

Oefening leefstijlsymposium HWF

1. Bevraag elkaar over iets wat je zou willen veranderen aan je eigen leefstijl. Gebruik hiervoor motiverende gespreksvoering, maar ga hierbij een laag dieper van doelen naar waarden. Probeer hierbij ook de motivatie te verhogen door de discrepantie te vergroten. Focus zo nodig op de verschillen in de gevolgen op korte termijn en lange termijn.

Wat heb je geprobeerd om	Resultaten korte termijn	Resultaten lange termijn	Wat betekent dit voor je?

2. Bevraag elkaar over iets wat je zou willen veranderen aan je eigen leefstijl. Gebruik hiervoor oplossingsgerichte vragen of schaalwandelen.

Voorbeelden oplossingsgerichte vragen:

Voorbeeld van vragen bij schaalwandelen:

1. **Leg de schaal uit:** Dit kan als volgt: Stel je eens een schaal voor van 0 tot 10, waarbij 10 staat voor de situatie zoals jij wilt dat die wordt (beschrijf eventueel deze 10 aan de hand van wat de cliënt zelf heeft gezegd over wat hij/zij wil bereiken). De 0 staat voor de situatie waarin er nog niets is bereikt van de gewenste situatie.
2. **Vraag naar de huidige positie:** Waar sta je nu op deze schaal?
3. **Vraag naar wat er al is:** Focus op wat er al zit tussen de 0 en de huidige positie.
Voorbeeldvragen: Hoe is het je al gelukt om te komen op de positie waar je nu al bent?, Wat heeft geholpen? Wat werkte vooral goed? Wat heeft nog meer geholpen? Vraag goed en aanmoedigend door op de antwoorden die de cliënt geeft totdat je als coach levendig voor je ziet wat de cliënt heeft gedaan dat werkte.
4. **Vraag naar een eerder succes(je):** Ga op zoek naar een situatie in het (liefst recente) verleden waarin de cliënt al wat hoger stond op de schaal. Vragen die je kunt stellen zijn: Heb je al eens wat hoger gestaan dan je huidige positie? Wat is de hoogste positie

waarop je recent al eens hebt gestaan op deze schaal? Wat was er toen anders? Wat deed jij toen anders? Wat werkte er toen goed? Moedig de cliënt aan om even rustig te zoeken naar een voorbeeld. Vraag goed door op een nieuwsgierige toon totdat je levendig voor je ziet wat de cliënt deed dat werkte in deze situatie.

5. **Visualiseren van één stapje hoger:** Nodig de cliënt uit om levendig te beschrijven hoe het eruit ziet op een hogere positie op de schaal. Voorbeeldvragen zijn: Hoe ziet één stapje hoger op de schaal eruit? Waaraan merk je straks dat je één stapje hoger bent gekomen? Wat zal er dan anders zijn? Wat kun jij dan doen?
6. **Vraag naar het stapje omhoog:** Nodig de cliënt uit om te bedenken welk stapje omhoog hij/zij kan zetten. Voorbeeldvragen: Heeft wat wij hebben besproken jou op een idee gebracht over hoe je een stapje vooruit kunt zetten? Hoe ziet dat stapje eruit? Vraag door over hoe het stapje er precies uitziet en in welke situatie de cliënt het stapje wil zetten.

