

Inleiding tot Motiverende gespreksvoering

Mensen doen dingen gewoonlijk om hun eigen redenen en niet om die van een ander.



Motivational interviewing

William Miller & Stephen Rollnick



MI= Motivational Interview of motiverende gespreksvoering (mtg)



Wat is motiverende gespreksvoering?

Motiverende gespreksvoering is een effectieve manier om met mensen te spreken over gedragsverandering. Deze is ontstaan in de verslavingszorg. Inmiddels zijn er meer dan 25.000 artikels en meer dan 200 RCT's.

MI wordt toegepast in verschillende domeinen zoals verslaving, rookstop, gezondheidszorg, obesitas, opvoeding, sociaal werk, sportcoaching ...

Door de positieve en empathische houding heeft MI in al deze domeinen waar een gedragsverandering wenselijk is, bewezen zeer goede effecten te behalen.

Deze syllabus is slechts een inleiding tot MI. Om deze goed onder de knie te krijgen, is het noodzakelijk herhaaldelijk te oefenen en dit alles omzetten in de praktijk. Het doel van deze korte inleiding is kennis te maken met deze methode en zin te krijgen om je erin te verdiepen.

Onderstaande informatie is gebaseerd op het boek hierboven en op de verscheidene opleidingen die ik bij Rollnick en Miller heb mogen volgen.

Inleiding:

Binnen MI gaat men uitzoeken welke de veranderwens is van de cliënt/patiënt en wat er in de weg staat. We spreken hier vooral van ambivalentie, tweestrijd en niet van weerstand.

De stijl is eerder gidsend dan leidend of volgend. Een gids vertelt zijn klant niet waar die heen moet, helpt wel in de weg daar naartoe.

We gaan binnen MI deze ambivalentie ombuigen en doen doorslaan naar gedragsverandering.

Motiverende Gespreksvoering vermindert weerstand, en versterkt de intrinsieke motivatie voor verandering. Dit doen we door acceptatie, compassie en samenwerken. Versterken van zelfvertrouwen, zelfmotivatie en autonomie zijn zeer belangrijk.

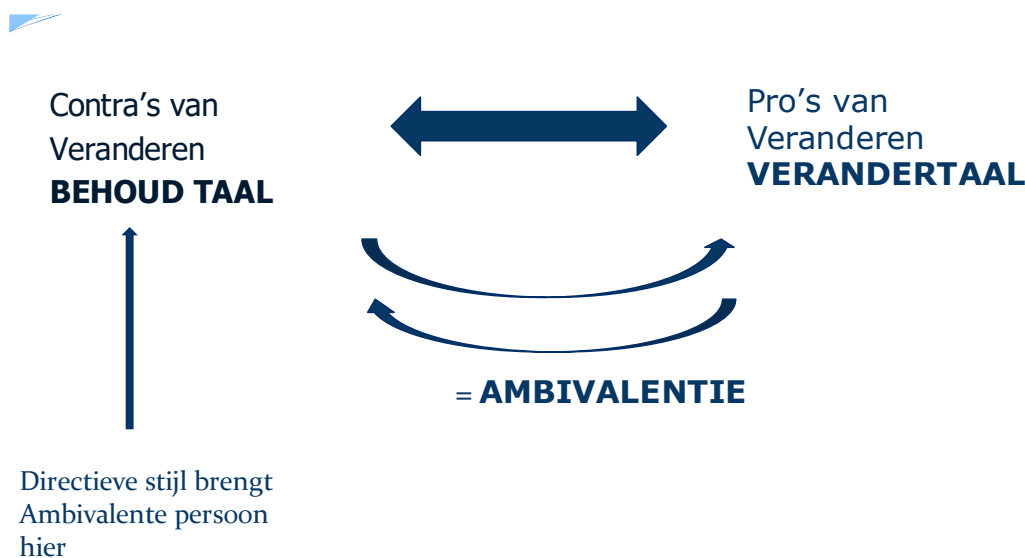
Definitie van Motiverende gespreksvoering:

“Motiverende Gespreksvoering is een op samenwerking gerichte gesprekstijl die iemands eigen motivatie en bereidheid tot verandering versterkt.”

Het belangrijkste doel is “verandering”. De methode om hiertoe te komen is de communicatie.

