MOTIVERENDE GESPREKSTECHNIEKEN UIERGEZONDHEID

Dr.ir. Jolanda Jansen

HIPRA, 8 februari 2026

1

JOLANDA JANSEN, PhD, MSc





Human skills in animal health

https://www.researchgate.net/profile/Jolanda_Jansen

2

EVIDENCE BASED

Training in motivational interviewing improves cattle veterinarians' communication skills for herd health management

Catarina Svensson, Hans Wickström, Ulf Emanuelson, Alison M Bard, Kristen K Reyher, Lars Forsberg

REVIEW

The RESET Mindset Model applied on decreasing antibiotic usage in dairy cattle in the Netherlands

T. J. G. M. Lam, J. Jansen and R. J. Wessels

J. Dairy Sci. 100:3329–3347 https://doi.org/10.3168/jds.2016-11977 © American Dairy Science Association®, 2017.

Invited review: Determinants of farmers' adoption of management-based strategies for infectious disease prevention and control

Caroline Ritter, Jolanda Jansen, Steven Roche, David F. Kelton, Cindy L. Adams, Karin Orsel, Ron J. Erskine, Geart Benedictus, Theo J. G. M. Lam, and Herman W. Barkema

J. Dairy Sci. 93:1296–1306 doi:10.3168/jds.2009-2794 © American Dairy Science Association®, 2010.

Debunking the myth of the hard-to-reach farmer: Effective communication on udder health

J. Jansen, C. D. M. Steuten, R. J. Renes, N. Aarts, and T. J. G. M. Lam

J. Dairy Sci. 102:4200–4293 https://doi.org/10.3168/jds.2018-15825 © American Dairy Science Association®, 2019.

Factors associated with dairy farmers' satisfaction and preparedness to adopt recommendations after veterinary herd health visits

Caroline Ritter, Cindy L. Adams, David F. Kelton, and Herman W. Barkema

J Dairy Sci. 2019 Nov;102(11):10379-10394. doi: 10.3168/jds.2019-16304. Epub 2019 Aug 22.

To change or not to change? Veterinarian and farmer perceptions of relational factors influencing the enactment of veterinary advice on dairy farms in the United Kingdom

Alison M Bard, David Main, Emma Roe, Anne Haase, Helen Rebecca Whay, Kristen K Reyher

3


PUBLICATIES
HOE LAAT IK MIJN KLANTEN KWISPELEN?
COOK BOOK
30 recipes for the veterinary practice 2.0
for clienthusiasm
TACKEL die nachtmerrie!
Praktische antwoorden op wakkerligvragen in de dierenartspraktijk
Jolanda Jansen, Roeland Wessels en Theo Lam

4


BEWEZEN EFFECTIEVE TRAININGEN
Veterinary DialogueTrainer
Dorrestein et al, 2023, 2024

5


DK. ST. ANNA 404
NIJMEGEN

6


ONS BEROEP VERANDERT…
Adviserende practicus
Practiserende adviseur

7


ONS BEROEP VERANDERT…
DIT VACCIN KOST…
BESCHERMING KOST…
Leveren van producten
Bieden van oplossingen

8


ONS BEROEP VERANDERT…
‘rust in de kop’
‘meer tijd over voor de kinderen’
‘kan ik trots op zijn’
‘klaar voor de toekomst’
Leveren van producten
Bieden van oplossingen

9

WAT GA JE LEREN?

- ✓ Je kent de basisregels van het adviesgesprek
- ✓ Je weet wat je kunt doen om iemand bewust te maken van een probleem
- ✓ Je kunt een professioneel advies aanbieden en de waarde daarvan uitleggen
- ✓ Je weet het verschil tussen “behoudtaal” en “verandertaal”
- ✓ Je kunt met de juiste vragen weerstand ombuigen en verandertaal creëren

10

WAT DENK JE?



11

WAT DENK JE?



12

HOE OVERTUIG IK DE VEEHOUDER?

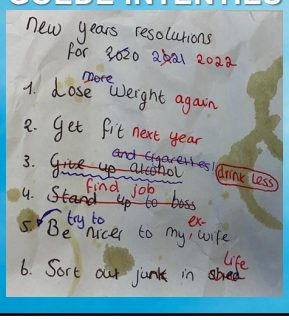
13

VERANDERING VAN GEDRAG

Mensen willen verandering, maar willen niet veranderen

14

GOEDE INTENTIES



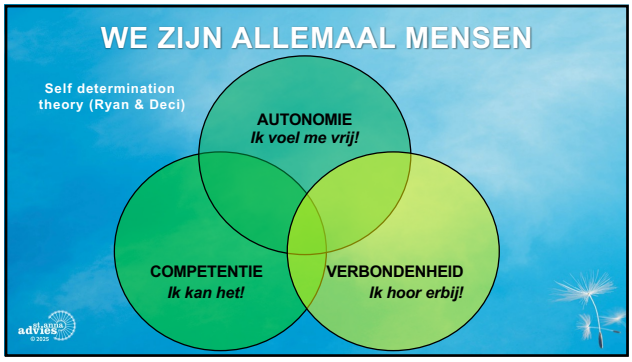
15


NOEM DE KLEUR VAN HET WOORD
Test A
RED PURPLE BLUE GREEN ORANGE
GREEN RED ORANGE BLUE PURPLE
BLUE GREEN PURPLE ORANGE RED
ORANGE BLUE RED PURPLE GREEN
PURPLE ORANGE GREEN RED BLUE

