



OPLEIDING PROFESSIONAL ORGANIZER PARTICULIEREN

WELKOM BIJ Dag 3

PROGRAMMA ochtend

WAT GAAN WE DOEN?



Stages bespreken



Recept
Oplossingsgericht
werken



Uitdagende situaties

PROGRAMMA middag

WAT GAAN WE DOEN?



Wondervraag



Successspiraal

Stage

- Wat ging er goed?
- Hoe heb je dat gedaan?
- Wat is je belangrijkste les?



Inzichten

- Geen lineair verband tussen oorzaak en gevolg
- Problemen worden niet genegeerd, maar zijn niet het uitgangspunt
- Effect van kleine veranderingen
- Wat in de onderstroom zit, blijft in de onderstroom
- True But Useless- opmerkingen vermijden

Tot aan Kerst ging het goed....

- Hoe reageer je hierop?

De psychologie erachter

1. Kindfase (Amygdala)	2. Puberfase (Neocortex)	3. Volwassenefase (Prefrontale Cortex)
Erkenning geven	Wat gaat er al (een beetje) goed?	Wat kan er nog meer? Welk resultaat wil je vandaag behalen?
Erkenning van de pijn, zonder het verhaal te vergroten	Ander, positief perspectief laten ervaren	Positief Toekomstgericht

Het Recept

- **Erkenning geven** (kort, maar oprecht)
- **Positieve vraag:** Wat werkt er al (een beetje)?
(verleden/heden)
- **Nuttigheidsvraag:** Wat wil je straks bereikt hebben?
(toekomstgericht)

Welke korte erkenning kan je geven? Opdracht 1

Voorbeelden korte erkenning

“Wat vervelend.”

“Pff, dat is heel wat.”

“Goh.”

“Jeetje”

“Dat is nogal wat.”

“Wat pittig.”

Voorbeelden positieve vragen

"Hoe merk je dat het al een klein beetje beter gaat op sommige dagen?"
(*Wat werkt al?*)

"Wat heb je eerder gedaan dat je een beetje op weg hielp?"
(*Bestaande hulpbronnen benutten*)

=> verleden/heden

Voorbeelden nuttigheidsvragen

"Wat zou er anders zijn in huis als je daar meer rust zou ervaren?"

(Focus op gewenste situatie)

"Stel dat je straks klaar bent met opruimen, wat zou je dan als eerste willen doen in je huis

(Verbeelding van resultaat)

"Welke plek in huis zou, als die georganiseerd is, het meeste verschil voor je maken?"

(Prioriteit vanuit gevoel van opbrengst)

"Wat zou een volgende kleine stap kunnen zijn die nu haalbaar voelt?"

(Actiegerichte mini-stap)

=> Toekomst

•

Wat zijn oplossingsgerichte vragen? Opdracht 2

1. Waarom lukt het je steeds niet om de spullen weg te doen?
2. Wat zou er voor jou veranderen als je kast overzichtelijk is?
3. Wat maakt dat je juist nu hulp hebt ingeschakeld?
4. Welke kleine stap zou je deze week al kunnen zetten?
5. Heb je niet gewoon te veel spullen?
6. Op welke momenten lukt het al een beetje om structuur te houden?
7. Wat wil je dat er na onze afspraak veranderd is?

Wat zijn oplossingsgerichte vragen?

Positieve vragen

1. Wat maakt dat je juist nu hulp hebt ingeschakeld?
2. Op welke momenten lukt het al een beetje om structuur te houden?
3. Wanneer is het al eens wel gelukt?

Nuttigheidsvragen

1. Wat zou er voor jou veranderen als je kast overzichtelijk is?
2. Welke kleine stap zou je deze week al kunnen zetten?
3. Wat wil je dat er na onze afspraak veranderd is?

Het Recept

- **Erkenning geven** (kort, maar oprecht)
- **Positieve vraag:** Wat werkt er al (een beetje)?
(gericht op wat lukte in het verleden/heden)
- **Nuttigheidsvraag:** Wat wil je straks bereikt hebben?
(toekomstgericht)

Oplossingsgericht Coachen – Opdracht 3

Wat is er allemaal gelukt in je stage?

Tips:

- Stel vragen (houd de leiding)
- En wat nog meer...?
- Denk aan de Successpiraal

VRAGEN STAGE LOPEN



- Hoe vond je jouw proefklant?
- Wat is je meegevallen?
- Wat is je opgevallen?
- Welke tools heb je ingezet?
- Wat zou je achteraf anders doen?
- Belangrijkste nieuwe inzicht?



JE KLANT PROBEERT JOU TE VERLEIDEN OM DE
MOEILIJKE BESLISSINGEN TE NEMEN

Stel een wedervraag



Welke criteria zijn hier van toepassing?

Hoe ga je handig met zo'n situatie om (pp. 114)?



STEL EEN WEDERVRAAG



NOEM EEN ALGEMEEN
GELDEND ORGANIZING
PRINCIPE



Oefening:
Stel 3 wedervragen
en benoem 1 algemeen geldend organizer-principe

1. Wat te doen met de broek die 2 maten te klein is?
2. Liefdesbrieven:
Wat moet ermee gebeuren?
3. De oude computer op zolder.
Wat te doen?
4. Wat te doen met het 'nestje Tupperware' in de keuken?
5. Wat te doen met de babykleertjes van mijn pubers?



Omgaan met weerstand – Opdracht 4

- Ik heb nog geen tijd gehad om te beginnen
- Ik heb alles al geprobeerd!
- Ik wil het bewaren
- Ik heb het misschien nog wel nodig
- Ik wil niks, ik ben moe
- Ik heb weinig energie

Extra uitdagende situaties

Afhankelijk van de graad van weerstand:

- Kort erkennen => langer erkennen, zonder vragen
- 1% gelijk geven
- Overdrijven (provocatief coachen)

Oplossingsgericht Coachen – Opdracht 5

'Lastige' situaties

- Partner werkt niet mee
- Hoarding
- ADHD/ADD

An illustration of two fingers with happy faces. The finger in the foreground is pointing upwards and has a wide, open-mouthed smile. The finger behind it is also smiling with a closed-mouth, curved line for a smile. Both fingers have simple, curved lines for eyes and eyebrows. The background is a solid dark blue.

