

# NL COACH

7E JAARGANG - NUMMER 1 - 2012

VAN COACHES - VOOR COACHES - DOOR COACHES



DE ACTIEPROFIELEN VAN  
KORFBALGOEROE BEN CRUM

MOTIVERENDE  
GESPREKSVOERING  
"HIËRARCHIE CREËERT  
ALLEEN MAAR AFSTAND"

MARTIN TRUIJENS  
"WETENSCHAP ALS ONDERSTEUNING,  
NIET ALS HOOFDZAAK"

PAUL VAN ASS  
"NIETS IS VANZELFSPREKEND"

THEMA

## DE NEDERLANDSE COACH ALS EXPORTPRODUCT

130 Nedervoetbaltrainers in buitenland | In Engeland steeds verantwoording afleggen |  
Alle vooroordelen over Duitsers kloppen | Oude trainingsmanieren in een nieuw jasje

# Gelijkwaardigheid essentieel in relatie tussen coach en sporter

**Sporters die constant met veranderingen moeten omgaan, coaches die te maken hebben met ongemotiveerde sporters. 'Motiverende gesprekstechnieken' kan voor beide partijen uitkomst bieden. "De sporter moet zelf de beslissing tot verandering nemen, niet de coach."**

**E**en trainerswissel, een nieuwe tactiek of het allernieuwste schaatspak. Topsporters krijgen continue te maken met veranderingen, die elke keer weer gedragsveranderingen vereisen. In eerste instantie wordt de sporter nog meegesleurd in het enthousiasme van de (nieuwe) coach, maar een paar maanden later volgt vaak een terugval. "Alleen externe motivatie is niet voldoende om wezenlijk te veranderen", zegt Rob d'Hondt.

"Als je de sporter vraagt waarom hij dat allernieuwste schaatspak draagt, krijg je als antwoord dat de coach dat het beste vindt. Dat werkt dus niet, zeker niet op lange termijn. De motivatie om je gedrag aan te passen moet van binnenuit komen."

D'Hondt is trainer 'Motiverende gespreksvoering' en werkt in die hoedanigheid met allerlei doelgroepen. Van casinobezoekers die te vaak gokken tot diabetespatiënten die ongezond blijven eten, van jongeren die spijbelen tot de piloot die te veel drinkt. Centraal staat de motivatie tot gedragsverandering. Ook in de sportsector is nog een wereld te winnen,

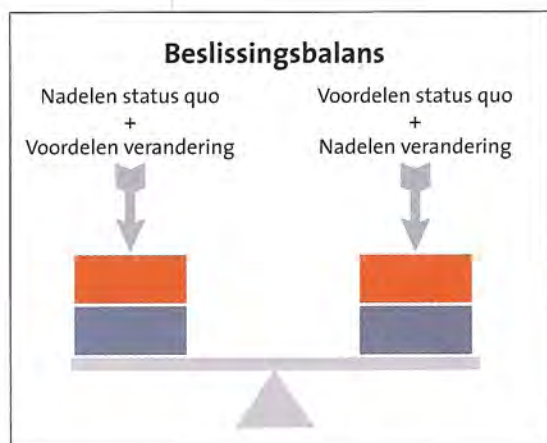
denkt d'Hondt. En: "Mensen willen wel, maar willen is veel meer dan alleen de wil."

"Het omgaan met veranderingen kan weerstand met zich meebrengen, zeker als de motivatie niet van binnenuit komt. Het is jammer als energie door weerstand bij de sporter verloren gaat, terwijl de energie juist gebruikt kan worden om het verschil te maken. Het is de taak van de (mental) coach om samen met de sporter te onderzoeken waar de drive zit", legt de trainer uit.

## WEEGSCHAAL

Hoe je dat doet? "Het is belangrijk om een tweestrijd in de sporter te verhelderen. Je kunt het zien als een weegschaal waarbij aan de ene kant het huidige gedrag, en aan de andere kant het gewenste gedrag staan met de bijbehorende gevolgen. Ofwel, iets in de sporter zegt dat hij wel wil veranderen, maar tegelijkertijd wil hij ook niet. Die ambivalentie is de kern van het gesprek."

