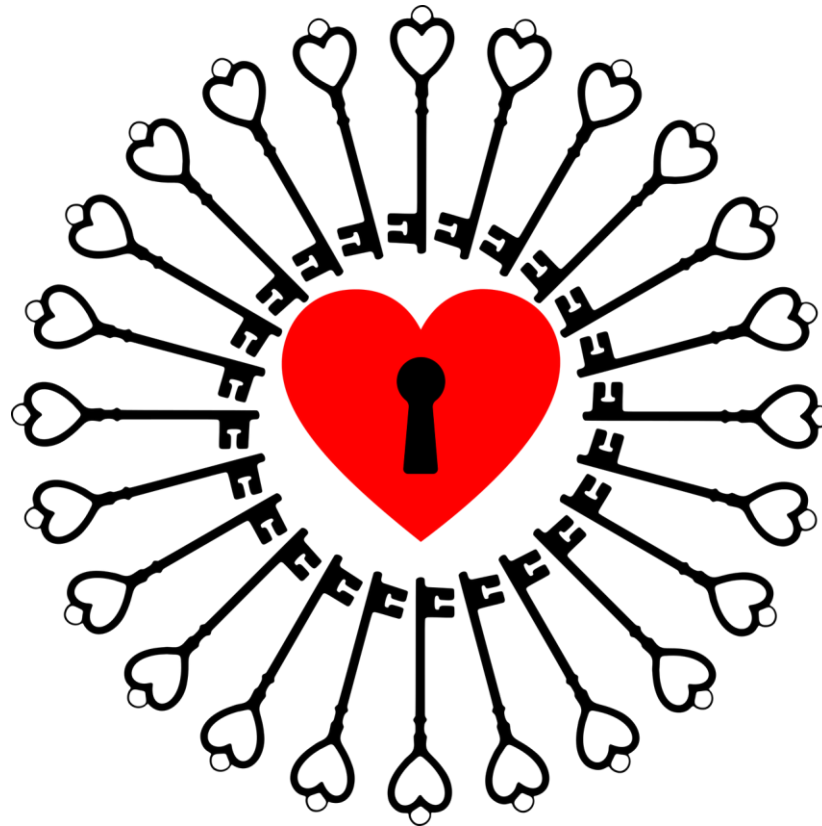
Je werkt samen vanuit gelijkwaardigheid en accepteert de keuzes van de ander

