



Vilans

Motiverende gesprekstechnieken

**zelf**

**redzaamheid**





# Motiverende gesprekstechnieken

## Wat is motiverende gespreksvoering?

- Motiverende gespreksvoering is een cliëntgerichte, directieve methode om te bevorderen dat de cliënt intrinsiek gemotiveerd wordt tot verandering, door ambivalentie te verkennen en op te lossen. Ambivalentie betekent zoiets als 'hinken op twee gedachten'. Pas als een cliënt aan het twifelen is gebracht over zijn huidige gedrag, is het mogelijk een gedragsverandering teweeg te brengen.
- Motivatie zorgt ervoor dat gedrag 'geactiveerd wordt', 'richting krijgt' en 'volgehouden' of juist 'gestopt' wordt. De motivatie van een persoon is beïnvloedbaar in een gesprek.
- Motivatie is afhankelijk van drie componenten:
  - Willen: het belang van verandering inzien
  - Kunnen: het hebben van vertrouwen in verandering
  - Klaar zijn: het stellen van prioriteiten

## Stadia van gedragsverandering



## Gedragsverandering is niet vanzelfsprekend een doorlopend proces

Op papier lijkt de gedragsverandering uitgebeeld te worden als een doorlopend proces. Met succes door de eerste fase betekent dan automatisch terechtkomen in de tweede fase, en zo door elke fase naar het eindpunt. Voor de meeste mensen is dit geen realiteit. Terugval kan bijvoorbeeld in iedere fase plaatsvinden.

### Stadia van gedragsverandering en kenmerken

1	Voorbeschouwing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verandering van gedrag wordt niet overwogen</li><li>• Niet of onvoldoende bewust van risicogedrag</li><li>• Niet overtuigd dat voordelen van gedragsverandering zwaarder wegen dan nadelen</li></ul>
2	Overpeinzing en ambivalentie	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verandering van gedrag wordt overwogen</li><li>• Bewust van risicogedrag</li><li>• Balans en afweging voor- en nadelen huidige en nieuwe gedrag</li><li>• Nog geen concrete plannen voor gedragsverandering</li></ul>
3	Vorbereiden/beslissen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bewust van risicogedrag</li><li>• Meestal overtuigd van voordelen gedragsverandering</li><li>• Wil graag veranderen, maar weet niet hoe</li><li>• Vaak al stappen in de richting van gedragsverandering ondernomen, maar zonder succes</li><li>• Beslissing tot verandering is genomen.</li></ul>
4	Actieve verandering	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inzicht in noodzaak tot veranderen en mogelijkheden daartoe</li><li>• Risicogedrag is veranderd</li><li>• Nieuw gedrag wordt geïmplementeerd</li><li>• Nieuw gedrag is nog geen 'gewoonte' geworden</li></ul>

- |   |               |   |
|---|---------------|---|
| 5 | Gedrag behoud | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gedragsverandering is 'gewoonte' geworden</li></ul>   |
| 6 | Terugval      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Terugval naar het risicogedrag</li></ul> <p><b>Terugval van latere stadia naar eerdere stadia is gedurende het gehele proces mogelijk</b></p> |

## Houding en gesprekstechnieken

Er zijn vier principes die als een rode draad door de methode 'motiverende gespreksvoering' lopen:

- 1 Wees empathisch: het gaat om daadwerkelijk inleven in de cliënt en niet doen alsof
- 2 Ontwikkelen van discrepantie: richt je op het verschil (vanuit het perspectief van de cliënt) tussen het huidige en toekomstige gedrag. 'Hoe ben of doe ik nu en hoe wil ik doen of zijn?'
- 3 Meeveren met weerstand: vermijd discussie of argumentatie. Veer mee met de weerstand en zie dit als een kans.
- 4 Ondersteunen van eigen effectiviteit: het gaat er hierbij om dat je het geloof in eigen kunnen ondersteunt en versterkt. Eigen effectiviteit is een directe voorspeller van gedragsverandering.

## Houding tijdens motiverende gespreksvoering

<b>A</b>	Houding van de hulpverlener: <ul style="list-style-type: none"><li>- Onvoorwaardelijke acceptatie</li><li>- Gelijkwaardigheid</li><li>- Samenwerking</li><li>- Cliënt is verantwoordelijke volwassene</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Wat jij denkt dat goed is voor de cliënt doet niet ter zake. Jij vormt geen oordeel.</li><li>&gt; Jij bent vakdeskundige, de cliënt is ervaringsdeskundig</li><li>&gt; Jij ondersteunt de cliënt in het onderzoeken van zijn ambivalentie</li><li>&gt; De cliënt is zelf verantwoordelijk voor zijn gedrag en gedragsverandering</li></ul>
<b>B</b>	Cliënt is de actieve factor in het gesprek, niet jij	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Bij motiverende gespreksvoering komt meer dan de helft van wat gezegd wordt voor rekening van de cliënt</li></ul>
<b>C.</b>	Geef nooit ongevraagd informatie en advies	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Jij geeft informatie en advies als de cliënt daar om vraagt</li><li>&gt; Jij biedt aan informatie en advies te geven, op zo'n wijze dat de cliënt dit makkelijk kan weigeren of uit kan stellen tot een later tijdstip (toestemming vragen)</li></ul>
<b>D</b>	Structureer het gesprek	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Je structureert het gesprek door het geven van samenvattingen en reflecties</li></ul>
<b>E</b>	Durf stiltes te laten vallen in het gesprek	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Maak effectief gebruik van stiltes; ze zijn nuttig voor nadenken. Dit geldt zowel voor jezelf als voor de cliënt</li></ul>
<b>F</b>	Wees niet bang om de verkeerde vragen te stellen	<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Een vraag kan soms onbedoeld het verkeerde effect hebben op de cliënt. De cliënt laat dit vaak onmiddellijk merken (verbaal of non-verbaal). Benoem dit en 'repareer' het gesprek door de vraag anders te stellen of met een andere vraag verder te gaan</li></ul>