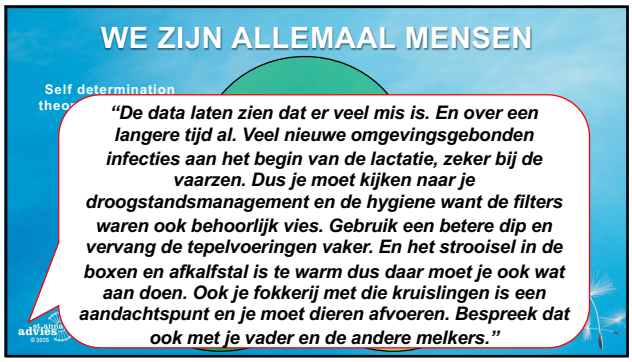
16


NOEM DE KLEUR VAN HET WOORD
Test B
BLUE GREEN RED ORANGE PURPLE
PURPLE ORANGE GREEN RED ORANGE
RED BLUE ORANGE GREEN BLUE
ORANGE PURPLE BLUE PURPLE RED
ORANGE RED PURPLE BLUE GREEN

17


WE ZIJN ALLEMAAL MENSEN
Self determination theory (Ryan & Deci)
AUTONOMIE
Ik voel me vrij!
COMPETENTIE
Ik kan het!
VERBONDENHEID
Ik hoor erbij!

18


WE ZIJN ALLEMAAL MENSEN
Self determination theor
“De data laten zien dat er veel mis is. En over een langere tijd al. Veel nieuwe omgevingsgebonden infecties aan het begin van de lactatie, zeker bij de vaarzen. Dus je moet kijken naar je droogstandsmanagement en de hygiene want de filters waren ook behoorlijk vies. Gebruik een betere dip en vervang de tepelvoeringen vaker. En het strooisel in de boxen en afkalfstal is te warm dus daar moet je ook wat aan doen. Ook je fokkerij met die kruislingen is een aandachtspunt en je moet dieren afvoeren. Bespreek dat ook met je vader en de andere melkers.”

19


WE ZIJN ALLEMAAL MENSEN
Self determination theor
“De data laten zien dat er veel mis is. En over een langere tijd al. Veel nieuwe omgevingsgebonden infecties aan het begin van de lactatie, zeker bij de vaarzen. Dus je moet kijken naar je droogstandsmanagement en de hygiene want de filters waren ook behoorlijk vies. Gebruik een betere dip en vervang de tepelvoeringen vaker. En het strooisel in de boxen en afkalfstal is te warm dus daar moet je ook wat aan doen. Ook je fokkerij met die kruislingen is een aandachtspunt en je moet dieren afvoeren. Bespreek dat ook met je vader en de andere melkers.”

20


WE ZIJN ALLEMAAL M
Self determination theory (Ryan & Deci)
AUTONOMIE
Ik voel me vrij!
COMPETENTIE
Ik kan het!
VERBONDENHEID
Ik hoor erbij!
“Ik heb geen keus, jij bepaalt wat goed voor mij is. Het is niet jouw bedrijf, niet jouw leven!”
“ Je confronteert me met mijn fouten, ik kan het nooit goed doen, moet altijd beter”
“Mijn vader wil dat niet”

21



22



23



24

©St Anna Advies 2026

DE KLANT IS GEEN "LEEG" HOOFD!



Het brein van de klant zit vol met informatie!

25

LEG UW AZEN OP TAFEL!

A♠ ACTIE LUISTER

A♦ ALTIJD VRAGE STELLE

A♣ AANPASS AAN D ANDE

A♥ AARDIG, EMPATISCH DUIDELIJK

♥A

26

ACTIEF LUISTEREN

We luisteren vaak alleen
om te antwoorden…

…in plaats van
om de ander te begrijpen

27


ACTIEF LUISTEREN
Niet luisteren
Doen alsof
Selectief
Actief
Helpend
Empathisch
Vijf niveaus van luisteren

28


EMPATHIE
Bespreek: Een empatische reactie op:
- "laatst weer een coli-koe"
- "je weet gewoon niet meer wat je moet doen, we hebben al zoveel geprobeerd om die mastitis onder controle te krijgen"
- "belachelijk hoeveel geld het allemaal kost tegenwoordig"
- "Aaltje 33 wordt binnenkort onze tiende 100-tonner"
- "Onze dochter gaat trouwen"

29


ONGEVRAAGD ADVIES
GEVRAAGD ADVIES
DE KLANT SLUIT ZICH AF BIJ ONGEVRAAGD ADVIES
EEN KLANT DIE JA ZEGT, STAAT OPEN VOOR JE ADVIES
VRAAG TOESTEMMING!