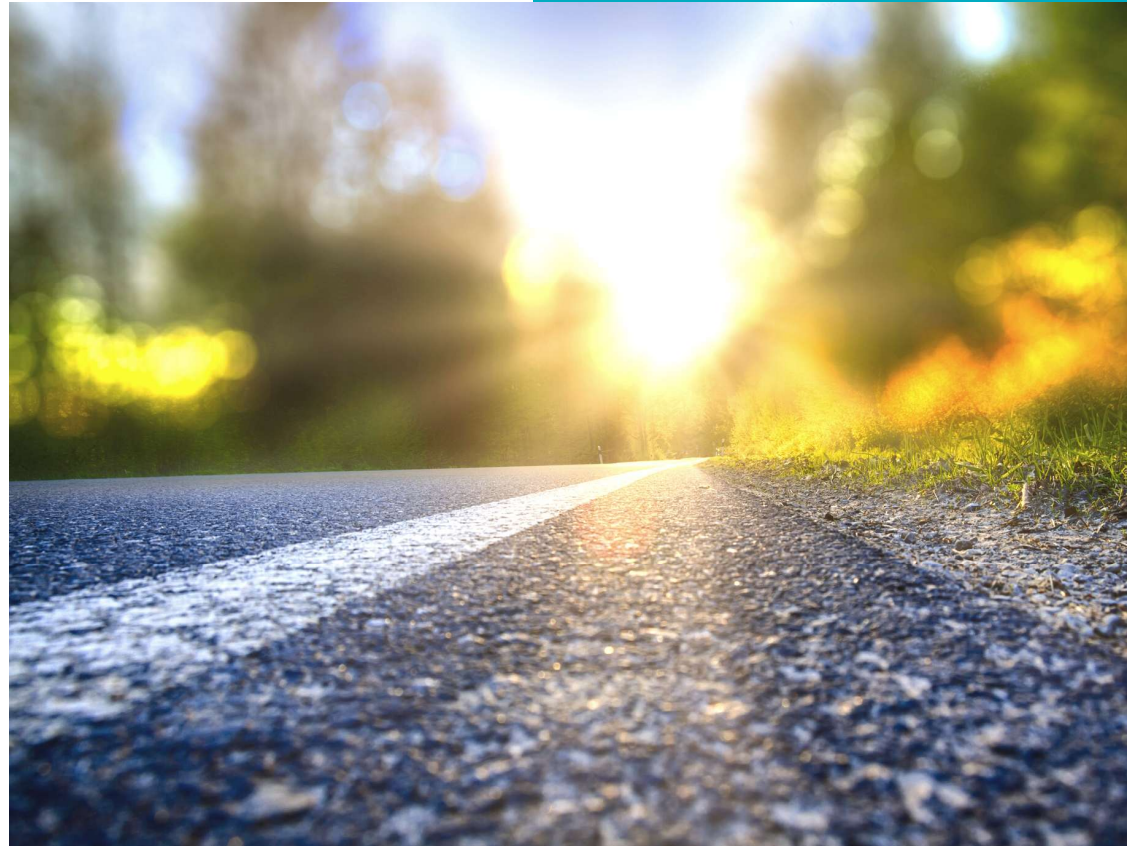
Video 'Roy'

rt(4)



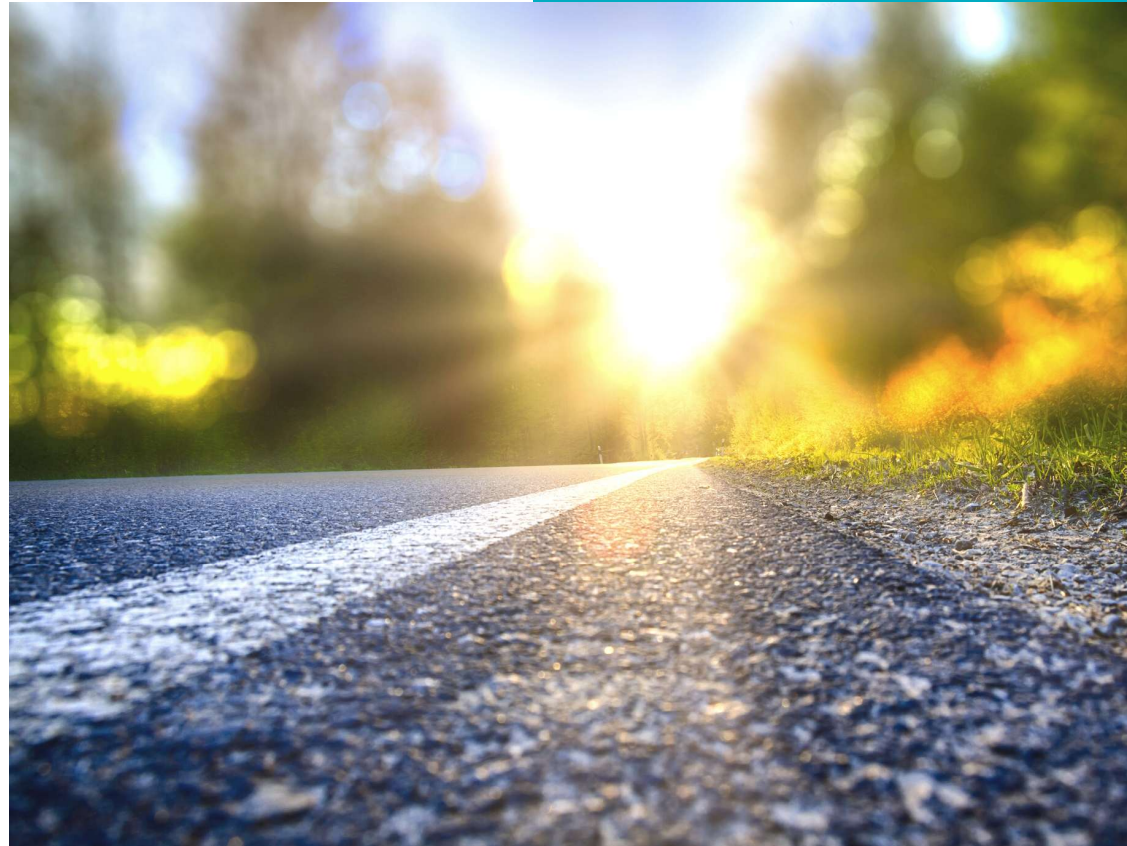
Intern motiveren met het 'Recept Oplossingsgericht werken'

- Erkenning
- Wat gaat er al goed?
- Wat wil je dat er straks anders is?



