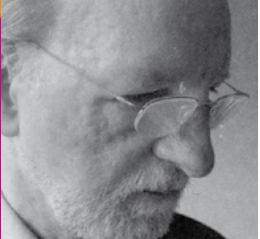
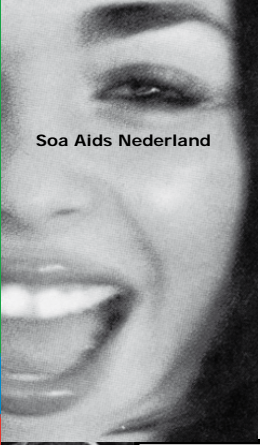


Soa Aids Nederland



Het huis van Motiverende Gespreksvoering

SOAIDS





Het huis van Motiverende Gespreksvoering

Amsterdam, april 2011

SOAIDS





Inhoud

Voorwoord	7
1. Inleiding	9
2. Het huis van Motiverende Gespreksvoering	10
3. Opbouw van het huis van motiverende gespreksvoering	11
3.1 Het fundament; de Spirit	11
3.2 De eerste laag: de Principes	12
2.3 De tweede laag: de Gesprekstechnieken	13
2.4 Het dak	14
4. Richting van counseling; de 3 communicatie- coachingsstijlen	15
5. Referenties	16





Voorwoord

Het Huis van Motiverende Gespreksvoering is een uiteenzetting van de theoretische 'woonlagen' waaruit Motiverende Gespreksvoering is opgebouwd. Het geeft inzicht in de relatie tussen deze verschillende lagen en de specifieke onderdelen waaruit deze bestaan.

Het Huis van Motiverende Gespreksvoering is een uitgave van Soa Aids Nederland en is in nauwe samenwerking tot stand gekomen met Angelita Casanovas, sociaal-verpleegkundige en MI-coach GGD Amsterdam, Thijs Biemans en Hans Bertens opleiders bij Dienst Justitiële Inrichtingen (DJI) en leden van het MINT netwerk.

Ralph Spijker
Programmamedewerker Programma Intermediairs
Soa Aids Nederland





1. Inleiding

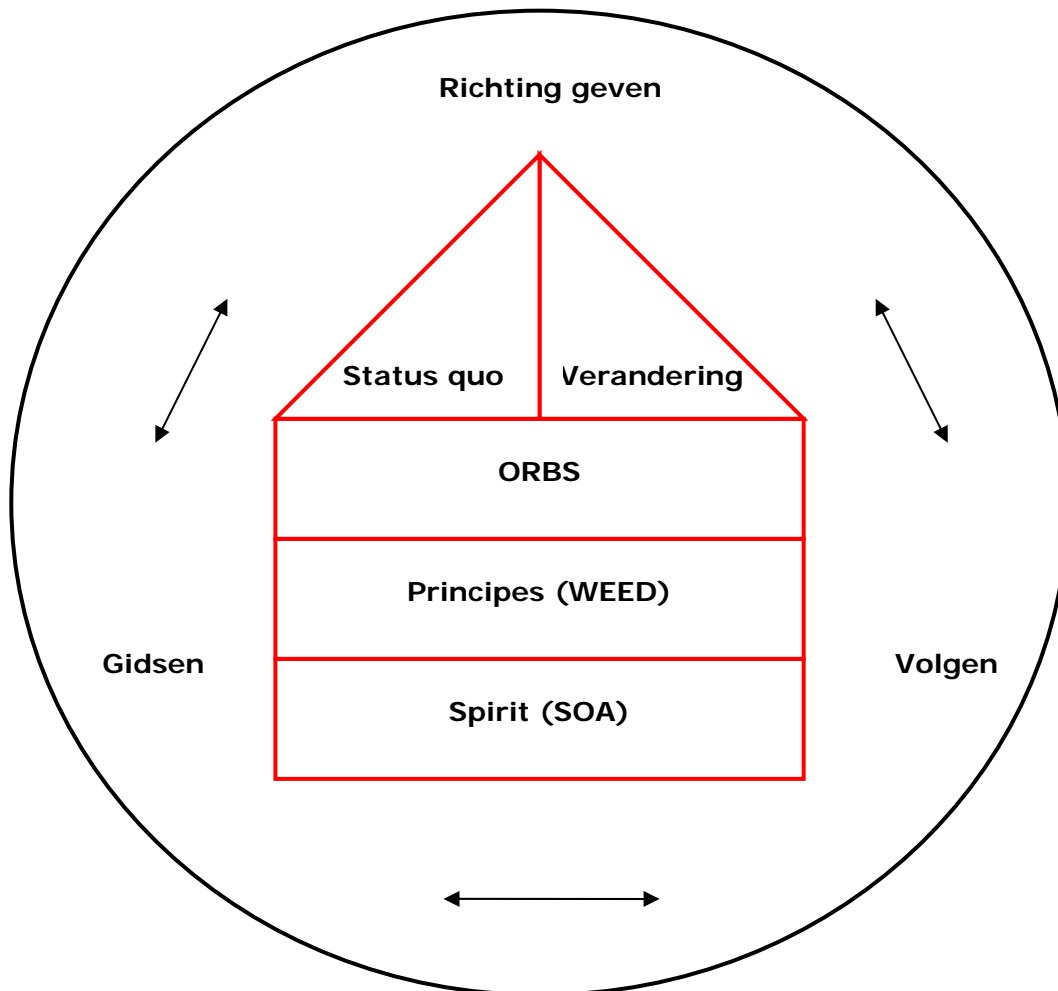
Motiverende Gespreksvoering is een op samenwerking gebaseerde cliëntgerichte en directieve methode om gedragsverandering te bevorderen. De cliënt wordt hierin ondersteund door het onderzoeken en oplossen van zijn/haar ambivalentie. Hierdoor wordt de cliënt intrinsiek gemotiveerd om zijn gedrag en/of zijn situatie te veranderen. Intrinsieke motivatie ontstaat niet vanzelf, het ontstaat ook niet als alleen de gesprekstechnieken worden toegepast Miller en Rollnick (2002) geven aan:


