

Positief ondersteunen bij goede voornemens



Hoe reageer je met impact?

Inspiratiegids

mariëlle tromp

Inleiding

Goede voornemens: je hebt er vast ervaring mee, zowel in je eigen leven als in je werk met cliënten.

Maar wat doe je als een cliënt een doel heeft dat jou niet haalbaar lijkt?

Hoe reageer je op een manier die motiveert en versterkt, in plaats van ontmoedigt?

Deze inspiratiegids biedt je praktische handvatten om positief en effectief te reageren op goede voornemens – hoe onrealistisch ze ook lijken.

Je leert hoe je cliënten ondersteunt bij het vertalen van hun dromen naar haalbare stappen, terwijl je hen motiveert om in beweging te komen.

Deze tips zijn direct toepasbaar in jouw werk.

Veel leesplezier!

Mariëlle



Waarom goede voornemens belangrijk zijn

Goede voornemens zijn meer dan alleen plannen. Ze laten de hoop en motivatie van een cliënt om iets te veranderen in diens leven zien.

Zelfs als een voornemen onrealistisch lijkt, biedt het een mooie kans om in gesprek te gaan over wat echt belangrijk is voor de cliënt.

Uit onderzoek blijkt dat mensen die positieve feedback krijgen op hun voornemens, meer gemotiveerd blijven om actie te ondernemen (Deci & Ryan, 2000). Jij speelt dus een cruciale rol.

Alleen: hoe reageer je nu goed op een voornemen dat jou niet realistisch lijkt?

De uitdaging: Hoe reageer je positief op onrealistische voornemens?

Je kunt op verschillende manieren reageren op onrealistische voornemens.



Wat niet werkt:

- Direct benoemen dat een doel onhaalbaar is.
- Ongelovig of met een grap reageren.
- Reacties die je goed bedoelt, maar die het doel in twijfel trekken: "Is dat niet te ambitieus?" of "Ik weet niet of dat voor jou gaat werken."

Deze reacties kunnen leiden tot ontmoediging of zelfs weerstand. Je cliënt voelt zich misschien niet begrepen of gesteund. Dit heeft niet alleen invloed op de motivatie van je cliënt, maar ook op jullie onderlinge relatie.

Wat wel werkt zijn positieve reacties. Deze versterken het vertrouwen en geven ruimte voor een constructief gesprek.

Het is echter niet altijd makkelijk om positief te reageren als je het gevoel hebt dat je daarmee valse verwachtingen wekt.

Daarom werk ik graag met een formule **om de 'energie' van onrealistische voornemens te benutten en deze om buigen naar haalbare stappen.**



De formule: Positief reageren in 3 stappen

Stap 1: Erken en waardeer het doel

Laat zien dat je het voornemen serieus neemt en waardeert. Dit geeft je cliënt een gevoel van erkenning en versterkt de motivatie.

Voorbeeldzinnen zijn:

- "Wat goed dat je iets wilt doen aan je gezondheid!"
- "Wauw, dat klinkt als een prachtig doel. Vertel er eens meer over."
- "Ik hoor dat je écht iets wilt veranderen."

Stap 2: Verken de achterliggende motivatie

Help de cliënt om helder te krijgen waarom dit doel belangrijk is. Het geeft je cliënt meer focus én het geeft jou inzicht.

Let op: je gaat niet in op het specifieke doel dat iemand noemt, maar op wat er achter ligt.

Je vraagt dus niet:



- "Hoe ga je dat doen, 3x in de week hardlopen?"

Maar wel:

- "Hoe zou dat voelen als dat lukt?" of
- "Wat levert het je op?", of
- "Vertel eens waarom dit belangrijk is voor jou?"

In combinatie met stap 1 kan je dan bijvoorbeeld zeggen:

- "Wat goed dat je iets wilt doen aan je gezondheid! Wat inspireert je om dit te doen?"
- "Wauw, dat klinkt als een prachtig doel. Vertel eens meer over wat dit voor jou zou betekenen."
- "Ik hoor dat je écht iets wilt veranderen. Wil je daar eens meer over vertellen? Hoe komt dat zo?"

Stap 3: Maak het doel haalbaar

Je wilt je cliënt helpen om de positieve energie vast te houden en ondertussen ruimte te maken om te praten over kleinere doelen of stappen.

Want of het nu een realistisch of een onrealistisch doel is: kleine tussenstappen vergroten de kans op succes, omdat je cliënt vertrouwen opbouwt.



Een voorbeeld van zo'n gesprek, in samenvatting:

Cliënt: "Ik wil elke dag gaan hardlopen."