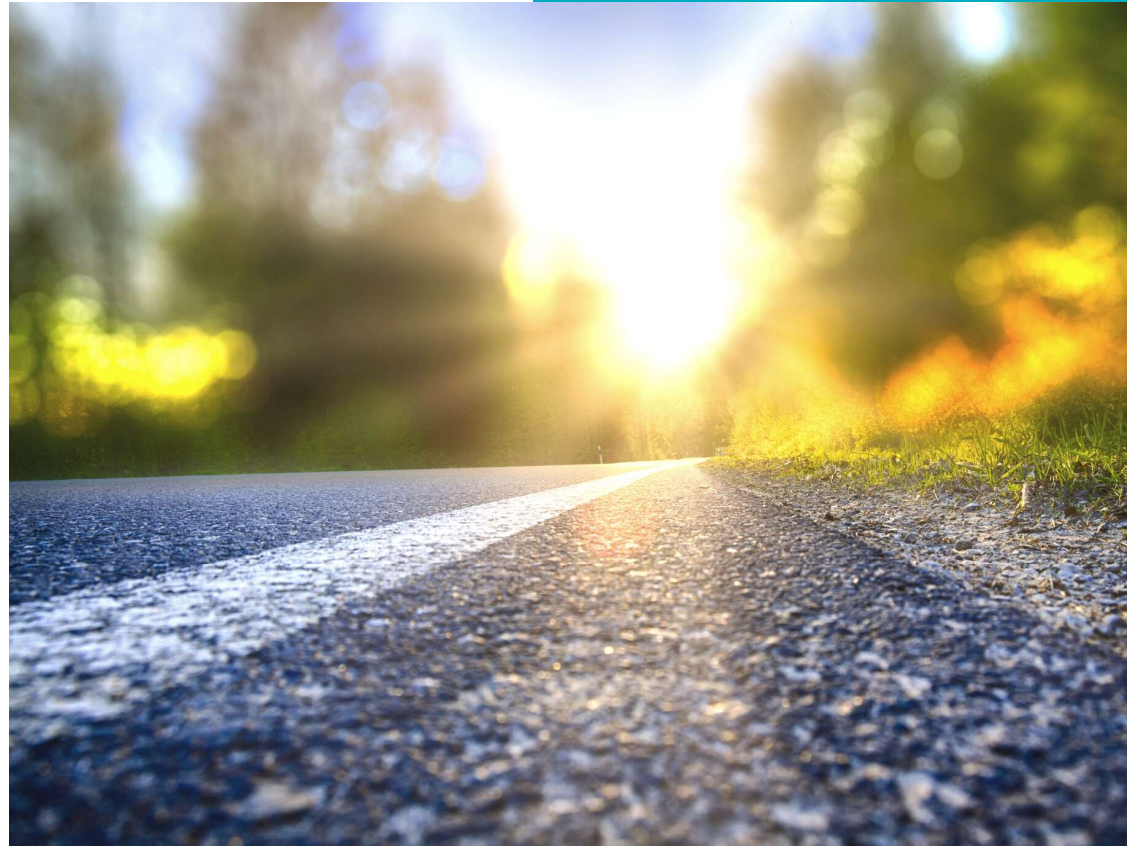
Intern motiveren met het 'Recept Oplossingsgericht werken'

- argumenten
- belangen
- verlangen



Recept Oplossingsgericht werken:

