

# ► Motiverende Gespreksvoering: Motivatie Maakt Meer Mogelijk

**Waarom verandert je patiënt wel of niet? Een interessante vraag. Zelfs als iemand last ervaart vanwege het huidige gedrag, of aangeeft heel graag te willen veranderen, gebeurt dit toch niet altijd. Soms zie jij vanaf de zijlijn dat de manier waarop je patiënt bezig is, niet goed voor hem of haar is. Niet goed voor de gezondheid, de energiehuishouding, stabiliteit, pijnklachten etc. Wat maakt nu dat je patiënt toch de stap niet zet om in actie te komen? Hoe kun je mensen ondersteunen naar gedragsverandering en zelfmanagement? Motiverende Gespreksvoering kan je hierbij helpen.**



van een keus om te veranderen is vooral lastig, omdat onder jouw voor – en nadelen dingen verborgen zitten die je allemaal belangrijk vindt. En het zijn deze onderliggende ‘waarden’ die met elkaar conflicteren.

## Ambivalentie en Motiverende Gespreksvoering (MGV)

En dit proces speelt zich ook af bij je patiënt. Ook zij wikken en wegen over veranderingen. Met MGV ga je met je patiënt in gesprek om de ambivalentie die er is, te exploreren. Het effect is dat ze helder wordt en, niet onbelangrijk, dat je patiënt er betekenis aan geeft, door er met jouw hulp, expliciet over na te denken. Het wikken en wegen leidt tot een besluit. Dit kan zijn; ik verander wel, of ik verander (nog) niet.

### Enkele voorbeelden van ambivalentie:

*“Ik zou wel meer willen lopen maar mijn benen voelen zo zwaar aan.”*

*“Ik zou best met mijn man mee kunnen gaan, maar hij loopt veel te langzaam.”*

*“Die oefeningen kosten zoveel tijd. Ze werken wel.”*

*“Ik weet dat ik steunkousen zou moeten dragen, maar met dat warme weer moet ik er niet aan denken.”*

## Wat is MGV?

MGV is een op samenwerking gerichte gesprekstijl die iemands eigen motivatie en bereidheid tot verandering versterkt (2014, Miller/Rollnick). De definitie geeft aan dat het gaat om de intrinsieke motivatie van de persoon zelf. Het is ontworpen om deze persoonlijke motivatie en commitment voor een bepaald doel te versterken.

## Hoe gaat dat dan, Motiverende Gespreksvoering?

Er zijn een aantal kernvaardigheden die je inzet om vorm te geven aan je motiverende gesprekken. Het zijn kernvaardigheden waarmee je jouw patiënt helpt om woorden te geven aan en inzicht te laten krijgen in zijn gedachtegang en keuzeproces. Je hebt hierbij als doel om de eigen motivatie te ontlokken en (verder) te versterken.

De vijf kernvaardigheden van MGV:

- Open vragen stellen
- Reflecteren
- Bekrachten of bevestigen
- Samenvatten
- Informatie en advies geven met

## Toestemming

In een acroniem tot ORBS-I gevormd.

Het zijn waarschijnlijk geen nieuwe gespreksvaardigheden voor je. Je zult ze in je gespreksvoering met patiënten zeker al wel inzetten. Echter in een motiverende gesprek zet je ze specifiek in.

## Open vragen stellen

MGV maakt gebruik van open vragen. Vragen waarmee je jouw patiënt uitnodigt om informatie te geven, op zichzelf te reflecteren of iets nader toe te lichten. Je wilt je door je open vragen, een beeld vormen van degene met wie je in gesprek bent (zijn referentiekader), horen hoe die over zijn eigen situatie denkt en de motivatie die aanwezig is naar boven halen. Met je open vragen kun je ook de richting van je gesprek bepalen. Immers door de vragen die je stelt kies jij waar je de patiënt verder over wilt laten praten. Vergelijk maar eens de vraag “Wat kan deze verandering jou opleveren?” met “Wat houdt je tegen om te veranderen?”; welke vraag is het meest motiverend?

## Reflecteren

Reflecteren doe je door de reflecties die je geeft. Je reflecteert niet op jezelf, maar je laat je patiënt (beter) naar zichzelf kijken en luisteren door jouw reflecties. Je benoemt in een reflectie wat je je patiënt hoort zeggen, de eventuele gevoelens die je waarneemt of wat je tussen de regels door hoort. Je stelt er geen vraag over, maar je geeft het terug in de vorm van een

statement, een uitspraak. Je kunt in je reflectie ook terug geven wat je denkt dat je patiënt bedoelt te zeggen. Hierdoor ontdekken jullie samen de ware betekenis van de woorden die worden uitgesproken. In MGV is reflecteren een hele belangrijke vaardigheid.

## Bekrachten

Je hebt in je eigen leven naar alle waarschijnlijkheid al wel eens dingen veranderd. Als je dit proces achter de rug hebt, kun je je misschien ook nog herinneren hoe lastig dit veranderproces soms was. En dat er momenten waren waarop positieve ondersteuning welkom was. Natuurlijk kun je deze positieve feedback aan jezelf geven. Tegelijkertijd is het ook superfijn als je deze ondersteuning van anderen krijgt. Binnen MGV heet dit bekrachten. Bekrachten betekent dat je de sterke kanten, vaardigheden, kwaliteiten en inspanningen van je patiënt opmerkt en er je positieve waardering voor uitspreekt.

