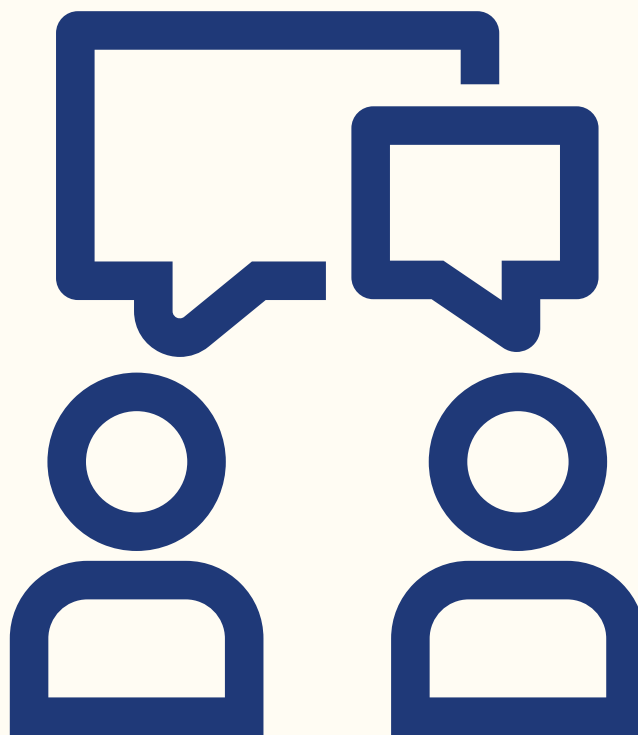


Één-op-één- gesprekken



Inhoudsopgave

1. Inleiding
2. De 6 stappen van een sterk 1-op-1 gesprek
3. Tips voor het gesprek
4. Valkuilen (en hoe je daar niet intrapt)
5. Activerende gesprekken: woede-hoop-actie
6. Bevestigen, beantwoorden, ombuigen
7. Cirkel van invloed (S. Covey)

1. Inleiding

Wat is een 1-op-1 gesprek?

Een 1-op-1 gesprek is een **doelgericht, persoonlijk gesprek** tussen twee mensen. Het is geen interview of oppervlakkige babbel, maar een bewust gekozen moment om echt **verbinding te maken** en **iemand te activeren**.

Het doel:

-  Vertrouwen en begrip opbouwen
-  Motivaties, drijfveren en gedeelde waarden ontdekken
-  Betrokkenheid, eigenaarschap en leiderschap stimuleren
-  Mensen activeren voor gezamenlijke actie.



Let op: het is géén interview of ondervraging... (maar geef jezelf ruimte om te oefenen)

2. De 6 stappen van een sterk 1-op-1 gesprek

Gebruik deze structuur als leidraad - het is geen checklist, maar een hulpmiddel om richting, diepgang en resultaat te geven aan je gesprek.

- 1 Introductie & Story of Self
- 2 Issue & Inzet
- 3 Agitatie
- 4 Plan om te winnen
- 5 Duidelijke vraag
- 6 Vervolgstappen & Commitment



1. Introductie & Story of Self

Waarom voer jij dit gesprek?

- Vertel kort **wie je bent** en **waarom dit onderwerp jou raakt**. Hoe raakte jij bij dit onderwerpen betrokken, wat is je persoonlijke bijdrage aan een campagne, welke achtergrond neem je mee. Spreek vanuit emotie, niet alleen vanuit feiten.
- **Bouw vertrouwen** met een korte **persoonlijke connectie** (bv. omgeving, ervaring). En leg uit welk doel dit gesprek heeft en hoeveel tijd je van iemand vraagt voor dit gesprek.

2. Issue & Inzet

- Wat is volgens jou het **probleem**? Herkent de ander dit? Waar zit frustratie, hoop of verlangen?
- **Luister actief** naar wat iemand écht belangrijk vindt. Let op toon, herhaling en emotie.
- Wat staat er voor die persoon op het spel?