30

ZORG VOOR GEVRAAGD ADVIES

Ik zou vandaag ook graag de uiergezondheid bespreken, is dat

Zal ik de uitkomsten van het onderzoek laten zien?

Wilt u daar wat meer over weten?

Ik kan u daarbij helpen, wilt u dat?

Stel (schaalbare) vragen

31

LUISTEREN = GEESTVERRUIMEND



L.S.D. =LUISTEREN, SAMENVATTEN, DOORVRAGEN

32

ALTIJD VRAGEN STELLEN

Voor de meeste adviseurs is het stellen van de goede vraag moeilijker dan het geven van het juiste antwoord...

33


ALTIJD VRAGEN STELLEN
Wat vindt je van de uiergezondheid op dit moment?
Nog veel mastitis gehad de laatste tijd?
De uiergezondheid is wel prima toch?
Welk cijfer zou u de uiergezondheid geven op een schaal van 1 tot 10?

34


WELKE VRAGEN?
Bespreek:
- Er is een hoog celgetal
- Oorzaak lijkt koegebonden (van koe naar koe door melk)
- Bedenk minstens vijf vragen die je zou kunnen stellen in het gesprek over dit probleem

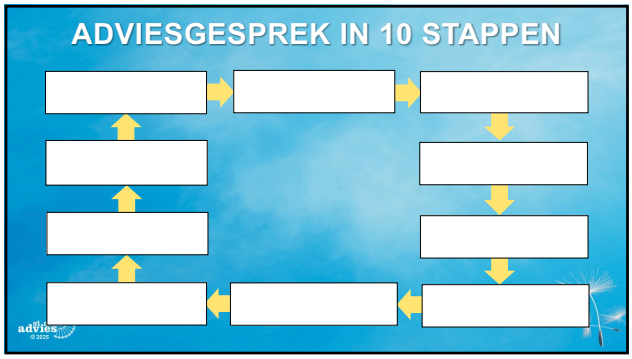
35


EEN VOORBEELD…

36


WAT WEET JE AL?
WELKE 10 STAPPEN IN ADVIESGESPREK?

37


ADVIESGESPREK IN 10 STAPPEN

38


STAP 1: VOORBEREIDING
Voorbereiding
(Historie & context)

39


STAP 2: SOCIALE OPENING
"Hoe gaat het met u?"
"Hoe was uw weekend?"
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Twee open vragen over de veehouder
(niet over dieren)
Voorbereiding
(Historie & context)

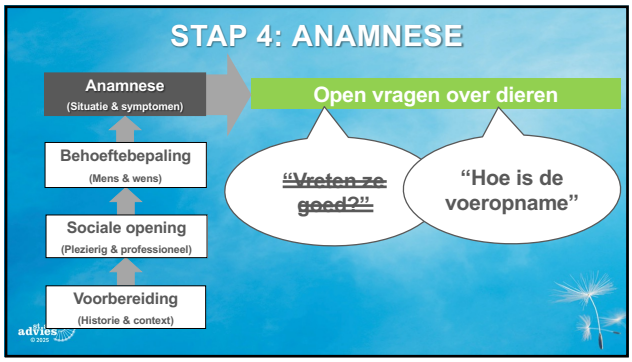
40


STAP 3: BEHOEFTEBEPALING
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
Twee open vragen over de klantwens en -behoefte
Social opening
(Plezierig & professioneel)
'Wat kan ik voor u doen?'
'Wat wil u sowieso met mij bespreken?'
Voorbereiding
(Historie & context)

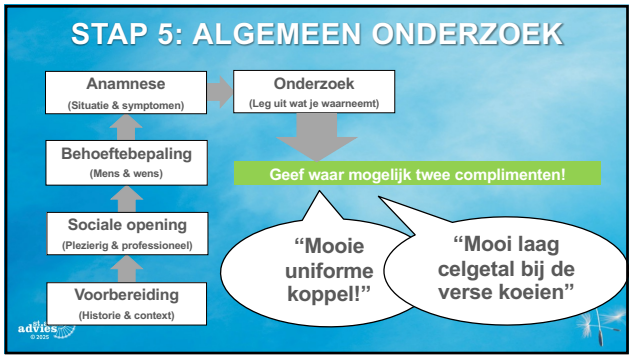
41


OEFENEN?
Info voor de Veehouder:
• Goede dag/ slechte dag en waarom
• Agendapunt(en) veehouder
• Grootste zorgen vandaag
Bijvoorbeeld:
- Slechte dag want kinderen ziek
- Hoestende kalveren
- Geen tijd om overal achter aan te gaan