## Samenvatten

In gesprekken wordt veel informatie uitgewisseld en sommige gesprekken vliegen alle kanten op. Dan is samenvatten een goede manier om je gesprekken te stroomlijnen en de kern eruit te lichten. Om goed te kunnen samenvatten moet je actief, empathisch en zonder oordeel kunnen luisteren. In een samenvatting breng je doelgericht verschillende uitspraken van je patiënt samen. Je bundelt als het ware wat er wordt gezegd. Je brengt informatie die iemand geeft samen. Uit alle informatie kun je een keus maken, waardoor je het gesprek ook richting kunt geven. Het effect van samenvatten wordt vaak onderschat. Het is echter een belangrijke kernvaardigheid. Zeker ook omdat je laat merken dat je goed aan het luisteren bent.

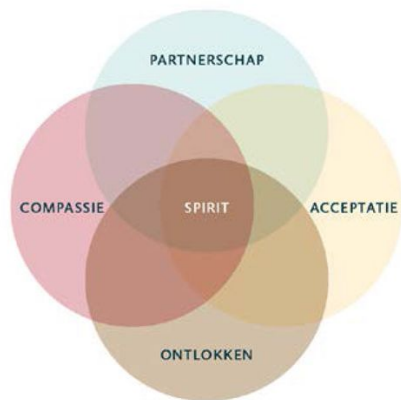
## Informatie en advies geven met toestemming

De spirit van MGV is dat je werkt vanuit partnerschap, acceptatie, compassie en dat je iemands sterke punten, eigen ondersteunende bronnen en motivatie ontlokt en leert begrijpen. Ook het respecteren van de autonomie van je patiënt is hierbij een belangrijk uitgangspunt.

Als je vanuit deze houding aan het werk gaat, kun je er vanuit de gedachte dat je alles aan de ander moet ontlokken, moeite mee krijgen om informatie en advies te geven. Binnen MGV mag dit echter wel.

Sterker nog: vanuit jouw rol zul je af en toe toch informatie moeten geven over hoe een bepaalde behandeling gaat verlopen, wat iemand van jou kan verwachten, wat de risico's zijn die bij een bepaald gedrag horen etc.

Gelukkig kan dit heel goed op een manier waarmee je toch recht doet aan de spirit van MGV en er tevens voor zorgt dat je patiënt niet wordt overladen met informatie. Zie informatie en advies geven als een interactiemoment en niet als eenrichtingsverkeer. O.a. door als eerste toestemming te vragen om de informatie of je advies te mogen geven. Vervolgens zoek je naar wat je patiënt er al vanaf weet. Je geeft daarna de informatie of je advies gedoseerd en op maat. Tenslotte vraag je de patiënt wat hij van de aangeboden informatie vindt en wat het voor hem betekent.



### De uitgangspunten

MGV kent een viertal essentiële elementen: deze elementen vormen de basishouding. Je zet deze niet in als truc, maar je bēnt deze basishouding.

- **Partnerschap (samenwerken):** vanuit gelijkwaardigheid werk je met je patiënt samen. Natuurlijk verschillen jullie expertises. Tegelijkertijd hebben jullie elkaars expertises nodig om tot effectieve begeleiding te komen.
- **Acceptatie:** Echt samenwerken kan alleen als je recht doet aan de autonomie van je patiënt en dat je zijn belevingswereld in je begeleiding meeneemt.
- **Compassie:** Het hebben van compassie betekent dat je je actief inzet voor het welzijn en de belangen van je patiënt, dat je zijn behoeften voorop stelt. MGV is er niet op is gericht jouw eigenbelang te dienen, of om je patiënt tot een keus te dwingen.
- **Ontlokken:** Ontlokken is het activeren van de eigen motivatie (wensen, mogelijkheden, redenen, urgentie, mogelijkheden) van je patiënt. Het gaat om het oproepen van iets wat je patiënt al in zich heeft. Je stimuleert je patiënt om te benoemen wat hijzelf belangrijk, waardevol en wenselijk vindt voor zijn gezondheid.

Als je vanuit MGV werkt ben je niet bezig om de ander te overtuigen van het nut, de noodzaak of het belang van een verandering. Zou je dit wel doen, dan komt de motivatie uit de verkeerde mond en zul je merken dat je hard aan het werk bent.

### Verandertaal; de woorden die tot verandering leiden

Een belangrijk doel binnen motiverende gesprekken is het uitlokken en versterken van verandertaal. Verandertaal is elke door je patiënt zelf verwoorde uitspraak die een argument voor verandering inhoudt. Met verandertaal verwoordt hij wat de beweegredenen zijn om te veranderen. Hoe meer een patiënt deze taal spreekt, hoe duidelijker het voor hem wordt dat hij werkelijk aan de verandering toe is. Het effect is dat de ambivalentie, die er mogelijk is, vermindert of oplost.

### Enkele voorbeelden van verandertaal:

*“Als kind heb ik wel veel gezwommen. Daar zou ik misschien weer mee kunnen beginnen”*

*“Omdat de verpleegkundige zei dat wandelen goed voor me zou zijn, ben ik daar wel over aan het nadenken.”*

*“Bewegen gaat me steeds meer moeite kosten. Ik word ook steeds dikker, daar baal ik ontzettend van.”*

In deze uitspraken zit de motivatie om de verandering te willen realiseren. En dat is dan ook wat je in je motiverende gesprekken doet. Jij faciliteert je patiënt om zichzelf naar een gewenste verandering toe te praten. Vanuit je basishouding zet je de ORBS-I hiervoor in.

- Hetty de Laat, MI-trainer en -coach voor professionals binnen de zorg, welzijn en onderwijs.

