



Weerstand voorkomen

Enkele valkuilen voor professionals die de relatie kunnen verstoren:

- De expertrol aannemen
Impliciet en/of expliciet duidelijk maken dat alleen u de juiste antwoorden heeft of het 'beter weet'.
- Etiketteren /labelen
Gedrag van de ander karakteriseren met een specifiek label of duiden met een specifieke diagnose en van de ander te verwachten dat hij dit label / etiket accepteert.
- Laten zien dat u haast heeft
De ander (sneller) tot verandering willen brengen door het geven van duidelijke en krachtige argumenten om tot de ander door te dringen.
- Iemand bekritisieren, schaamte en/of schuld aanpraten
Iemand de verandering 'inpraten' door negatieve kleuring te geven aan de status quo van de ander.
- Argumenteren
Iemand proberen te overtuigen dat verandering noodzakelijk is door argumenten aan te dragen die pleiten voor verandering.
- Starten vanuit uw eigen perspectief
Iemand het gevoel geven dat uw eigen doelen en perspectief belangrijker zijn. De 'alleen ik weet wat goed voor u is' houding.

Verkeerde vragen lijstje

Er zijn ook vragen die over het algemeen geen verandertaal maar juist behoudtaal ontlokken. Enkele mogelijke voorbeelden zijn:

- Waarom hebt u dat niet gedaan?
- Hoe komt het dat u niet bent gestopt met ...?
- Waarom rookt u?
- Waarom gaat u dat zeker niet lukken?
- Hoe komt het dat u zo weinig vertrouwen hebt?
- Waarom hebt u de moed al opgegeven?
- Wat dacht u toen het niet lukte?
- Wat vond u het meest lastige aan veranderen?
- Vanwaar dat uw partner er geen vertrouwen in heeft?
- Hebt u vrienden die net als u te dik zijn?
- Waarom probeert u het niet nog een keer?
- Wat zijn voor u redenen om niet te veranderen?
- Waarom lukte het niet?
- Wat zit er dan allemaal zo tegen?
- Wat is er met jou aan de hand?
- Heel veel mensen lukt het wel, waarom zou het u dan niet lukken?
- Hoe komt het dat u toch telkens terug valt?
- Wie zegt dat dat nooit meer kan?