42


STAP 4: ANAMNESE
Anamnese
(Situatie & symptomen)
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Voorbereiding
(Historie & context)
Open vragen over dieren
~~"Vreten ze goed?"~~
"Hoe is de voeropname"

43


STAP 5: ALGEMEEN ONDERZOEK
Anamnese
(Situatie & symptomen)
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Voorbereiding
(Historie & context)
Onderzoek
(Leg uit wat je waarneemt)
Geef waar mogelijk twee complimenten!
"Mooie uniforme koppel!"
"Mooi laag celgetal bij de verse koeien"

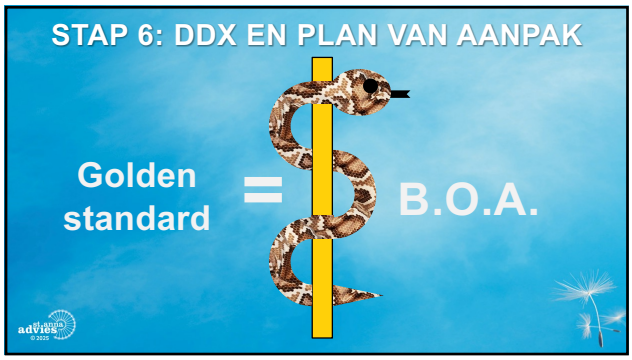
44


STAP 6: DDX EN PLAN VAN AANPAK
Anamnese
(Situatie & symptomen)
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Voorbereiding
(Historie & context)
Onderzoek
(Leg uit wat waarneemt)
Diagnose & P.v.A.
(Beste optie aanbieden)
De BOA
van st. Anna
"Het beste dat we kunnen doen is bloedonderzoek bij de kalveren, hoe lijkt u dat?"

45


STAP 6: DDX EN PLAN VAN AANPAK
Anamnese
(Situatie & symptomen)
Alg. Onderzoek
(Leg uit wat je waarneemt)
Diagnose & P.v.A.
(Best optie aanbieden)
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Voorbereiding
(Historie & context)
"Laten we eerst maar behandelen en dan kijken hoe het gaat"

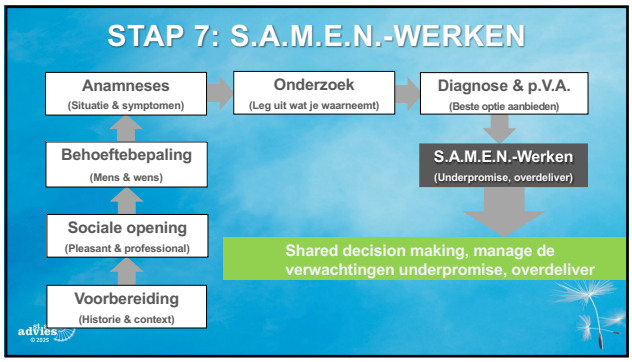
46


STAP 6: DDX EN PLAN VAN AANPAK
Golden standard
=
B.O.A.

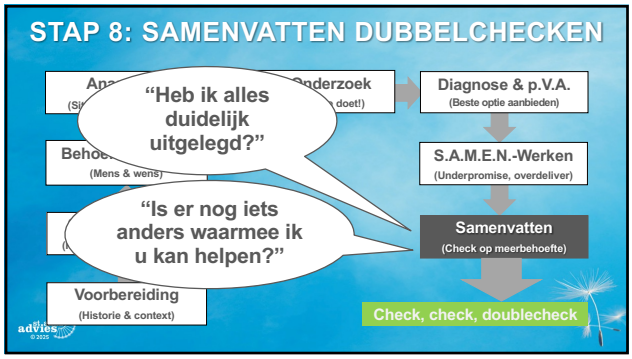
47


HET IS ONS BEROEPSLOGO!

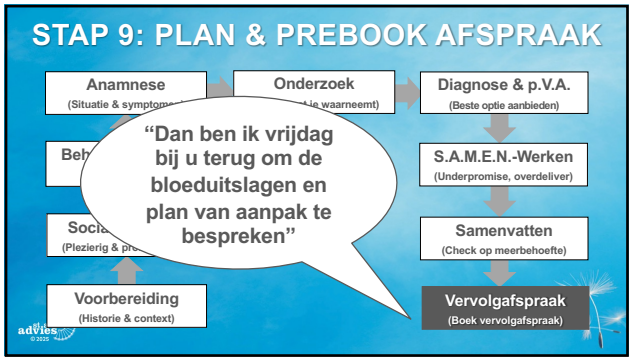
48


STAP 7: S.A.M.E.N.-WERKEN
Anamneses
(Situatie & symptomen)
Onderzoek
(Leg uit wat je waarneemt)
Diagnose & p.V.A.
(Beste optie aanbieden)
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
S.A.M.E.N.-Werken
(Underpromise, overdeliver)
Sociale opening
(Pleasant & professional)
Shared decision making, manage de verwachtingen underpromise, overdeliver
Voorbereiding
(Historie & context)

