

HERA'S WORKOUT SCHEMA

MOTIVERENDE GESPREKKEN VOEREN

LUISTEREN

Hoe luister jij?
Het klinkt zo makkelijk om te luisteren, alleen de praktijk is vaak weerbastiger. Hoe meer we een gesprek ingaan met een bepaalde emotie of overtuiging, hoe minder goed we in staat zijn om echt te luisteren naar een ander.

NIUWSGIERIG

Als je echt luistert ben je nieuwsgierig naar de motieven, gedachten en beweegredenen van anderen. Dat betekent dat je je eigen oordeel of mening even achterwege laat en de rust neemt om bezig te zijn met wat er 'in het hoofd speelt' van de ander.

VRAGEN

Als je echt luistert is vragen stellen een soort van appeltje eitje. Waarom? Omdat je dan focust op het verhaal van de ander en de vragen dan vaak vanzelf komen. En vragen zijn enorm belangrijk om anderen te motiveren. Waarom? Dat lees je bij 'doorvragen'

DOORVRAGEN

Doorvragen betekent simpelweg dat je niet aan de oppervlakte blijft, maar verdieping zoekt in een gesprek. Het helpt vaak niet alleen jezelf om eea helder te krijgen, maar ook de ander. Het ordent gedachten en brengt vaak nieuwe inzichten.

ADVIEZEN

We hebben een soort van natuurlijke drang om anderen tips en (goedbedoelde) adviezen te geven. Het boeiende is echter dat dat soms tegenovergesteld werkt. Als je gesprekspartner zelf de oplossing bedenkt voor zijn vraagstuk, is de kans van slagen vele malen groter.

WEERSTAND

Weerstand roept weerstand op. Dus hoe harder je gaat duwen en overtuigen, hoe feller de tegenreactie is. En die voel je vaak. Om de weerstand om te buigen naar medestand, pas dan de kunst van het vragen stellen toe. En dan wel open en niet suggestieve vragen natuurlijk ;-)