D'Hondt vindt dat te vaak wordt gedacht dat het benadrukken van de negatieve kant van de huidige situatie iemand tot



Door: Mariëlle van Bussel

*De houding van de coach dient niet oordelend, maar empathisch, nieuwsgierig en onderzoekend te zijn*

gedragsverandering kan aanzetten. In de praktijk blijkt dat de ander dan juist de voordelen van datzelfde gedrag gaat noemen. De houding van de coach dient niet oordelend, maar empathisch, nieuwsgierig en onderzoekend te zijn. Tegelijkertijd geeft hij met prikkelende vragen en reflectief luisteren de sporter helderheid over zijn eigen gedrag. "Autonomie is erg belangrijk", zegt d'Hondt. "De sporter moet zélf de beslissing tot verandering nemen, niet de coach." De techniek kan ingezet worden in allerlei situaties, van het terugkomen van een blessure tot problematisch gedrag. Zo begeleidde d'Hondt een profvoetballer én international die het helemaal zou gaan maken. Maar middelengebruik zorgde ervoor dat hij continue in conflict was met zijn coach. "De club ging op een repressieve manier om met deze jongen, zonder dat ze oog had voor wat er werkelijk aan de hand was", vertelt d'Hondt. "Hij voelde zichzelf een voetbalmachine, en was daardoor ongelukkig in de topsportwereld waar hij tegelijkertijd wél deel van wilde uitmaken. Door de juiste vragen te stellen over die tegenstrijdige gevoelens, kreeg de jongen uiteindelijk helder waarom hij midden gebruikte. Toen duidelijk werd wat hij écht belangrijk vond in het leven, besloot hij zelf een andere weg in te slaan."

### GELIJKWAARDIGHEID

Gelijkwaardigheid is essentieel in de relatie tussen coach en sporter. Want, zegt d'Hondt, een van de redenen waarom mensen weerstand creëren, is het feit dat ze iets opgelegd krijgen. Zeker in een hiërarchische verhouding tussen coach en sporter kan dat moeilijk liggen. "Vaak is alles gericht op controle, terwijl hiërarchie alleen maar afstand creëert. Te laat komen betekent een boete, je dieet niet volgen betekent een reprimande. Juist het afnemen van iemands autonomie werkt averechts."

"Daarbij zijn coaches die zelf (top-)sporter zijn geweest, geneigd om op zoek te gaan naar klonen van zichzelf. In de communicatie vertrek je dan vanuit je eigen perspectief. Je vernauwt daarmee de beeldvorming. Hierdoor ontnemen je de ander de kans zijn eigen drijfveren te ontdekken, wat niet snel zal leiden tot de hoogste potentie van de sporter." Hoewel d'Hondt beaamt dat controle soms simpelweg nodig is, pleit hij meer voor het gezamenlijke gesprek. "Als je consequent een open gesprek voert over waar de sporter zich bevindt, kan hij zich beter blijven focussen. Elke twee weken een uurtje met de benen op tafel, hoe gaat het, waar loop je tegenaan, wat gaan we daaraan doen en hoe kan ik je daarbij helpen? Het is een laagdrempelige manier om te blijven focussen." Terwijl de sporter op deze manier energie krijgt en behoudt om zich te kunnen focussen, heeft de coach er ook profijt van. D'Hondt: "Coaches hebben een zwaar vak, omdat ze voortdurend bezig zijn met het denken voor anderen en daarop te anticiperen. Terwijl je als coach ook faciliterend bezig kunt zijn op andere terreinen dan alleen het technische. Welke mogelijkheden ziet de sporter zelf om tot andere resultaten te komen en welke bijdrage wordt er dan van de coach verwacht? Ga het gesprek

### Intrinsieke motivatie

Motiverende gespreksvoering – of Motivational Interviewing – is afkomstig uit de VS en is in 1991 in Nederland geïntroduceerd. Het is een gespreksmethode om de ambivalentie ten opzichte van verandering te helpen verhelderen en op te lossen. Het is de bedoeling om vanuit samenwerking intrinsieke motivatie op te bouwen om wél tot die verandering te komen. Verschillende gesprekstechnieken worden aangewend om dit te bewerkstelligen. De effectiviteit van deze methode is in verschillende internationale en nationale wetenschappelijke onderzoeken bewezen. Zo blijkt uit een onderzoek uit 2007 dat een groep diabetespatiënten type 2 na 'Motiverende gespreksvoering' hun bloedglucose vaker meten, hun voedingsdagboeken beter bijhouden en dat hun bloedglucosewaarde beter was dan in de standaardgroep. Een voor D'Hondt minstens zo belangrijk resultaat: zowel professionals als de klant (sporter) zien meer mogelijkheden om tot verbetering te komen én met meer plezier.

aan, heb er vertrouwen in dat het wel goed zit met de deskundigheid, voedingsschema's en bloedwaarden, en benut de vrijgekomen tijd om je te richten op de zaken die voor jou zo belangrijk zijn."

