



PAG. 11*

- Wie ziet u als voorbeeld?
- Welke kansen ziet u?
- Wat levert u dit op?
- Waar ziet u zichzelf staan over 5 jaar?
- Wanneer gaat u daar een beslissing over nemen?
- Hoe kunt u dit anders aanpakken?
- Waarvoor zou u zich beter voelen?
- Waarom heeft u dit zo gedaan?*

* Pas op met Waarom-vragen, want die klinken vaak als een impliciet verwijt

PAG. 15*

Motiveren of confronteren?

Een vinkje is genoeg!

Motiveren: op welke trede van de motivatietrap ga ik vragen stellen?

willen



moeten

Waar wordt u enthousiast van?

Welk werk vindt u zinvol om te doen?

Wat zou voor u de moeite waard kunnen zijn?

Voor wie vindt u het belangrijk om te gaan werken?

Wie in uw omgeving vindt het belangrijk dat u gaat werken?



Mijn houding?

Een vinkje is genoeg!

- > volgend
- > gidsend
- > sturend



PAG. 6*

Confronteer als een giraf,
niet als een jakhals

PAG. 23*

PAG. 34*

Mijn vraag voor vandaag:



Laat de klant voldoende aan het woord. Bij motiveren: meer dan 50%