



## Belang van ‘leren weigeren’

### Doel

Dit is één van de opdrachten binnen de workshop ‘activiteitenmanagement’. Vaak hebben klanten met chronische pijn en/of aanhoudende lichamelijke klachten het moeilijk om aan te geven dat zij een activiteit niet meer kunnen uitvoeren, dat een taak te zwaar is, willen zij anderen niet teleur stellen, is het frustrerend om een taak niet meer te kunnen, ... Weigeren van bepaalde vragen of opdrachten of dit leren kan de klant helpen om zijn/haar grenzen te leren aangeven (onderdeel van zelfzorg) en bewuster na te denken bij welke taken/opdrachten dienen te worden uitgevoerd.

### Materiaal

Formulier met vragen

workshop ‘activiteitenmanagement’ waarin kenmerken van goede weigering worden besproken en wordt toegelicht waarom klanten het moeilijk kunnen hebben om zaken te weigeren.

### Instructies

Het formulier omvat vragen die de klant kan invullen of de vragen kunnen ook worden gebruikt om te praten over dit thema.

MEDEFINANCIERING  
DOOR:



PARTNERS





## Vragen voor de klant

Denk aan een situatie waarin iemand iets vraagt en je nee zou zeggen.

- Wat zou je eigenlijk zeggen (inwendig)?
- Wat heb je gezegd?
- Hoe heeft de ander gereageerd?
- Hoe had je beter kunnen weigeren?
- Wat zijn voor jou vaak redenen om ja te zeggen, terwijl je eigenlijk “nee” wil zeggen?
- Kan je hiervan ook een voorbeeld geven op de werkvloer?

Bij de nabespreking van de antwoorden kan je gebruik maken van de informatie vermeld in de workshop activiteitenmanagement.

## Bronnen

Gebaseerd op Brochure activiteitenmanagement: Leren doseren van activiteiten. Een praktische leidraad voor mensen met chronische pijn. A. Diericx & F. Descheemaeker. Pijnkliniek UZ Gent