Typend aan MI is dat deze gericht is op samenwerken, op gidsen. Het is helemaal niet de directieve stijl waar vanuit bepaalde expertise opgelegd wordt wat en hoe te moeten doen. Ook autonomie staat centraal. De achterliggende denkwijze is dat mensen pas zullen veranderen als ze dat ook echt willen. Door motiverende gespreksvoering toe te passen zal je deze wil, deze intrinsieke motivatie gaan ontdekken en versterken.

Er wordt vooral aandacht gegeven aan ambivalentie. Weerstand wordt behoudtaal genoemd (niet willen veranderen). Het doel van MI is echter deze ambivalentie laten omslaan in verandertaal.



De basis van MI is gidsen. De gidsende stijl ligt tussen de sturende of directieve stijl en volgen.

Een gids wijst de weg, helpt om het eindpunt te bereiken. Sturen kan leiden tot resistentie, men zegt wat mensen moeten doen, of het leidt tot passiviteit. Een volgende stijl zal het roer volledig in handen geven wat mensen stuurloos kan maken. Een gids stemt zijn begeleiding af op de behoeften van de klant, maar kan binnen die kaders wel de leiding nemen.



Motiverende Gespreksvoering is geen magisch wondermiddel en zeker geen middel om mensen te manipuleren tot het doen van dingen die ze absoluut niet willen. Wel biedt Motiverende Gespreksvoering concrete handvatten om mensen te helpen hun belemmeringen tegen verandering te overwinnen.

De spirit van MI

**Als je iemand behandelt zoals hij is, zal hij
blijven zoals hij is, maar als je hem
behandelt alsof hij was wat hij zou
moeten en kunnen zijn, zal hij worden
wat hij zou moeten en kunnen zijn.**

Johann Wolfgang van Goethe

De spirit van MI is als het ware de bril waardoor je naar mensen en gedragsverandering kijkt. Alleen vanuit dit perspectief worden toegepast, zal MI werkelijk effectief zijn. Deze spirit is samen te vatten in vier kernwoorden: Acceptatie, Samenwerking, Ontlokken en Compassie.

