



Wie mensen wil motiveren, heeft zijn oren harder nodig dan zijn mond.

Motivatie is de sleutel tot verandering. Als coachende professional weet je dat. Maar hoe vergroot je die motivatie? Het vaak gebruikelijke overtuigen, oplossen of adviseren kan juist een averechts effect hebben. Wat wél werkt: luisteren, compassie tonen, samenwerken en verandertaal ontlocken.

Coachen 3.0 – motiverende gespreksvoering is het eerste deel van een trilogie over coachen op basis van wetenschappelijke inzichten. Door dit leerboek zullen je gesprekken anders verlopen. Je coachee wordt gemotiveerder en jij krijgt meer voldoening in je werk. Deel 2 zal gaan over oplossingsgericht coachen, deel 3 over coachen met ACT (Acceptance and Commitment Therapy).



Sergio van der Pluijm studeerde algemene sociale wetenschappen. Hij werkte vijftien jaar in het reclasseringsveld en verdiepte zich in diverse methodes van coaching. Vanuit zijn Bureau Bewezen Effect ontwerpt en verzorgt hij breinvriendelijke trainingen voor coachende professionals.

'Sergio beschrijft een combinatie van vaardigheden die mensen werkelijk helpt om stappen te zetten richting positieve verandering.'

William R. Miller, Ph.D., Emeritus Distinguished Professor of Psychology and Psychiatry, The University of New Mexico

'Met dit heldere, overzichtelijke en vooral praktische boek zou het zomaar kunnen dat ook jij gegrepen wordt door MGV.'

Rik Bes, MINT Inc-gecertificeerd MI-trainer, Centre for Motivation and Change, Hilversum

HET
BOEKEN
SCHAP



Samenvatting

Coachen 3.0 - deel 1: Motiverende gespreksvoering is een boek van Sergio van der Pluijm
ISBN 9789492723222

Wie mensen wil motiveren, heeft zijn oren harder nodig dan zijn mond. Motivatie is de sleutel tot verandering. Als coachende professional weet je dat. Maar hoe vergroot je die motivatie? Het vaak gebruikelijke overtuigen, oplossen of adviseren kan juist een averechts effect hebben. Wat wél werkt: luisteren, compassie tonen, samenwerken en verandertaal ontlocken.

Coachen 3.0 - motiverende gespreksvoering is het eerste deel van een trilogie over coachen op basis van wetenschappelijke inzichten. Door dit leerboek zullen je gesprekken anders verlopen. Je coachee wordt gemotiveerder en jij krijgt meer voldoening in je werk.

Deel 2 zal gaan over oplossingsgericht coachen, deel 3 over coachen met ACT (Acceptance and Commitment Therapy).

Koop dit boek [hier](#)

'Sergio beschrijft een combinatie van vaardigheden die mensen werkelijk helpt om stappen te zetten richting positieve verandering.' William R. Miller, Ph.D., Emeritus Distinguished Professor of Psychology and Psychiatry, The University of New Mexico

'Met dit heldere, overzichtelijke en vooral praktische boek zou het zomaar kunnen dat ook jij gegrepen wordt door MGV.' Rik Bes, MINT Inc-gecertificeerd MI-trainer, Centre for Motivation and Change, Hilversum