

MOPPERMOTIVATIE

Column

Gepubliceerd bij NVO2 en Managementteam



MOPPERMOTIVATIE

Over de kracht van het klagen.

Inleiding

Om bewust en zelfgekozen doelen te bereiken en prestaties te leveren, is motivatie nodig. Om jezelf en anderen te motiveren, of op z'n minst de aanwezige motivatie niet te verkleinen, is het handig om aan te sluiten bij de aanwezige drijfveren.

Motivatie wordt vaak (h)erkend in gedrag dat als 'positief' gelabeld wordt. In enthousiasme, gedrevenheid, passie, opwinding, blijdschap, etc. is de motivatie makkelijk te ontdekken. Ook in woordgebruik zoals 'Ja, ik ben vóór....!', 'en-en', 'ook.....', 'waar ik naar toe wil.../waar wij naar toe willen....', liggen de bronnen van beweging vlak voor de neus.

Voor- en tégenmotivatie

Toch is er daarnaast nog een – andere - wereld aan motivatie te vinden, als ook het gedrag dat als 'negatief' gezien wordt, onbevooroordeeld de aandacht krijgt die het verdient. En dat is met name voor vele veranderaars zoals trainers, coaches, adviseurs en leidinggevendenden niet vanzelfsprekend. Wanneer 'motivatie' gewenst of vereist is, lijkt er bijna een taboe te liggen op klagen, mopperen, balen of andere uitingen van last en frustratie. Woordgebruik als 'Nee, ik ben tegen....!', 'of-of', 'maar....', 'waar ik vanaf wil.../waar wij vanaf willen....', is minder gewenst. Praten over problemen is in 'veranderland' not done. "Gij zult praten in termen van kansen, oplossingen en uitdagingen en anders.....gaan wij twifelen aan uw motivatie!" is de norm.

"Je hebt nu wel duidelijk gemaakt wat je allemaal niet wilt.....Wat wil je WEL?"

"Je vertelt nu wel wat je allemaal lastig vindt.... maar wat is daarin nu jouw UITDAGING of LEERPUNT?"

"De problemen zijn inmiddels wel helder, welke OPLOSSINGEN stellen jullie nu voor?"

"Jullie praten voornamelijk over alle beren die je op de weg ziet, zien jullie ook nog KANSEN en MOGELIJKHEDEN?"

Alsof mensen die ergens naartoe gaan, meer en beter gemotiveerd zijn dan mensen die ergens vanaf willen. Alsof problemen signaleren minder waard is dan oplossingen formuleren. Alsof frustratie een emotie van 'lager allooï' is dan enthousiasme. Dit taboe op zogenaamd negatief gedrag is door velen als norm al zo ingeslikt en eigen gemaakt dat ik veel mensen tegenkom die zichzelf al pratend direct corrigeren. "Het probleem is....eh...ik bedoel natuurlijk... de uitdaging is...". "Mijn moeite is....hmm...ik bedoel....mijn ontwikkelpunt is....".

Moppermotivatie als start van verandering

Ik pleit in dit stukje voor meer aandacht voor de 'moppermotivatie'. Omwentelingen, revoluties, diepgaande veranderingen, starten vaak met mensen die aandacht vragen voor waar zij vanAF willen, waar men LAST van heeft en wat men meer dan ZAT is.

Voor het benutten van de kracht die schuilt in de Moppermotivatie, hier een paar suggesties:

- Vraag aan het begin van een vergader- of trainingssessie, naast de gewenste (leer-)doelen, óók eens naar de moeite die het de deelnemers gekost heeft om deze tijd vrij te maken. Je kunt dan luisteren naar datgene wat voor hen echt de moeite waard is.
- Vraag bij de introductie of 'kick-off' van een veranderplan ook naar alle bezwaren, alle 'ja-maars' en mogelijke vervelende consequenties die de betrokkenen verwachten. Honoreer alle bijdragen als hulp en geniet van de rijkdom aan voorwaarden die hiermee verhelderd worden om het veranderplan kans van slagen te geven.
- Vraag in elk gesprek met medewerkers/cliënten óók naar datgene waar ze last van hebben, waar ze moeite mee hebben en wat hen energie kost. Ze leggen met hun antwoorden alle suggesties voor de gewenste professionele ondersteuning zomaar op een presenteerblaadje.
- Vraag jezelf regelmatig af waar je last van hebt, waar je vanaf wilt en wat je problematisch vindt. Hartgrondig mopperen lucht op en je antwoorden maken duidelijk welke ondersteuning je nodig hebt. Dit geeft richting aan de steun die je kunt gaan creëren.

Tot slot

Een filmpje dat ik om meerdere redenen wel passend vind, is:
<http://www.youtube.com/watch?v=9REhdmJ36rg>

Marjo Korrel

Deinthe Interventiekunde

www.deinthe.nl