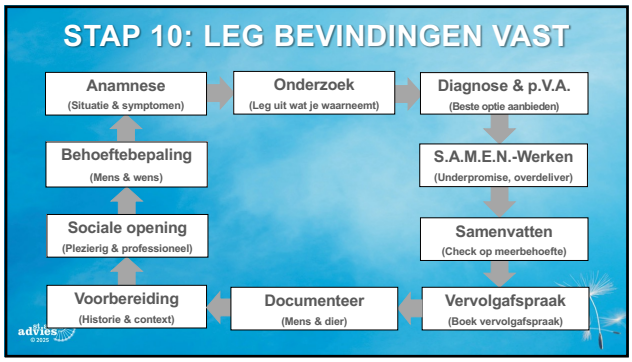
49


STAP 8: SAMENVATTEN DUBBELCHECKEN
"Heb ik alles duidelijk uitgelegd?"
Diagnose & p.V.A.
(Beste optie aanbieden)
S.A.M.E.N.-Werken
(Underpromise, overdeliver)
"Is er nog iets anders waarmee ik u kan helpen?"
Samenvatten
(Check op meerbehoefte)
Voorbereiding
(Historie & context)
Check, check, doublecheck

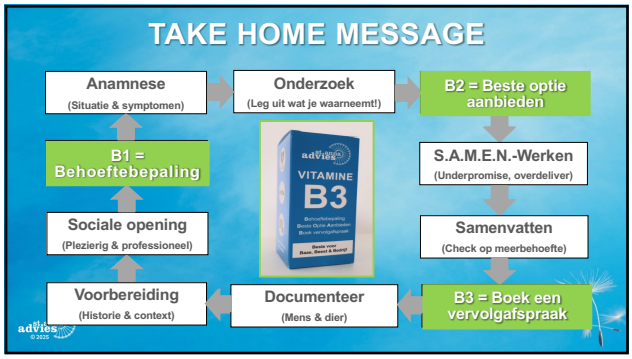
50


STAP 9: PLAN & PREBOOK AFSPRAAK
Anamnese
Onderzoek
Diagnose & p.V.A.
(Beste optie aanbieden)
"Dan ben ik vrijdag bij u terug om de bloeduitslagen en plan van aanpak te bespreken"
S.A.M.E.N.-Werken
(Underpromise, overdeliver)
Samenvatten
(Check op meerbehoefte)
Voorbereiding
(Historie & context)
Vervolgafspraak
(Boek vervolgafspraak)

51


STAP 10: LEG BEVINDINGEN VAST
Anamnese
(Situatie & symptomen)
Onderzoek
(Leg uit wat je waarneemt)
Diagnose & p.V.A.
(Beste optie aanbieden)
Behoeftebepaling
(Mens & wens)
S.A.M.E.N.-Werken
(Underpromise, overdeliver)
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Samenvatten
(Check op meerbehoefte)
Voorbereiding
(Historie & context)
Documenteer
(Mens & dier)
Vervolgafspraak
(Boek vervolgafspraak)

52

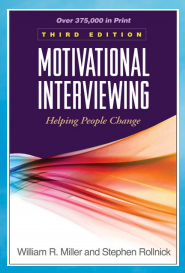

TAKE HOME MESSAGE
Anamnese
(Situatie & symptomen)
Onderzoek
(Leg uit wat je waarneemt!)
B2 = Beste optie aanbieden
B1 = Behoeftebepaling
VITAMINE B3
S.A.M.E.N.-Werken
(Underpromise, overdeliver)
Sociale opening
(Plezierig & professioneel)
Samenvatten
(Check op meerbehoefte)
Voorbereiding
(Historie & context)
Documenteer
(Mens & dier)
B3 = Boek een vervolgafspraak

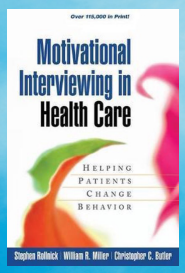
53


ANDEREN OVERTUIGEN
Ja maar, mijn klant wil het gewoon niet!

54

MOTIVERENDE GESPREKSVOERING





55

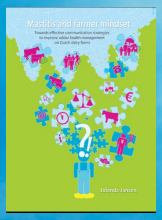
ALTIJD VRAGEN STELLEN

Voor de meeste dierenartsen is het stellen van de goede vraag moeilijker dan het geven van het juiste antwoord…

LISTEN en SILENT hebben dezelfde letters

56

ALTIJD VRAGEN STELLEN



CITAAT DIERENARTS:
"Ik ken deze veehouder al jaren, hij heeft hier geen behoefte aan"

CITAAT VEEHOUDER:
"Ik had het leuk gevonden om mee te doen, maar mijn dierenarts heeft hier niks over verteld. Hoe had ik het moeten weten?"