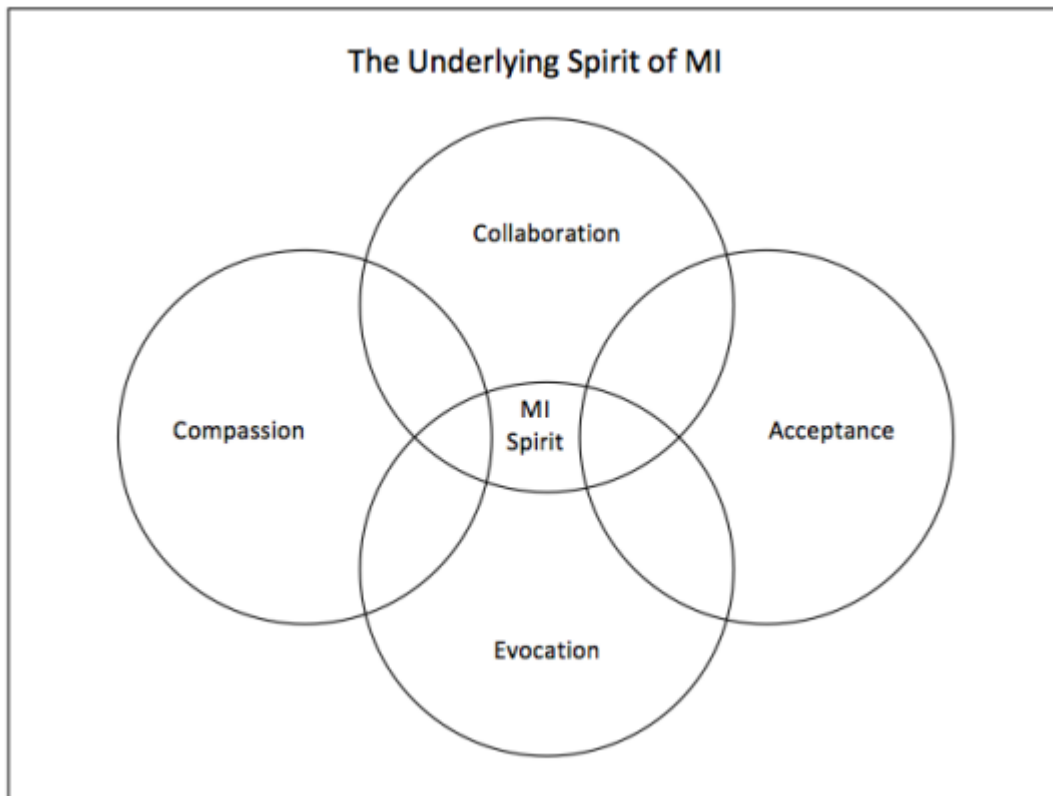


Image recreated from: Miller & Rollnick, 2013

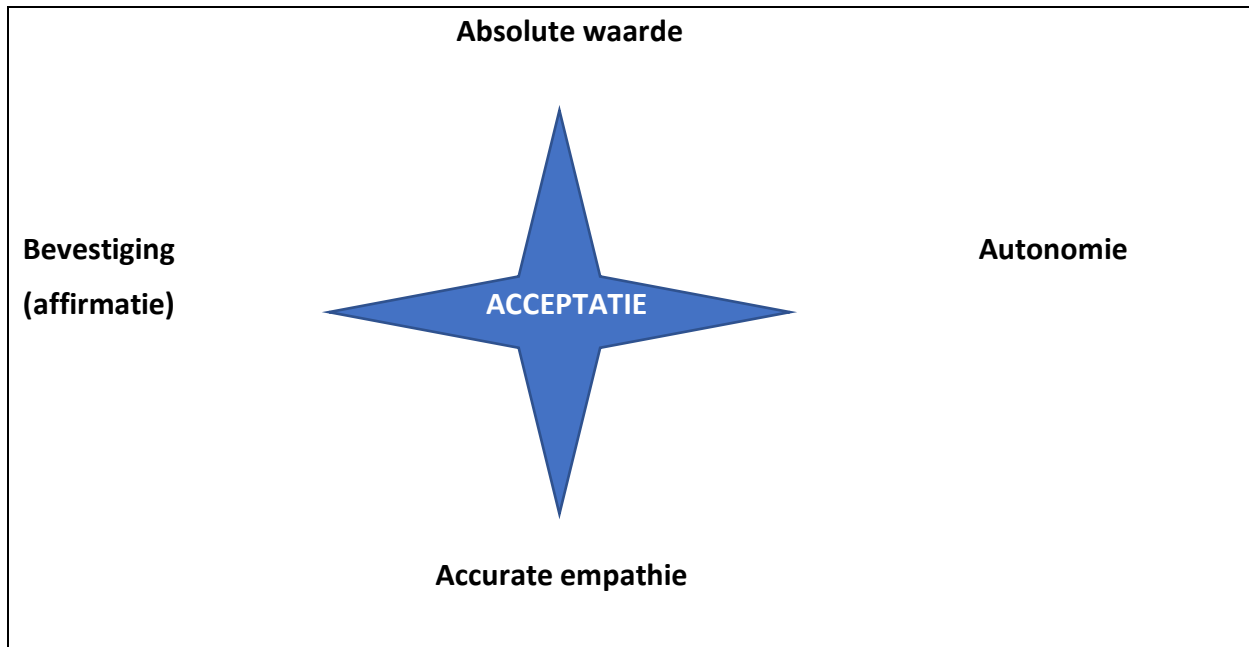


1. Samenwerken of partnerschap:

Motiverende Gespreksvoering is iets wat je samen doet. Het wordt gedaan 'voor' en 'met' iemand. De begeleider of helper is geen expert, maar een gids die minder dan de helft van de gesprekstijd zelf spreekt. Motiverende gespreksvoering is geen worstelen, maar dansen. Je beweegt meer met iemand mee dan tegen hem in. MVG is niet een manier om mensen op een misleidende manier tot veranderen te brengen: het is een manier om hun eigen motivatie en bronnen voor verandering te activeren.

2. Acceptatie

Motiverende Gespreksvoering gaat uit van diepgaande acceptatie van de ander. Jouw goedkeuring of afkeuring doet hier niet ter zake. Acceptatie is gebaseerd op het werk van Carl Rogers en bevat minstens volgende 4 aspecten:



Absolute waarde:

Wat de andere doet of denkt is een absolute waarde, ook al denken we er zelf anders over. Het is van absoluut belang dat de ander zich geaccepteerd voelt alvorens de bereidheid tot veranderen komt.