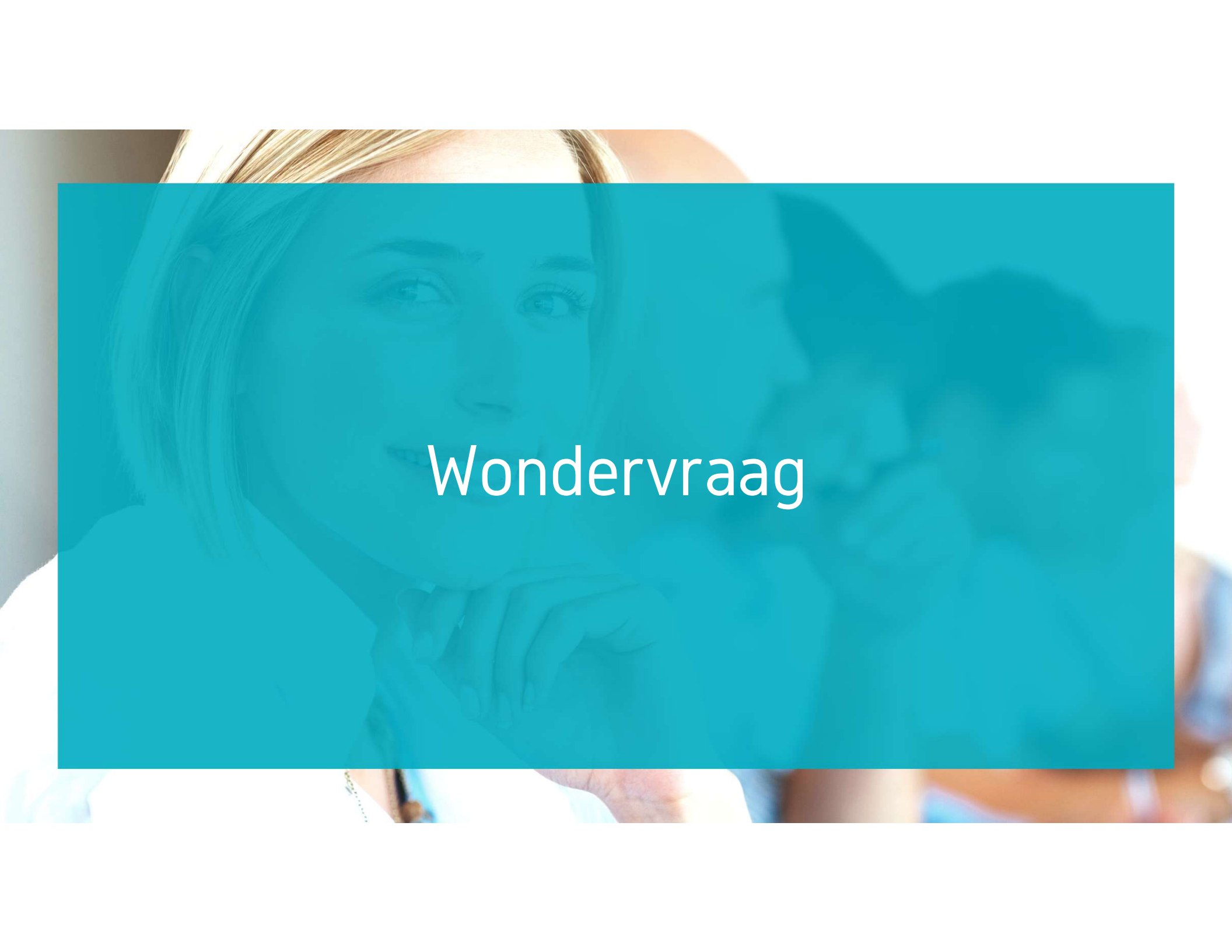
- Erkennen
 - Wat gaat er al goed?
 - Wat wil je dat er straks anders is?
 - => DOELEN concretiseren
-





Doelen SMART maken:

- S pecifiek
- M eetbaar
- A chievable (haalbaar)
- R elevant
- T ijdgebonden

A photograph of a woman with blonde hair, smiling and resting her chin on her hand. The image is overlaid with a semi-transparent teal rectangle. The word "Wondervraag" is written in white text across the center of the teal area.

Wondervraag

WONDERVRAAG



'FORMAT' VAN DE WONDERVRAAG

- Begin met een kort 'verhaaltje' waarin jouw klant de hoofdrol speelt
- Vertel dan dat er een 'wonder' is gebeurd
- Eindig met de vraag: 'Waar zou je dat als eerste aan merken?'





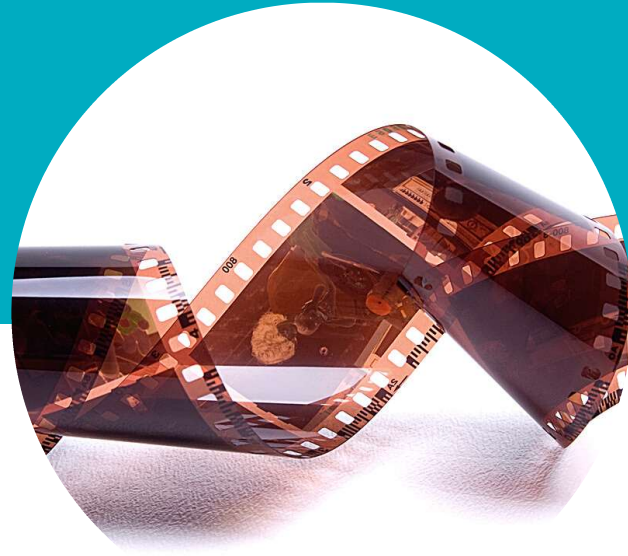
Zo krijg je op een
presenteerblaadje
aangereikt:

- wat jouw klant hoopt te bereiken
- aan welke zaken jullie samen concreet kunnen werken

WONDERVRAAG

nodigt uit om op een
positieve,
toekomstgerichte en
onbelemmerde manier na
te denken over het
eindresultaat