57

MOTIVEREN I.P.V. OVERTUIGEN

When you evoke a persons own desire, ability, reasons and need for change, you are fuelling the human engines of change.



58

ZORG VOOR GEVRAAGD ADVIES

Vindt u het goed om het met mij te hebben over het

Zullen we de resultaten van het bloedonderzoek

Ik kan u daarbij helpen, wilt u dat?

Wilt u daar wat meer over weten?

Stel (schaalbare) vragen

59

KLANT IS ZICH 'NIET BEWUST'

Wat vindt u van de uiergezondheid op dit moment?

Welk cijfer zou u de uiergezondheid geven op een schaal van 1 tot 10?

Stel (schaalbare) vragen

60


KLANT IS ZICH 'NIET BEWUST'
Wat vindt u van de resultaten?
Wat valt u het meeste op?
Stel (schaalbare) vragen

61


VERANDERING VAN 'MINDSET'
Werkt niet
Te duur
Wat vinden anderen?
Geen tijd
KOSTEN
ZORGEN
KENNIS
ERVARINGEN
IDEEEN
ANGSTEN
Zoek waar de weerstand zit

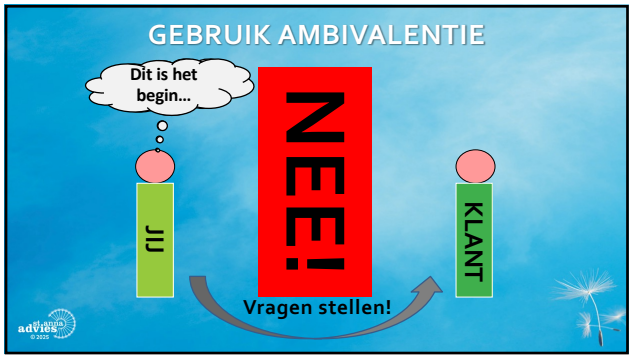
63


VERANDERING VAN 'MINDSET'
Als het belangrijk is
zoek je een manier,
zo niet,
dan zoek je een excuus

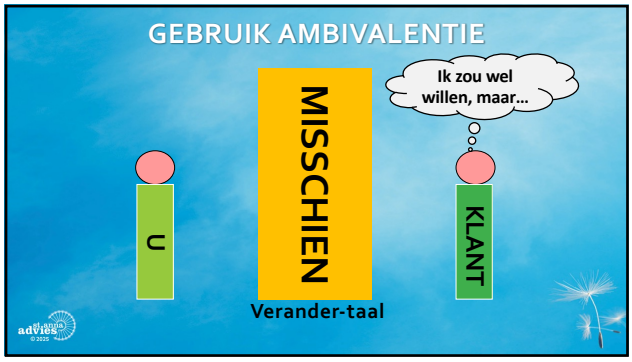
64


ZELFMOTIVATIE
Ik doe het niet, want…
Op zoek naar ambivalentie
Ik zou het misschien moeten, omdat…….
SUSTAIN TALK (behoud-taal)
CHANGE TALK (verander-taal)
Motivational interviewing (Bard & Reyher, 2018)

65


GEBRUIK AMBIVALENTIE
Dit is het begin…
JIJ
NEE!
KLANT
Vragen stellen!

66


GEBRUIK AMBIVALENTIE
Ik zou wel willen, maar…
U
MISSCHIEN
KLANT
Verander-taal

67


OMGAAN MET WEERSTAND
Ik merk dat u twijfelt. Mag ik u vragen waar u zorgen over hebt?
Durven vragen, begrip tonen & oplossing verkennen

68


OMGAAN MET WEERSTAND
Wat is uw ervaring met ...?
Durven vragen, begrip tonen & oplossing verkennen

69


OMGAAN MET WEERSTAND
Wat zou er gebeuren als we niets doen?
Durven vragen, begrip tonen & oplossing verkennen

70



71



72



73

©St Anna Advies 2026


OMGAAN MET WEERSTAND
Hoe zou u het kun aanpakken?
Het is belangrijk voor u en u heeft al oplossingen in gedachten. Hoe wilt u verder?
Durven vragen,
& oplossing verkennen

74


OMGAAN MET WEERSTAND
Ja, maar… daar heb ik geen tijd voor!
VRAAG DOOR!

75


OMGAAN MET WEERSTAND
Ja, maar… daar heb ik geen tijd voor!
U wil de uier-gezondheid verbeteren. Wat zou u wél kunnen doen, gegeven uw beperkte tijd?
VRAAG DOOR!