Jij: "Het klinkt als een heel mooi doel om te gaan hardlopen! Vertel eens: wat zou dat voor jou betekenen? Wat gaat het voor jou veranderen?"

Cliënt: "....."

Jij: "Mooi zeg. En wat nog meer?"

Cliënt: "....."

Jij: "Heel mooi. Vind je het goed als ik met je meedenk hoe je dat het beste kan aanpakken?"

Cliënt: "Ja."

Jij: "De meeste mensen die dit succesvol doen, bouwen het op in kleine stapjes. Wat zou voor jou een eerste kleine stap kunnen zijn?"

Extra tips voor in de praktijk

1. Gebruik 'ja, en' in plaats van 'ja, maar'.

Vermijd woorden die weerstand oproepen. Zeg bijvoorbeeld niet:

- "Ja, maar je moet wel klein beginnen."



Maar juist:

- "Ja, en als je klein begint, blijft het haalbaar."

2. Geef complimenten op inspanning, niet alleen op resultaat.

Benadruk dat je cliënt al veel werk verzet heeft door erover na te denken en plannen te maken.

[Dit versterkt autonome motivatie \(link naar blog\) >>](#)

Wil je meer weten over complimenten?

[Lees het e-boek over het geven van complimenten \(link naar website\) >>](#)

3. Gebruik de ervaring van andere mensen

Staat iemand nog niet open voor je tips?

Praat dan niet te veel vanuit je eigen expertise ('als logopedist weet ik dat....'), maar gebruik vooral de ervaring van andere mensen ('ik zie bij veel cliënten dat.....'). Dit past goed bij cliënten in de eerste fasen van gedragsverandering. Oftewel: de Stages of Change.



De Stages of Change: Een leidraad voor motiveren

In mijn trainingen werk ik graag met de Stages of Change (Prochaska en DeClimente, 1983). Dit model helpt om te begrijpen in welke fase een cliënt zich bevindt en hoe je daarop kunt inspelen. De vijf fasen zijn:

1. **Onbewust:** De cliënt is zich nog niet bewust van een noodzaak of mogelijkheid om te veranderen
2. **Overwegen:** De cliënt ziet zowel voor- als nadelen van veranderen.
3. **Vorbereiden:** De cliënt heeft besloten het anders te doen en is bezig met een plan.
4. **Actie:** De cliënt is actief bezig met verandering.
5. **Volhouden:** De verandering is onderdeel geworden van het dagelijks leven.

In elke fase reageer je net weer iets anders op - in jouw ogen - onrealistische voornemens.

Door te begrijpen in welke fase jouw cliënt zit, kun je jouw aanpak afstemmen en effectiever begeleiden.



[Hier lees je meer over deze fasen \(link naar pagina\) >>](#)

Wat een training je kan opleveren

Deze inspiratiegids biedt een voorproefje van wat je in een training kunt leren.

Ik geef trainingen in Positief Motiveren, coachende vaardigheden en coachend adviseren. Vragen die in de trainingen aan bod komen zijn:

- Hoe buig je weerstand om naar samenwerking?
- Hoe motiveer je anderen om met jouw (behandel)plan aan de slag te gaan?
- Hoe zorg je dat je plezier houdt en voldoening blijft ervaren als je werk verandert?
- Hoe kan je jouw impact als behandelaar vergroten?
- Hoe coach je collega's die niet gecoacht willen worden?

Dit zijn enkele voorbeelden. Onderwerpen worden altijd afgestemd op jouw rol, taak en werkveld.



Heb je interesse in een training?

Ik geef trainingen aan onder andere fysiotherapeuten, speltherapeuten, logopedisten, diëtisten, gedragswetenschappers, ergocoaches, aandachtsfunctionarissen, aandachtsvelders, bewegingsagogen en ambulante begeleiders. Ik werk voor veel verschillende organisaties.




Heb jij interesse in een (incompany) training?

Mail mij, dan plannen we vrijblijvend een kennismakingsgesprek.

Hartelijke groeten,

Mariëlle Tromp

 marielle@marielletromp.nl

 [06 - 15 217 661](tel:06-15217661)



Bronnen

- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (2000). "The 'What' and 'Why' of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior." Psychological Inquiry.
- Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1983). Stages and processes of self-change of smoking: Toward an integrative model of change. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 51(3), 390-395.
- Tromp, M. (2022). Fasenwijzer.

Voel je vrij om deze gids via e-mail of WhatsApp met je collega's te delen.

Wil je de inspiratiegids via sociale media onder de aandacht brengen? Gebruik dan deze link:

marielletromp.nl/inspiratiegids/

Hier vind je ook altijd de laatste versie.

Deze inspiratiegids is geschreven in januari 2025 en aangepast in december 2025.