3. Agitatie

- **Maak het onrecht zichtbaar en voelbaar**. Geef iemand de ruimte om woede te voelen.
- Wie heeft de **macht**? Wie beslist hierover?
- Wat is er **oneerlijk**? Wie profiteert - en wie betaalt de prijs?

Tip: Gebruik een transfervraag: "Dit moet toch anders, vind je ook niet?" / "Wil jij ook dat dit verandert?"

4. Plan om te winnen

- Laat zien hoe het persoonlijke probleem onderdeel is van een **groter systeem**.
- **Bied perspectief**: in je eentje lukt het niet, maar samen wel.
- Koppel iemands waarden en frustraties aan een **gezamenlijke strategie**.

5. Duidelijke vraag

- Stel een **concrete ja/nee-vraag** oftewel een zo precies mogelijke vraag waar alleen ja of nee als antwoord mogelijk is, passend bij iemands plek op de [ladder van betrokkenheid](#).
- **Vermijd vage uitnodigingen** zoals 'doe je mee'. **Wees helder en specifiek**. Zoals 'kun je ons mee helpen met flyeren, en kun je dan op woensdagavond om 20.00 uur?'.



- Krijg je een nee? Dat is veel beter dan een niet gemeente ja en je leert er een hoop van.
Vraag door: waarom? Wat houdt iemand tegen? Is er een andere ingang?

6. Vervolgstappen & Commitment

- **Sluit positief af** - of je nu een ja of nee krijgt.
- Zorg voor **concrete vervolgstappen** (mail, appje, datum prikken).
- **Houd contact:** geef opvolging en wees betrouwbaar.

3. Tips voor het gesprek

-  Stel open vragen
-  Luister actief en met aandacht, in een goed gesprek luister je 70% van de tijd.
-  Laat mensen hun eigen motivatie ontdekken
-  Durf jezelf te laten zien!

4. Valkuilen (en hoe je daar niet intrapt)

-  Te veel zelf praten
-  Vervallen in meningen
-  Vervallen in feiten
-  Blijven hangen in 'wat'
-  Interviewen
-  Geen duidelijke oproep
-  Geen concrete opvolging

-  Een Heel Duidelijk Verzoek.
-  70/30 regel: 70% luisteren, 30% praten. Zoek naar gedeelde waarden.
-  Probeer terug te keren naar de emotie.
-  Praat met de ander over 'waarom': het is een natuurlijk gesprek, geen enquête.
-  Sluit altijd af met een concrete vervolgstap. Noteer follow-upacties en houd contact.
-  "Wil je misschien een keer meehelpen?"
-  "Heeft er iemand zin om..."
-  "Vind je het leuk om naar een actie te komen?"
-  "Wil jij bij de vergadering de koekjes meenemen?"
-  "Zou jij vrijdag van 18:00-19:00 uur bij de stand willen staan?"
-  "Wil jij morgen deze 5 mensen bellen om hen uit te nodigen?"



5. Activerende gesprekken: woede-hoop-actie

Een krachtig activerend gesprek raakt **drie emotionele pijlers: woede, hoop én actie** (wat kun jij doen?). Alle drie zijn ze nodig om verandering in gang te zetten.

Woede laat zien dat **iets onrechtvaardig is**. Het is een signaal dat er iets niet klopt - en dat je dat níét zomaar accepteert. *"Het is niet oké wat er gebeurt."*

Hoop geeft mensen **het geloof dat verandering mogelijk is**. Zonder hoop blijft woede frustratie. *"Er is iets dat we kunnen doen."*

Actie is de **brug tussen woede en hoop**. Het geeft mensen een manier om hun frustratie om te zetten in kracht. *"Doe je mee? Samen kunnen we dit veranderen."*

6. Bevestigen, beantwoorden, ombuigen

Dit is een gesprekstechniek om bezwaren of eigen ideeën van mensen serieus te nemen, zonder de koers van je campagne los te laten. Je erkent iemands punt (**bevestigen**), reageert inhoudelijk (**beantwoorden**) en stuurt het gesprek vervolgens richting je eigen strategische doel (**ombuigen**).