76


WAT KOST DAT ?
Ja, maar… die melkmonsters dat is verspilde moeite en geld
Als we de kiem niet weten verspillen we tijd en geld aan behandelingen
VRAAG DOOR!

77


WAT KOST DAT ?
Ja, maar… die melkmonsters dat is verspilde moeite en geld
Ik begrijp dat u eigenlijk wel wilt weten wat de kiem is, alleen dat u daar slechte ervaringen me heeft. Wat zou voor u wel een oplossing zijn om er achter te komen wat de boosdoener is?
VRAAG DOOR!

78


OMGAAN MET WEERSTAND
Ja, maar… die melkers-handschoenen dat was niks.
Dat is gewoon een kwestie van wennen…
VRAAG DOOR!

79


OMGAAN MET WEERSTAND
Ja, maar… die melkers-handschoenen dat was niks.
Goed dat u het geprobeerd heeft. Wanneer zou u ze wél gaan gebruiken?
VRAAG DOOR!

80


OMGAAN MET WEERSTAND
Ja, maar… die melkers-handschoenen dat was niks.
Of: Hoe zouden we toch de risico's op besmetting voor u en de koeien kunnen verminderen?
VRAAG DOOR!

81


WAT KOST DAT ?
Ja, maar… Wat gaat mij dat dan kosten?
VRAAG DOOR!

82


WAT KOST DAT ?
Ja, maar… Wat gaat mij dat dan kosten?
Dit kan ik op verschillende manieren voor u uitrekenen. Wat is voor u belangrijk?
VRAAG DOOR!

83


DE PSYCHOLOGIE VAN GELD
De vraag "Wat kost dat?" is een aankoopsignaal!
Mensen zijn op zoek naar WAARDE voor hun GELD

84


PSYCHOLOGIE VAN GELD
WAT KRIJG IK?
WAT KOST HET?

85


PSYCHOLOGIE VAN GELD
WAT KRIJG IK?
Functionele waarde
Economische waarde
Emotionele waarde
WAT KOST HET?
Per kg melk
Per koe
Per melkbeurt

86


BENOEM WAARDE EN PRIJS
Functionele waarde: Analyseer data
Economische waarde: Effectievere behandelingen = minder kosten
Emotionele waarde: Meer grip, minder stress
LEG EERST UIT WAT MEN KRIJGT:
• Controle over de situatie
• Beslissingsondersteuning
• Evaluatie behandeleffect
• Voortijdig kunnen ingrijpen
EN NOEM DAN DE PRIJS
"Incl. maand- en jaarrapportages zijn de kosten ….. . per….."
Zou u dat willen uitproberen?"

87


WAT KOST DAT ?
Ja, maar… dan verdubbelen mijn dierenarts-kosten
VRAAG DOOR!

88


WAT KOST DAT ?
Ja, maar… dan verdubbelen mijn dierenarts-kosten
Ik begrijp dat u kosten laag wilt houden én diergezondheid wilt verbeteren. Hoe krijgen we dat voor elkaar?
VRAAG DOOR!

89


OEFENEN?
Info voor de DA: Wat is de casus?
Bedrijfsprobleem?
Beste optie?
Vervolgacties?

90


KLANTSEGMENTATIE
Extern georiënteerd
DE 'DOE-HET-ZELF-ER'
Winstgedreven-efficiënt-autonoom
Jouw rol: assistent
Adviseer in euro's
Respecteer autonomie
Doe pilots en proefjes
Vraag:
- Hoe helpt dit uw bedrijfsdoelstellingen te bereiken?
- Wat levert dit u op?
DE 'INNOVATIEVE ONDERNEMER'
Innovatief, statusgericht, Informatiezoeker
Jouw rol: sparringpartner:
Complimenteer kennis en status
Gebruik recente onderzoeksresultaten
Wees op de hoogte van innovaties
Vraag:
- Wat weet u hier al van?
- Welke informatie heeft u nodig om een keuze te kunnen maken?
- Vertrouwen
Vertrouwen +
DE 'TRADITIONALIST'
Risicomijdend- historie en nalatenschap- lange termijn
Jouw rol: hulpdienst, er vanzelfsprekend zijn bij problemen
Vertrouwen kost tijd en een stabiele klantrelatie
Compassie voor lange termijn bestaansrecht
Life-changing events geven opening
Vraag:
- Hoe kan ik u helpen?
- Wat als we nu niets doen aan dit probleem?
DE 'GEMAKSZOEKER'
Afwachtend- conflictmijdend- behoefte aan overzicht
Jouw rol: coach- onderwijzer
Ontzorg, biedt structuur en maak eenvoudig
Stapsgewijze aanpak, begin eenvoudig
Vier kleine succesjes
Vraag:
- Wat heeft u nodig om dit te laten slagen?
- Wat zou een haalbare eerste stap zijn?
Intern georiënteerd

91

AUTONOMIE IN BESLUITVORMING

Dus als ik het samenvat, dan...., klopt dat?