## Tien basis gesprekstechnieken

- 1 Stel open vragen. Deze beginnen met vraagwoorden als: hoe, wat, waar, welke.
- 2 Bevestig de uitspraken van de cliënt door waardering te tonen voor hoe hij met zaken omgaat of vanwege het begrip dat je hebt voor de ervaringen die hij of zij beschrijft. Let op, bevestigingen zijn geen complimenten.
- 3 Luister reflectief; dat wil zeggen dat je nagaat of je de cliënt goed hebt begrepen. Je probeert ook de cliënt in beweging te houden door kleur te geven aan wat hij of zij zegt. Reflectief luisteren kan heel directief worden ingezet.

**Eenzijdige reflectie:** je 'herhaalt' als het ware wat de cliënt heeft gezegd, soms met een kleine accentverschuiving. Let op: het alleen herhalen van wat de cliënt heeft gezegd, kan tot een traag en moeizaam gesprek leiden. Maak daarom datgene wat de cliënt zegt iets kleiner of groter.

**Versterkte reflectie:** je herhaalt op een versterkte of overdreven manier wat de cliënt heeft gezegd, zonder sarcasme of waardeoordeel.

**Tweezijdige reflectie:** je vat beide kanten samen van de ambivalentie zoals de cliënt die heeft weergegeven. Bijvoorbeeld: 'Aan de ene kant geef je aan dat je graag wilt stoppen met roken omdat dit beter voor je astma is, aan de andere kant is voor jou het sigaretje op het terras met vrienden heel ontspannend.'

- 4 Neem ANNA mee: Altijd Navragen, Nooit zomaar Aannemen.
- 5 LSD: Luisteren, Samenvatten en Doorvragen.
- 6 Laat OMA thuis: niet Oordelen, geen Mening of Advies geven.
- 7 Lok verandertaal uit die richting geeft aan het oplossen van de ambivalentie van de cliënt. Verandertaal kun je uitlokken door open vragen te stellen, te bevestigen, reflecteren en samenvatten.

Zorg ervoor dat je verandertaal teweegbrengt op de volgende vier gebieden:

- Voordelen van het veranderen
- Nadelen van het niet-veranderen
- Optimisme over het veranderen teweegbrengen
- De bedoeling om veranderen onder woorden te brengen

## 8 Reageren op verandertaal

Met alleen verandertaal is nog geen voornemen tot verandering gevormd. Zorg er daarom voor dat je in gesprek gaat, wijd uit, bevestig, reflecteer en vat samen en houd de richting van de gewenste verandering voor ogen.

Verandertaal moet uiteindelijk worden omgezet in 'commitmenttaal': uitspraken van de cliënt waaruit een voornemen tot echt veranderen blijkt.

Vragen die kunnen helpen om van verandertaal naar commitmenttaal te komen:

- Wat zou er veranderen als je zou besluiten om dit te gaan doen?
- Hoe zou je het aanpakken om het te laten slagen voor jezelf?
- Wat zijn de 3 belangrijkste redenen om het te gaan doen?
- Op een schaal van 1-10; hoe belangrijk is het voor jou om dit te veranderen? En wat maakt dat het bijvoorbeeld een 4 is en geen 0 of 1?

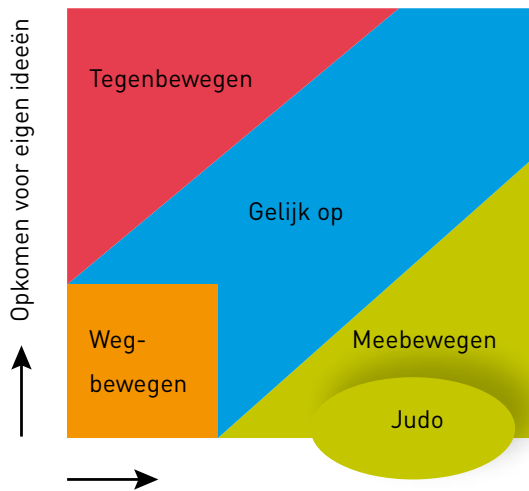
## 9 Probeer het vertrouwen van de cliënt in zichzelf te vergroten. Vertrouwen is belangrijk om de gedragsverandering te doen slagen.

Om vertrouwen te vergroten kunnen de volgende zaken helpen:

- Blick terug op vroegere successen
- Brainstormen; spui vrijuit ideeën over hoe verandering tot stand kan komen en vraag de cliënt ideeën uit de lijst te halen die de meeste kans van slagen hebben (en vraag door waarom)
- Geef informatie en advies als de cliënt dat wenst en zich vrij voelt om zelf te bepalen wat hij of zij ermee doet
- Smeed mislukkingen om tot pogingen; de cliënt heeft de juiste aanpak nog niet gevonden

## 10 Omgaan met weerstand – meebewegen, tegenbewegen en gelijk op bewegen Weerstand is vaak heel duidelijk in het gedrag. Voorbeelden zijn:

in discussie gaan, argumenteren, onderbreken, ontkennen of negeren.  
Je kunt op verschillende manieren omgaan met weerstand:



Bron: Hanna Nathans, 'Adviseren als tweede beroep, resultaat bereiken als adviseur'. Kluwer 1999

De mate waarin een cliënt weerstand vertoont, wordt bepaald door de hulpverleningsstijl. Benoem daarom weerstand in een gesprek en maak er gebruik van.