➡ Bevestigen: "Ik snap dat..."

➡ Beantwoorden: "Onze strategie is..."

➡ Ombuigen: "Wat denk je ervan als we..."

Voorbeeld

Een groepslid wil zich graag inzetten voor een klimaat campagne. Diegene stelt voor om een zwerfafvalactie te organiseren bij de Albert Heijn, omdat scholieren daar veel rotzooi achterlaten. Jij wilt de energie en betrokkenheid behouden, maar de actie beter laten aansluiten bij de campagneboodschap en juist AH zelf onder druk zetten.

"Ja, ik herken die irritatie ook - die rommel ligt er echt altijd. En ik snap helemaal dat je daar iets aan wilt doen. Tegelijk denk ik dat het probleem groter is dan alleen die scholieren. We richten ons met de campagne juist op Ahold, het moederbedrijf van Albert Heijn, omdat zij veel invloed hebben op hoe ons voedselsysteem én de afvalstromen eruitzien. Wat als we juist scholieren bij onze actie betrekken? Dan pakken we niet de symptomen aan, maar de oorzaak - en laten we zien dat verandering mogelijk is als we druk zetten op de echte macht. Wat denk jij, zullen we samen iets bedenken dat én impact maakt én past binnen de campagne?"



7. Cirkel van invloed (S. Covey)

Probeer niet te blijven hangen in 'wat er allemaal mis is' op plekken waar je (nog) geen macht hebt opgebouwd. Richt je op de zaken waar je daadwerkelijk invloed op hebt: de **acties** die je onderneemt, **gesprekken** die je voert, **mensen** die je direct kunt aanspreken of motiveren (handafdruk). Door hierop te focussen, vergroot je je impact én je gevoel van grip en hoop. En dat werkt vaak aanstekelijk!

Voorbeelden van verdiepende vragen

- Waarom wil je je hiervoor inzetten?
- Wat zou je tegenhouden om mee te doen?



Wij zijn Stroomversnellers

Stroomversnellers is een trainerscollectief van ervaren campaigners, organizers, facilitatoren en trainers. We zijn allemaal actief (geweest) bij milieuorganisaties, burgerinitiatieven, vakbonden of anti-racisme initiatieven. Zo hebben we zelf met vallen en opstaan geleerd hoe je een effectieve campagne organiseert, een organisatie opbouwt en sociale verandering tot stand brengt.

We blijven constant bijleren en delen onze kennis en ervaringen graag met anderen. Want de wereld gaat niet vanzelf de goede kant op, integendeel. Alleen met veel en goed voorbereide mensen komt een andere samenleving dichterbij. Daarom ondersteunen wij allerlei groepen die strijden voor sociale en ecologische rechtvaardigheid met advies, strategie/- of brainstormsessies, (actie)trainingen en workshops. Zo kunnen we samen groeien, onze slagkracht vergroten en de wereld verbeteren!

Toolbox voor bewegingen

Deze handleiding is onderdeel van de 'toolbox voor bewegingen'. Deze toolbox bevat nog meer korte digitale handleidingen, met basiskennis over strategie, bewegingsopbouw, actievoeren en organizing. Een goede basis voor de beginnende activist, maar ook verfrissend voor de gevorderde veranderaar. [Hier](#) vind je ook alle andere reeds gepubliceerde handleidingen.

Ook wij houden van leren

Dus heb je ideeën om deze handleiding te verbeteren of aan te vullen met jouw ervaringen? Laat het ons weten!

www.stroomversnellers.org
info@stroomversnellers.org

IG: [@stroomversnellers](#)
FB: [TrainerscollectiefStroomversnellers](#)
Bluesky: [@stroomversnellers.bsky.social](#)
Linkedin: [Stroomversnellers Trainers](#)

STROOMVERSNELLERS 