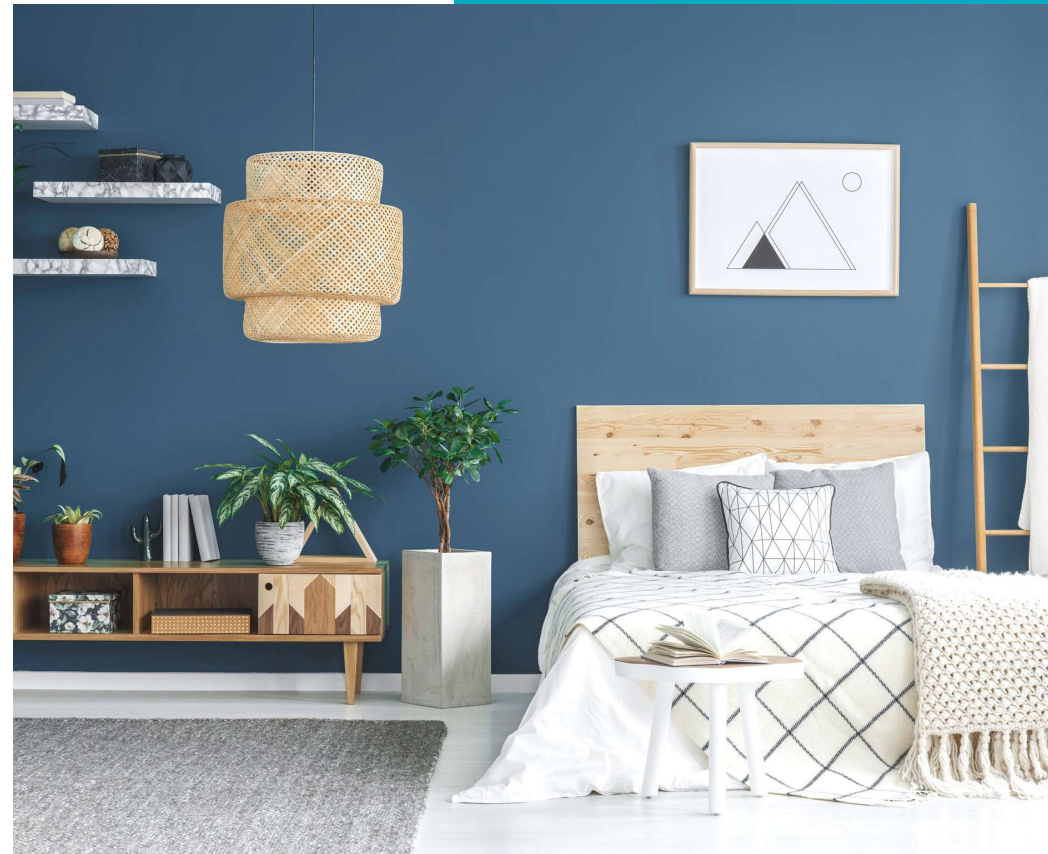


KLANTEN HEBBEN DE ONHANDIGE NEIGING OM...

- 'abstract' te antwoorden
- 'negatieve formuleringen' te gebruiken

Abstracte antwoorden?
Nodig je klant uit om
meer details te geven:

- 'Waar mérk je dat aan?'
- 'Hoe ziet dat er precies uit?'





'NEGATIEVE
FORMULERINGEN'
KAN JE HERKENNEN
AAN WOORDEN ALS

- 
- 
- niet
 - geen
 - weg
 - zonder
 - -loos
 - -vrij



DENK MAAR AAN EEN TAXICHAUFFEUR...

ik wil **niet** naar Amsterdam...

ik wil **niet** naar Nijmegen...

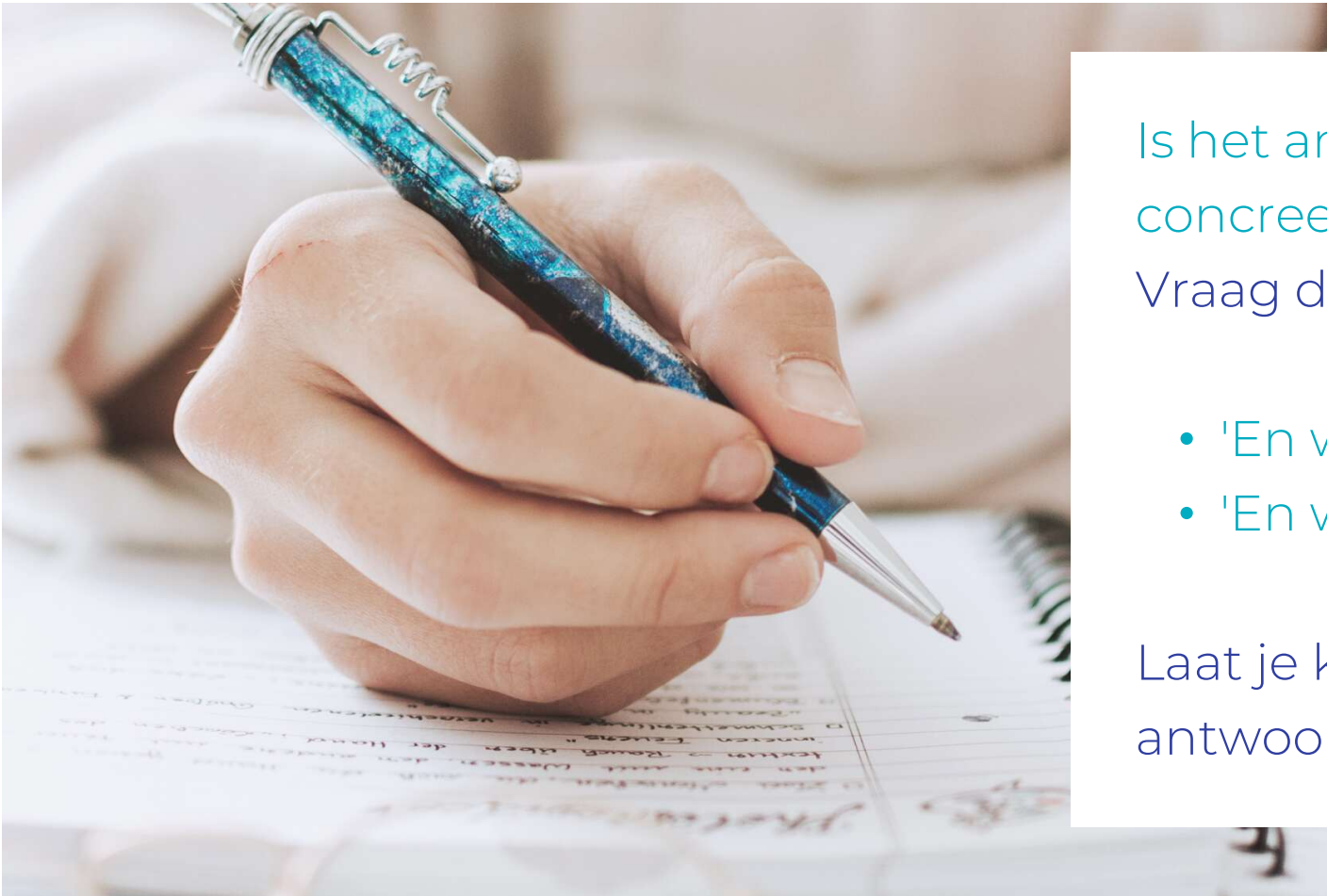
ik wil **niet** naar Utrecht...

ik wil **niet** naar Schiphol...

Negatieve formulering?
Vraag altijd door:

- 'Wat zie je wél?'
- 'Wat is er wél?'





Is het antwoord van je klant
concreet en positief genoeg?
Vraag dan door:

- 'En wat nog meer?'
- 'En wat nog meer?'