Wat spreken we nu af over de volgende stap?

REFLECTEER

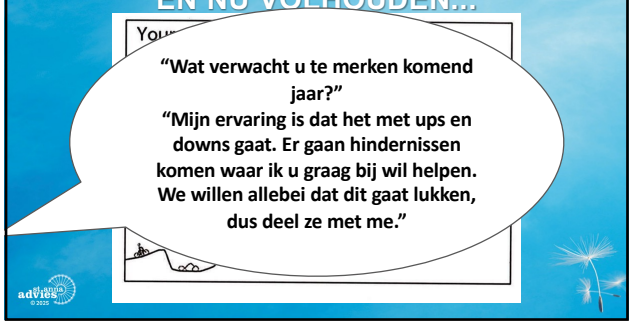
92

EN NU VOLHOUDEN…

- Samenwerken met veehouder en team
- Manage verwachtingen en help de veehouder back on track als het even niet meer lukt.

93

EN NU VOLHOUDEN…



94


EN NU VOLHOUDEN…
• Ondersteunen met een positieve mindset
Als u niet doorzet gaat het niet lukken
Zo moeilijk is het niet

95


EN NU VOLHOUDEN…
• Ondersteunen met een positieve mindset
"Goed dat u het zegt en fijn dat u dit deelt. Het is ook zeker niet makkelijk. Wat was precies lastig? Wat zouden we kunnen verzinnen om het vol te kunnen houden?"

96


EN NU VOLHOUDEN…
• Ondersteunen met een positieve mindset
"U heeft uw bedrijf opgebouwd met uw kennis en vakmanschap. Dit gaat u ook lukken"

97

EN NU VOLHOUDEN…

- Stel haalbare tussendoelen en vier die successen

"Welk cijfer zou u de uiergezondheid nu geven? Waar komen we vandaan?"



98

VERANDERING VAN 'GEDRAG'

T. T. T. T.

IHESE IHINGS IAKE IME

99

WAT HEB JE GELEERD?

- ✓ Je kent de basisregels van motivatie:
  ->competentie, autonomie, verbondenheid
- ✓ Je weet wat je kunt doen om iemand bewust te maken:
  -> stel vragen!
- ✓ Je kunt een professioneel advies aanbieden en de waarde daarvan uitleggen:
  ->verbind aan behoeften. Nee heb je, ja kun je krijgen.
- ✓ Je weet het verschil tussen "behoudtaal" en "verandertaal"
  -> 'waarom niet' wordt 'waarom wel'
- ✓ Je kunt met de juiste vragen weerstand ombuigen en verandertaal creëren

100

TAKE HOME MESSAGES

- Leg een goede basis, werk aan gevraagd advies
- De veehouder is geen 'leeg vat' zonder kennis
- Bij 'nee' begint het pas. Door vragen te stellen ontdek je de belangrijke wensen en behoeften. Sluit daar op aan.
- Motivational interviewing = stimuleer verandertaal, wat kan wél
- Verandering kost tijd. Leg vast, volg op én vier!

101

HUISWERK

- Leren van elkaar (zowel communicatief als inhoudelijk)
  - Observeer een adviesgesprek van een medecursist
  - Laat een eigen adviesgesprek observeren door een medecursist
  - Let op: open vragen stellen, structuur in het gesprek, weerstand ombuigen met vragen
- Najaar terugkoppeling
  - Wat gezien/geleerd van elkaar?
  - Wat toegepast? Wat werkte wel/niet?
  - Welke situaties lastig?

102

st.anna advies

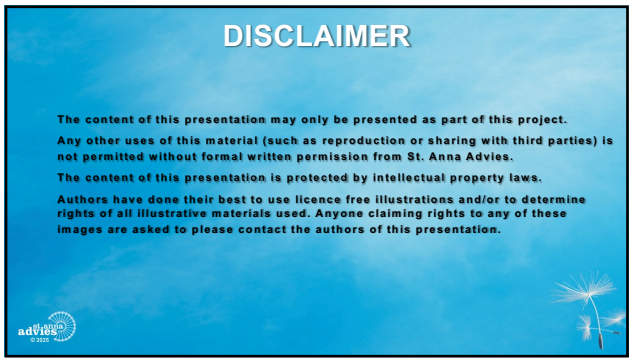
e-mail: info@anna-advies.nl

website: www.anna-advies.nl

telefoon/WhatsApp: +31 24 3500888

103

©St Anna Advies 2026


DISCLAIMER
The content of this presentation may only be presented as part of this project.
Any other uses of this material (such as reproduction or sharing with third parties) is not permitted without formal written permission from St. Anna Advies.
The content of this presentation is protected by intellectual property laws.
Authors have done their best to use licence free illustrations and/or to determine rights of all illustrative materials used. Anyone claiming rights to any of these images are asked to please contact the authors of this presentation.

104