Accurate empathie:

Dit is actieve belangstelling voor de belevingswereld van een ander en daadwerkelijke inspanning deze te begrijpen. Probeer de wereld door zijn of haar ogen te zien. Zo identificeer je je met de ander.

Autonomie:

Je neemt hier afstand van het idee de ander te kunnen veranderen want dat kan je niet. Je respecteert en honoreert dat mensen het recht hebben op en in staat zijn tot het maken van eigen keuzes.

Bevestigen:

Bevestigen wil zeggen iemand zijn sterke kanten en inzet erkennen en in de bloemetjes zetten.



3. Compassie

Compassie heeft in dit geval niets te maken met medelijden.

Compassie wil zeggen dat je je actief en onvoorwaardelijk inzet voor het welzijn van de ander, dat je de behoeften van de ander voorop stelt.

Een gebrek aan compassie wordt zichtbaar wanneer de doelen van de begeleider niet overeen komen met het welzijn van de ander, wanneer de begeleider het doet vanuit eigenbelang.

4. Ontlokken

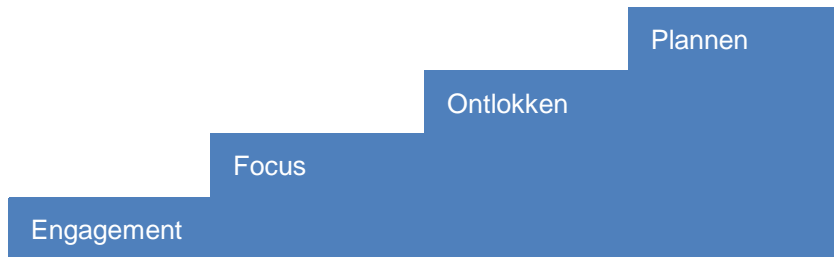
Het uitgangspunt van Motiverende Gespreksvoering is dat mensen veel van het vermogen om te veranderen al in huis hebben. Je hoeft het hen niet te geven, je hoeft het alleen maar naar boven te halen, te ontlokken.

Vanuit dit perspectief is het belangrijk je te richten op iemands sterke punten en eigen bonnen en die te leren begrijpen, in plaats van op zoek te gaan naar gebreken.

Wanneer je botst op weerstand ten aanzien van verandering kan het zijn dat jij en niet de persoon voor je de voordelen van veranderen heeft uitgesproken.

De taak van de begeleider is deze te ontlokken.

Vier processen in motiverende gespreksvoering



1. Engagement:

In dit proces wordt het ijs gebroken, verbinden begeleider en klant zich met elkaar. De klant voelt zich op zijn gemak. Er ontstaat een wederzijds vertrouwen wat essentieel is als je iemand begeleidt naar gedragsverandering.

Dit proces duurt soms slechts enkele seconden, soms kan het langer duren. Neem de tijd die het nodig heeft.

Therapeutisch engagement is een voorwaarde voor alles wat erop volgt.

2. Focus:

Focussen is het proces waarmee in een gesprek een bepaalde richting wordt ingeslagen.

Focussen geeft antwoord op welke verandering er gemikt wordt.

3. Ontlokken:

Als de focus gelegd is, gaan we op zoek naar de motieven van de persoon. We gaan de verandermotieven van de persoon ontlokken. We laten de persoon zijn argumenten voor verandering zelf uitspreken.

Let hier op dat je zelf geen argumenten tot veranderen aanhaalt, dat is de verbeterreflex, deze zal een averechts effect hebben.

Resist the righting reflex

Understand

Listen

Evoke



4. Plannen:

Als de motivatie zich ontwikkelt tot veranderbereidheid dan slaat op bepaald ogenblik de balans door. Dan zal iemand vaker praten over hoe veranderen en niet meer over waarom.

Plannen is de koppeltaal tussen verandertaal en verandergedrag.

Dus wanneer het 'waarom' en het 'waarheen' gekend zijn, dan kan de gids zijn route uitstippelen en dus het 'hoe' gaan uitwerken. De ander bedenkt zoveel mogelijk manieren hoe de verandering voor hem of haar haalbaar is. Een plan wordt "samen" opgesteld.

Vijf methoden binnen MI

Open vragen

Reflecteren

Bevestigen

Samenvatten

Informereren

Binnen MI gaan we de kunst van het reflectief luisteren onder de knie krijgen. Dit ziet er eenvoudig uit maar vraagt toch behoorlijk wat praktische oefening. Reflectief luisteren is een vorm van actief luisteren en open vragen stellen waarbij de persoon zich begrepen voelt en waardoor je een sterk engagement uitlokt.