Laat je klant liefst alle
antwoorden opschrijven

The background of the slide is a solid dark blue. On the left side, there is a faint, stylized illustration of two rounded, blob-like figures. The figure in the foreground is slightly lower and has its mouth wide open in a laugh, with its eyes squeezed shut. The figure behind it is slightly higher and has a gentle smile with its eyes also closed. Both figures have simple, curved lines for mouths and eyes.

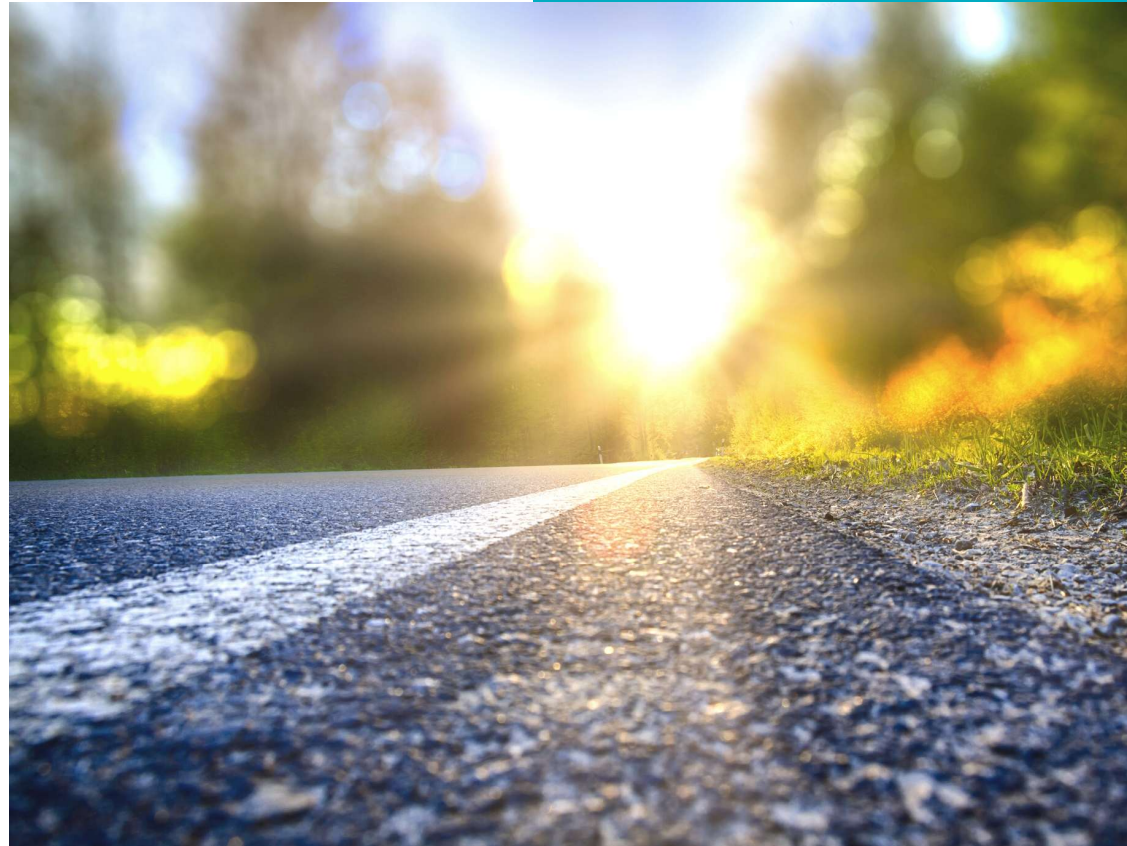
HOE CONCRETER,
HOE BETER!

(denk aan het
'filmcriterium')

Oefening 2 'wondervraag'

Blz. 227 of 229 van het
cursusboek

- 3 shots
 - 3 scènes
-



A photograph of a woman with blonde hair, resting her chin on her hand. The image is partially covered by a teal rectangular overlay. The word 'Successspiraal' is written in white text on the teal overlay.

