

## PERSBERICHT

Zelhem, 24 april 2018

*Auteur Sergio van der Pluijm presenteert  
nieuwe standaard voor coaching*



# Trainer van ex-gedetineerden deelt kennis over motiverende gespreksvoering

**ROTTERDAM – Het boek over motiverende gespreksvoering is uit. Na acht jaar in het reclasseringsveld actief te zijn geweest als trainer, opleider en supervisor richt Sergio van der Pluijm (48) in 2010 een eigen trainingsbureau op. Sinds die tijd traint hij honderden coachende professionals, waaronder docenten, loopbaanbegeleiders en re-integratie-professionals. Speciaal voor hen schreef hij nu een toegankelijk boek over de bewezen-effectieve methode Motiverende gespreksvoering. Deel 1 van het boek *Coachen 3.0* én het e-book verschijnen op 2 juni 2018.**

In 2001 begint Sergio met een baan als trainer van ex-gedetineerden bij de Reclassing van het Leger des Heils. Vanuit een groot idealisme gaat hij het gesprek aan met vele ex-gedetineerde jongeren en volwassenen met als doel hen te bewegen richting ‘een leven op het rechte pad’. Aanvankelijk vallen de resultaten tegen, maar dan ontdekt hij motiverende gespreksvoering en dat blijkt een complete *game-changer* te zijn.

### **Van overtuigen naar ontlocken**

Voorheen pleitte hij met veel energie voor een delict-vrij leven met argumenten als: ‘Niemand wordt gelukkig van een leven vol justitie-contacten’. De standaard reactie hierop was: ‘Jij hebt makkelijk praten’ en: ‘De politie moet altijd mij hebben!’ Toen hij motiverende gespreksvoering ging inzetten begon hij beter te luisteren en andere vragen te stellen. ‘Hoe heb je je detentietijd ervaren?’ en ‘Stel dat het je lukt om op een eerlijke manier aan geld te komen, wat zou dat je opleveren?’ Opeens kwam er een ander gesprek op gang: ‘detentie was een hel... dat nooit weer!’ ‘En ja, tuurlijk kom ik liever eerlijk aan mijn geld. Dan heb ik een rustig leven zoals iedereen. Maar ja, hoe doe ik dat?’ Dat opende vervolgens de weg naar een eerlijk gesprek over mogelijkheden en stappen in de gewenste richting.

### **Van behoud-taal naar verandertaal**

In een coaching-context zijn dezelfde principes van kracht: als een coachende professional zijn coachee probeert te overtuigen, dan zal de coachee zich hier reflexmatig tegen verzetten. De taal die hij dan spreekt heet ‘behoud-taal’ en maakt tragisch genoeg de kans op verandering kleiner. Gelukkig is het omgekeerde óók waar. Als een coach goed luistert en de juiste vragen stelt gaat de coachee verandertaal spreken. En verandertaal is – zeker bij herhaling en met emotionele lading – een goede voorspeller voor verandering.

**Pagina 1 van 2**

---

#### Postadres en bezoekadres

Het Boekenshap B.V.  
Hummeloseweg 67  
7021 KN ZELHEM  
Nederland

---

#### Telefoon

+31 (0) 314 - 844521

#### Internet

hetboekenshap.nl  
info@hetboekenshap.nl

---

#### Triodos Bank

IBAN NL54 TRIO 0198 5581 63  
BIC TRIONL2U  
KvK 6917 8321  
BTW NL857769613B01

### Niet makkelijk te leren

Het goede nieuws is dus dat er een methode bestaat waarmee je prettige gesprekken kunt voeren die echt leiden tot gedragsverandering. Het slechte nieuws is dat die methode niet gemakkelijk te leren is. William Miller, de grondlegger van de methode, schreef het voorwoord en zegt daarin: *'It takes time to develop skillfulness with this method. Be patient with yourself as you learn!'* Sergio hoopt de vele professionals die deze methode nu aan het leren zijn – MGTV is hot – te ondersteunen met een lekker leesbaar boek, waar de essentie van de methode in beschreven staat.

### Over de auteur

Sergio van der Pluijm studeerde algemene sociale wetenschappen. Hij werkte vijftien jaar in het reclasseringsveld, een rijke leerschool qua termen als 'motivatie', 'weerstand' en 'gedragsverandering'. Hij verdiepte zich in diverse methodes van coaching. In 2010 richtte de auteur Bureau Bewezen Effect op. Van daaruit ontwerpt en verzorgt hij breinvriendelijke trainingen voor coachende professionals in het onderwijs, de zorg en het publieke domein. Hij helpt ze om effectiever, met meer plezier en minder moeite te coachen.

Het boek is in de voorverkoop te bestellen via: <https://www.hetboekenschap.nl/coachen3.0>

### Bibliografische gegevens

Titel: Coachen 3.0

Ondertitel: Deel 1: Motiverende gespreksvoering

ISBN: 9789492723215

NUR: 808 – Leidinggeven, coachen

BISAC: BUS106000 BUSINESS & ECONOMICS / Mentoring&Coaching

Auteur: Sergio van der Pluijm

Tekstcorrectie: Rien Wisse

Ontwerp omslag en illustraties: Gerdien Beernink

Vormgeving binnenwerk: Janneke van den Biggelaar

Boekproductie: Het Boekenschap

Uitvoering: Hardcover

Aantal pagina's: 176

Formaat: 170 x 240 mm

Verschijningsdatum: 02-06-2018

Prijs: € 27,50 (€ 22,50 in de voorverkoop tot 2 juni 2018)

===

### E-book

ISBN: 9789492723222

Prijs: € 17,50 (na 2 juni bestelbaar)

### Noot voor de reactie (niet voor publicatie)

#### Boekpresentatie

U bent als journalist of redactielid van harte uitgenodigd tijdens het middagsymposium op **zaterdag 2 juni 2018** waar Sergio het eerste exemplaar van *Coachen 3.0 Deel 1 Motiverende gespreksvoering* overhandigt aan Gina Jongma, procesmanager/adviseur vakmanschap in het Sociaal Domein.

Locatie: Zaalverhuur 7 aan de Boothstraat 7 te Utrecht | Tijd: van 13.00 – 17.00 uur.

Journalisten kunnen zich aanmelden per e-mail via: [sergio@bewezeneffect.nl](mailto:sergio@bewezeneffect.nl)

### Recensie-exemplaren en interviewverzoeken:

Voor meer informatie, recensie-exemplaren en/of interviewverzoeken kunt u contact opnemen met uitgeverij Het Boekenschap ([info@hetboekenschap.nl](mailto:info@hetboekenschap.nl)) of direct met auteur

Sergio van der Pluijm op telefoonnummer (06) 28237813 of mail naar [sergio@bewezeneffect.nl](mailto:sergio@bewezeneffect.nl).

### Rechtenvrij beeldmateriaal in hoge resolutie:

<https://www.hetboekenschap.nl/coachen3.0>