

**Dag van de Schermtrainer
2014**



**Motiverende
communicatie-
technieken**

door
Lieve Vander Linden

www.uitjezelf.be 

Inhoud


- Je relatie met de schermer opbouwen
- Jezelf ontwikkelen als trainer-coach
- Over democratisch leiderschap
- Motiverende feedback geven
- Iedereen is anders
- De wereld achter gedrag ontdekken
- Actief luisteren

Je relatie met je schermer opbouwen

- Bevordert intrinsieke motivatie
- Bevordert verbondenheid
- Bevordert veiligheidsgevoel
- Creëer een band: luister, heb gemeende interesse, herhaal, spreek je waardering uit

Jezelf ontwikkelen als trainer-coach

- Hoe wil ik zijn als trainer-coach?
- Hoe kom ik over bij de schermer?
- Hoe zit het met de motivatie van de schermer?
- Coachstijl aanpassen?



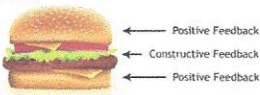
Over democratisch leiderschap

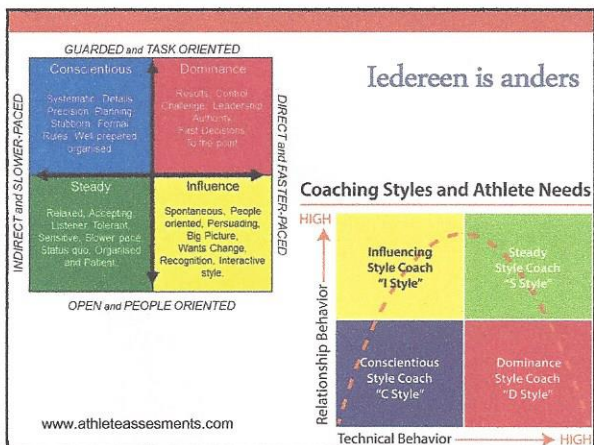
- Ruimte laten voor inbreng sporter
- Gedeelde verantwoordelijkheid binnen afgesproken structuur autonomie sporter
- Neem tijd en evalueer
- Wees consequent

OPM: trainer bepaalt het kader

Motiverende feedback geven

- Doel feedback? Duidelijk voor schermer?
- Meen wat je zegt
- Wees consequent
- Sandwich model
- Specifiek en concreet (= neutraal)
- Focus op kleine stapjes op weg naar eindresultaat
- Benadruk positieve beleving (mooie momenten, ...)
- Begrijp dat iedereen anders is





Hoe kijk je naar je schermer?

Recent neurologisch onderzoek toont aan dat een groot deel van ons **gedrag**, onze **acties** en onze **waarneming** van de wereld om ons heen automatisch uitgevoerd wordt door ons **onbewuste brein**.



Over je attitude

NEURO-LOGISCHE NIVEAUS

Missie

als

Vaardigheden (kunnen)

Gedrag (doen, zeggen, voelen)

Context, omgeving, situatie (hebben e.a.)

observeerbaar, niet observeerbaar

We zien enkel wat iemand doet, zegt, (voelt), heeft en kan.

NEURO-LOGISCHE NIVEAUS

We zien niet wat achter het gedrag schuilgaat.

Hoe overtuiging ontdekken?

Door vragen te stellen:

"Wat maakt dat...?"

"Hoe ben je daartoe gekomen?"

Tip: ~~Waarom?~~ Benoem wat je ziet. Interpreteer niet.

Missie

als

Vaardigheden (kunnen)

Gedrag (doen, zeggen, voelen)

Context, omgeving, situatie (hebben e.a.)

observeerbaar, niet observeerbaar

Actief luisteren

- Luister neutraal, observerend, niet oordelend
- Bied geen oplossing aan
- Stel vragen (niet-suggestieve vragen)
- Eliciteer
 - Welke sequentiële structuur heeft die vaardigheid?
 - Denken, doen, voelen?

Actief luisteren

Pas wanneer je leert luisteren om te begrijpen, in plaats van te luisteren om te reageren, ontstaat er echt contact

Dank je wel voor je aandacht!

Lieve



www.uitjezelf.be

Coaching & training

0498/840.319

lieve@uitjezelf.be

DISC – stijlen

D – stijl (dominant)

- directief en beslist
- klare instructies
- beknopt
- monitort, verbetert vooruitgang
- werkt goed bij nieuwe atleten
- beperkte tijd
- atleet:
 - starter
 - nood aan technische instructies
 - relatie, motivatie OK
- vb: tijdens 1' pauze, nieuwe positie aanleren, er moeten beslissingen genomen worden

I – stijl (influence)

- aanmoedigen, motiveren, energie brengen
- interactief
- motiveren na zware inspanning
- atleet:
 - technisch OK
 - nood aan meer zelfvertrouwen

S – stijl (steady)

- luisteren
- veel vragen stellen
- geduld
- atleten aanmoedigen een actieve rol op te nemen in hun ontwikkeling
- nood aan samenwerking
- nood aan veiligheid
- nood aan aanvaarding
- atleet:
 - nood aan technische instructies
 - nood aan emotionele ondersteuning
 - wel ervaring en minder motivatie, reeds ervaring met ups en downs

C – stijl (conscientious)

- structuur creëren: tools, programma's, instructies zodat atleet zelfstandig kan oefenen
- minimale coachinterventies
- atleten een uitdaging voor zichzelf laten aangaan, uitvoeren. Vaststellen hoe de atleet hierop reageert
- atleet:
 - ervaren
 - technische vaardigheden OK
 - zelfvertrouwen OK