1. Open vragen

Gesloten vragen geven weinig info, meestal slechts één woord. Open vragen nodigen uit tot praten, op voorwaarde dat de ander de tijd geeft om zijn antwoord te formuleren.

Vertel eens... Wat is de aanleiding tot deze afspraak? Wat verwacht je ervan? Welke zijn de 3 belangrijkste redenen om te stoppen met roken? Waarover maak je je het meest zorgen?...



2. Reflecteren:

Reflecteren of reflectief luisteren is luisteren naar wat de ander wil zeggen, maar nog niet onder woorden brengt. Je stelt geen vraag en de intonatie van de reflectie is dus niet zoals een vragende zin naar boven, maar wel naar beneden.

Hou een reflectie liefst zo kort mogelijk.

Vb: 'Dat maakt je boos' in plaats van 'Klopt het dat je daar boos van wordt?'

Achterliggende gedachte is dat een vraag meer weerstand kan oproepen. Met een reflectie kan je het gevoel van de ander verwoorden. Je kan checken of je nog mee bent en dan zal de ander positief reageren en verder vertellen. De persoon hoort dit terug en kan er verder over nadenken. Het is niet erg als je een stelling uitspreekt en het is niet juist. Dan zal de ander zeggen: 'neen dat bedoel ik niet, wel....' En zo is hij/zij ook weer aan 't vertellen.

In MI worden ongeveer twee tot drie reflecties tegenover één vraag toegepast.

Er zijn verschillende soorten reflecties.

- Eenvoudige reflectie: je gebruikt dezelfde woorden.
- Complexe reflectie. Je gebruikt andere woorden, je herkadert wat de ander zegt, maar ook wat je vermoedt, zonder dat het gezegd is. Daarin betrek je ook het gevoel van de ander. Dit wordt ook wel 'beredeneerd gissen' genoemd.
- Dubbelzijdige reflectie. Je geeft een reflectie waarin je zo kort mogelijk zowel de voor- als de nadelen van verandering benoemt. Hier wordt ook de ambivalentie genoemd. Enerzijds...Anderzijds...
- Versterkte reflectie. Je geeft een licht overdreven samenvatting van het standpunt van de ander, zodat deze uitgedaagd wordt dit te nuanceren.



3. Bevestigen, affirmatie:

Je hebt oor voor de sterke kanten van de cliënt en diens vaardigheden, de gede wil en inzet en je benadrukt deze. Dit is een benadrukken van het positieve. Mensen zullen enkel veranderen als ze geloven dat ze het gaan kunnen. Het is belangrijk op deze manier hun zelfvertrouwen te boosten.

4. Samenvatten:

Door regelmatig een samenvatting van het gesprek te geven, bewaar je de structuur, check je of je alles goed begrepen hebt en voelt de cliënt zich begrepen. De ander zal ervaren dat je echt luistert e dit versterkt de vertrouwensband.

5. Informeren:

Uiteraard is het belangrijk va de cliënt informatie te geven. Binnen MI gaat met altijd eerst mandaat vragen. Is het ok dat ik u hier iets meer over vertel?.. Zo ben je zeker dat er ook naar de gegeven informatie geluisterd wordt.



Motiverende gespreksvoering leren

MI leren is plezierig en uitdagend. MI toepassen is nog een grotere uitdaging en des te plezieriger omdat je zal merken dat hoe meer je het toepast, hoe beter je erin wordt. Bovendien is het een grote voldoening te merken hoe effectief het is.

Het blijft een proces van trainen en toepassen. Zelfreflectie en feedback van anderen is belangrijk om hierin te groeien.

We raden dan ook meerdere trainingsmomenten aan te starten met een theoretisch deel gevolgd door een praktisch deel met casussen.

Een trainingstraject wordt op maat gemaakt.

Heb je de smaak te pakken en wil je meer MI leren en leren omzetten in de praktijk, aarzel dan niet contact op te nemen:

Catherine Meurisse

Pharmacist, Tobaccologist, Coach

meurisse@efficiency-clinic.com

+32 (0)468 11 35 18

—
Meurisse Efficiency Clinic

Misstraat 173

2500 Koningshooikt

Belgium

www.efficiency-clinic.com