Sleutel 1



Ga niet 'moetiveren' maar juist motiveren

Geheim 2



Verandercirkel: fasen van gedragsverandering

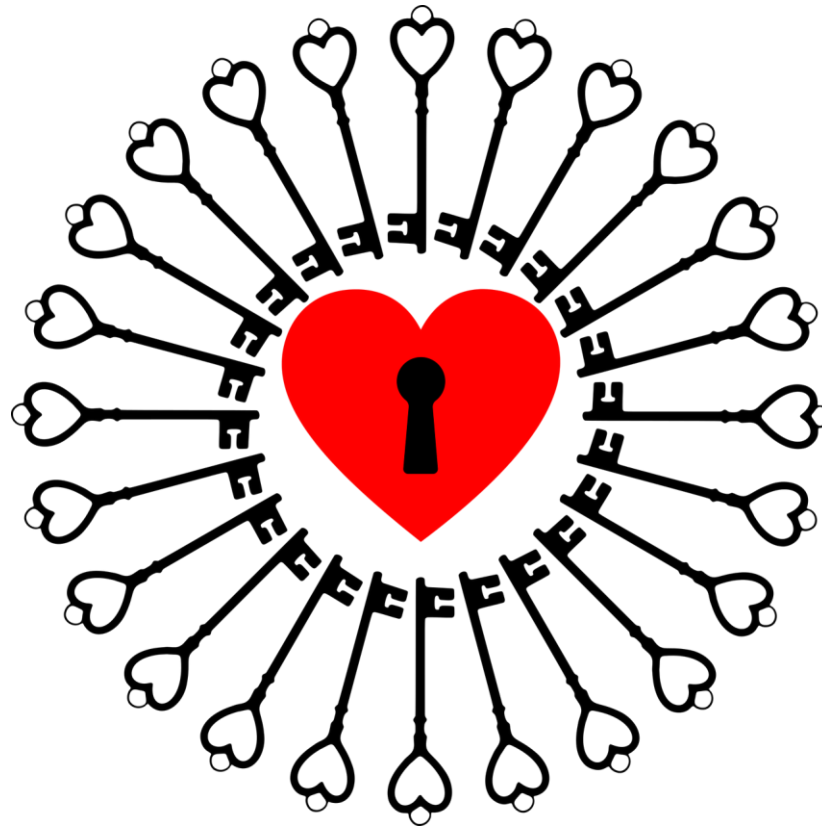


Sleutel 2

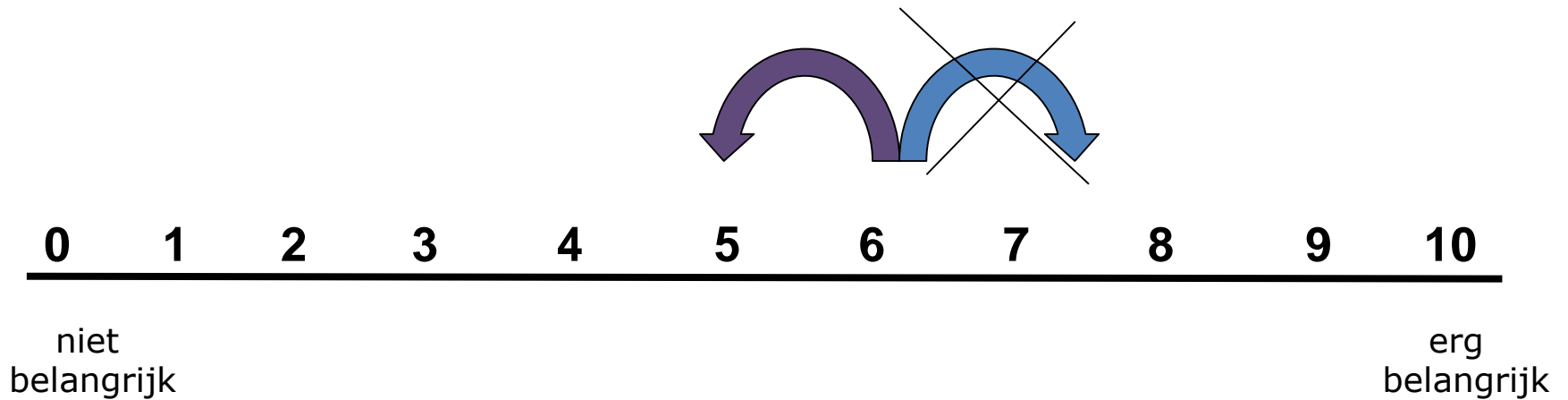


Zie verandering als een proces en beweeg mee met de ander

Geheim 3



Hoe belangrijk is het voor jou om



Niet omhoog vragen in de zin van waarom is het dat cijfer en niet hoger?

Wel: wat heb je nodig om van je (cijfer) ... een ... (hoger cijfer) te maken.


Verandertaal

- Wensen
- Redenen
- Mogelijkheden
- Noodzaak
- Commitment
- Stappen zetten



Zoek bij twijfelaars (ambivalentie)
naar de verandertaal

Nee Nee Ja Ja
Nee Nee Ja



Ja!

Hoe?

Sleutel 3



Zoek en versterk verandertaal...
en ontdek dat mensen zichzelf motiveren



Ga niet 'moetiveren' maar
juist motiveren.



Beweeg mee met de ander en zie
verandering als een proces.



Zoek en versterk verandertaal...
en ontdek dat mensen zichzelf
motiveren.