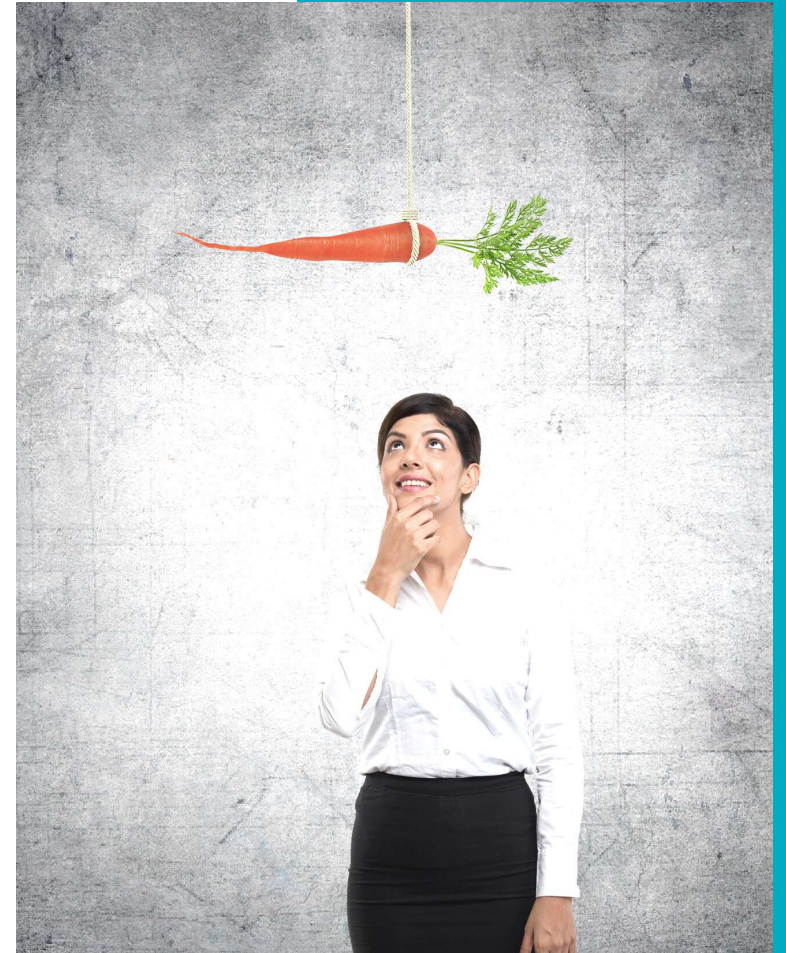
Successspiraal

TWEE MOTIVATIETECHNIEKEN

Blz. 127

1. INNERLIJKE DRANG AANWAKKEREN

2. EXTERNE MOTIVATIE BIEDEN



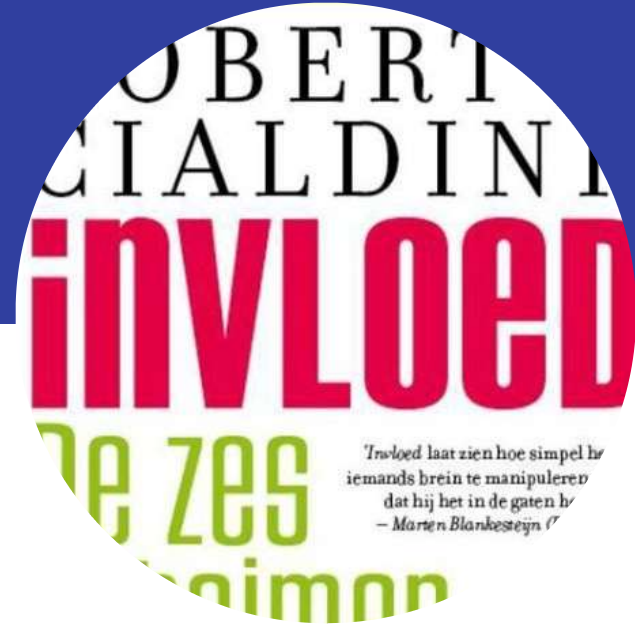
1.
AANWAKKEREN VAN
HET INNERLIJKE
WAAKVLAMMETJE
AAN MOTIVATIE...

... dat misschien dreigt
te doven





ROBERTO CIALDINI



BOEK 'INVLOED'

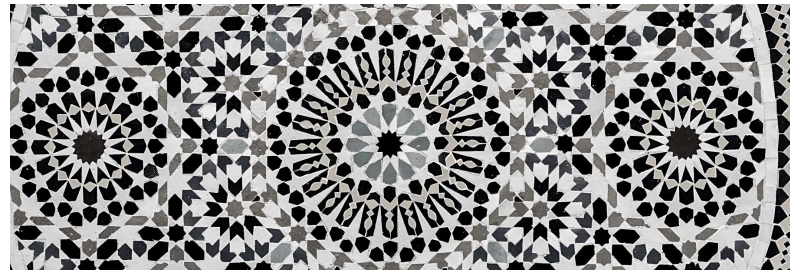


Kracht van 'commitment en consistentie'



COMMITMENT

(toewijding)



CONSISTENTIE

(samenhang,
overeenstemming,
voorspelbaarheid)

Met andere woorden...

wanneer mensen een keuze maken of standpunt innemen...

...gaan ze hun gedrag hierop aanpassen, zodat hun gedrag in overeenstemming is met deze keuze of dit standpunt



commitment



consistentie

'Ik ben vegetariër'



opbouwende





- Probeer je klant een heel klein 'Ja-tje' te ontlocken
- Bouw dit uit tot grotere 'Ja-tjes'





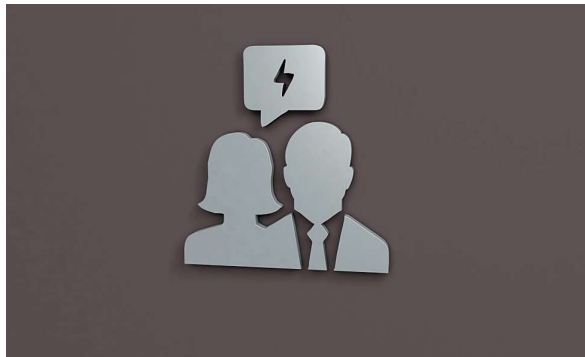
VERLEID JE KLANT TOT
HET DOEN VAN EEN
PUBLIEKE BELOFTE



