

Anderen stimuleren en jezelf motiveren

Duidelijk wordt dat het motiveren van anderen een onmogelijke opgave is. Mensen kunnen alleen zichzelf motiveren door contact te maken met hun eigen behoeften, doelstellingen en wensen. Een ander kan dat niet voor ze doen. De een kan wel aansluiten op wat een ander nodig heeft zodat die ander zich begrepen voelt in zijn behoeften, zich goed voelt, plannen maakt, daarnaar handelt, zich verder ontwikkelt en zijn kwaliteiten positief inzet. En dat is stimuleren.

Stimulerende of juist belemmerende invloeden spelen in menselijke relaties zoals tussen leiding en medewerker, tussen docent en leerling, tussen coach en gecoachte, tussen ouder en kind, tussen leidinggevenden onderling, tussen docenten onderling, etc. Maar ook de cultuur van een gezin, bedrijf of school en de structuur van een gezin, bedrijf of school kan een stimulerende of belemmerende invloed hebben op het gedrag van mensen. Al deze gebieden komen in dit boek aan de orde. Om verschillen in kwaliteiten te benutten en om escalerende spanning en conflicten te voorkomen blijkt dat mensen talloze opties hebben om naar tevredenheid op een lijn met de ander te komen. De inhoud is in klip en klare taal geschreven, met talloze voorbeelden en oefeningen die relevant zijn voor leidinggevenden, medewerkers, docenten, leerlingen, coaches en hulpverleners, studenten die in hun toekomstige werk veel met anderen te maken zullen krijgen, etc. In het boek wordt de mens benaderd als een bio-psycho-sociale eenheid waarbij veel gebaseerd is op de Transactionele Analyse en de systeemtheorie.

Drs. J.P. Jaspers is onderwijs- en eerstelijnspsycholoog. Ook is hij internationaal erkend Transactioneel Analyticus (P.T.S.T.A.).

"Voor coaches, leidinggevenden en medewerkers, docenten en studenten bevat het boek duidelijke en toepasbare handvatten waarmee zij een stimulerende samenwerking met hun gesprekspartners kunnen realiseren en daartoe zelf ook gemotiveerd blijven. Jaspers heeft een helder boek in een vlotte leesbare stijl geschreven met veel herkenbare voorbeelden uit de dagelijkse praktijk zodat een begrijpelijke en toegankelijke tekst is ontstaan die tot praktische toepassing uitnodigt".



Dr. G. Hellinga, (organisatie)psychiater

"Anderen stimuleren en jezelf motiveren is een aanrader voor leidinggevenden en HR-adviseurs die dagelijks het beste uit mensen willen halen".

P. van den Berg, interim manager HRM.

"Dit boek bespreekt welke competenties je nodig hebt om anderen te stimuleren en welke hulpmiddelen en methoden je daarbij tot je beschikking hebt. Dit goed geschreven boek, voorzien van handige praktijkvoorbeelden, nuttige praktijktips, bruikbare overzichten en actielijsten, is handig voor iedereen die anderen in de uitoefening van het werk moet stimuleren"

NBD Biblion, P.C. van Schelven"