JOUW KLANT OP ALLERLEI MANIEREN 'JA' LATEN ZEGGEN

'Ja' tegen het doel
'Ja' tegen allerlei acties

Intern motiveren, extern bemoedigen



GEMOTIVEERDER
RAKEN



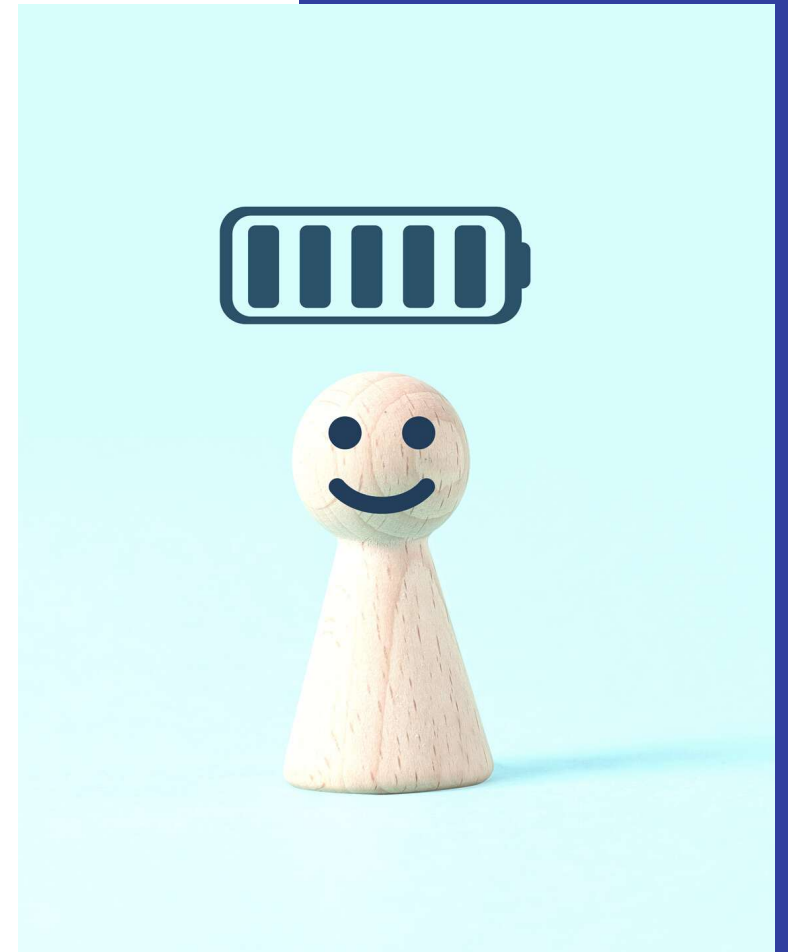
NIEUWE VAARDIGHEID
UITPROBEREN

Video Masterclass



nabespreken

Wie is de beste coach?



De successpiraal

Succes!

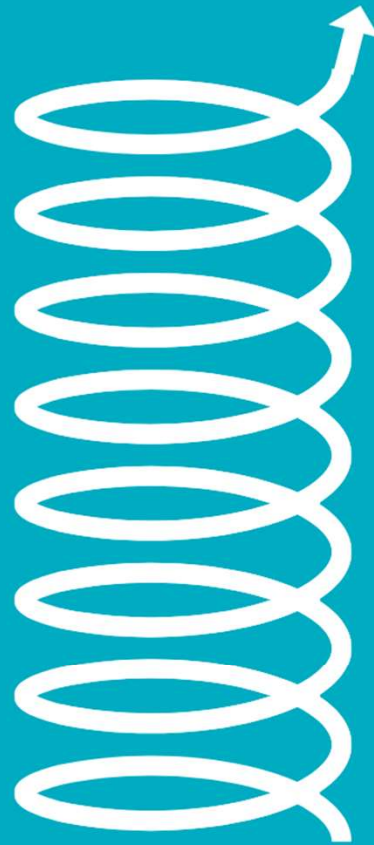
Opnieuw oefenen

Concrete tip

Compliment

Oefenen

Korte uitleg



Een praktijkvoorbeeld



1. Uitleg:
leg documenten op
jaartal



4. Concrete tip:
leg de documenten zónder
envelop op jaartal



2. Oefenen:
klant stopt elk
gelezen document
weer in de envelop
en legt enveloppen
op jaartal



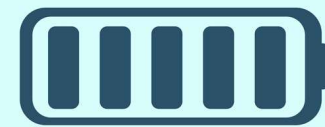
5. Succes: Zo gaat het
sneller en er kan een
hoop papier weg



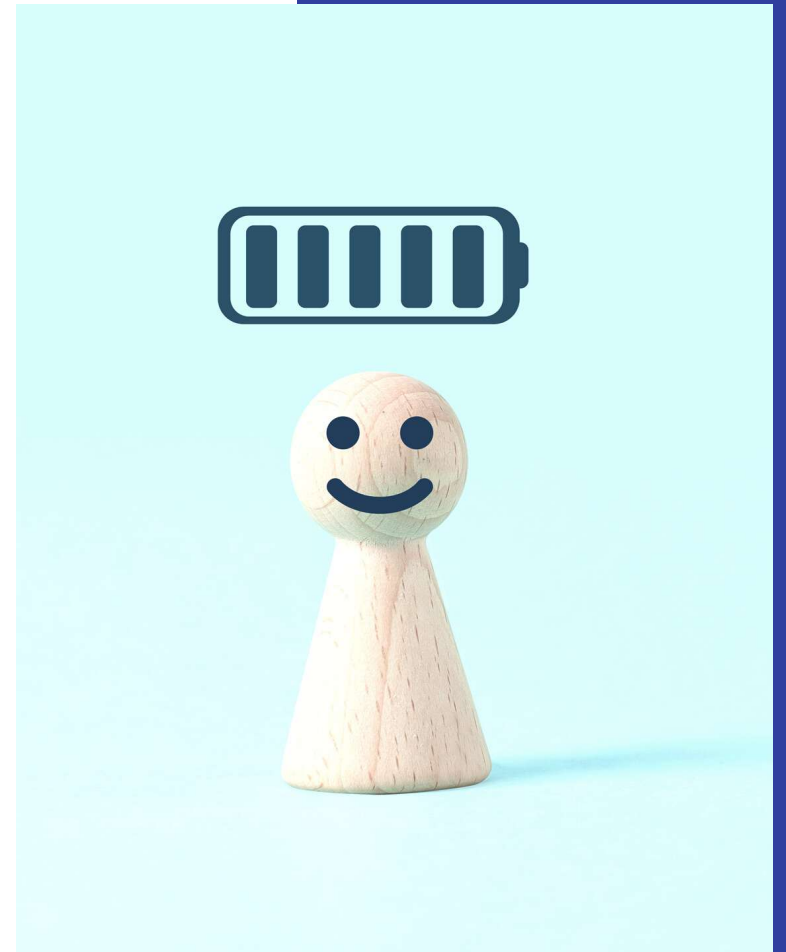
3. Compliment:
wat goed dat je de
post openmaakt, ook
al ben je bang voor de
inhoud!

JE KLANT MAAKT ZICH ZO DE
WERKMETHODIEK STUKJE BIJ
BEETJE EIGEN
EN
BLIJFT GEMOTIVEERD

tips zitten 'verstoep' tussen
complimenten en successen



OEFENING MET DE SUCCESSSPIRAAL



Voor de volgende keer:

Bereid je Pitch voor

- Elevator pitch
- Verjaardagsituatie
- Presentatie