"We emphasize that MI is a method of communication rather than a set of techniques. It is not a bag of tricks for people getting to do for what they don't want to do. It is not what someone does to people. Rather it is a fundamental way of being with and for people; a facilitative approach to communication that evokes natural change."

Motiverende gespreksvoering kan worden beschreven in een raamwerk; het huis van motiverende gespreksvoering. Dit huis bestaat uit verschillende lagen die in onderlinge relatie tot elkaar staan. Elke laag bestaat uit verschillende onderdelen. Counselen volgens Motiverende Gespreksvoering kan alleen als voldoende rekening wordt gehouden met de onderdelen binnen de verschillende lagen en de samenhang hier tussen bezien vanuit het fundament naar boven.

De verschillende lagen van motiverende gespreksvoering zijn tijdens de counseling met elkaar geïntegreerd. De sociaal-verpleegkundige beslist samen met de cliënt welk onderwerp tijdens de counseling besproken wordt (zie hiervoor de handleiding Counselen volgens Motiverende Gespreksvoering in de soa- en hiv-bestrijding). Dit gebeurt op basis van het risicoprofiel van de cliënt. Tijdens de counseling met motiverende gespreksvoering bepaald de sociaal-verpleegkundige het stadium van gedragsverandering (Prochaska, DiClemente , 1992) waarin de cliënt zich bevindt en ondersteunt de cliënt om de verschillende stadia van gedragverandering te doorlopen of om binnen een bepaald stadium te blijven (gedragsbehoud). Het Huis van Motiverende Gespreksvoering geeft de kern van motiverende gespreksvoering weer in een raamwerk.

2. Het huis van Motiverende Gespreksvoering





3. Opbouw van het huis van motiverende gespreksvoering

Het fundament bestaat uit de Spirit. De eerste laag hierop wordt gevormd door de Principes. Hierop is de laag Gesprekstechnieken gelegd. Op deze laag rust het dak van Motiverende Gespreksvoering. Tijdens de counseling met motiverende gespreksvoering zijn alle lagen met elkaar geïntegreerd. Vervolgens maakt de sociaal-verpleegkundige gebruik van één of meerdere stijlen van counseling die aansluiten bij de behoefte en mogelijkheden van de cliënt om gedragsverandering of gedragsbehoud vorm te geven. Op pagina 11 is de schematische afbeelding geplaatst van het Huis van Motiverende Gespreksvoering. Hieronder volgt een beknopte beschrijving van de verschillende onderdelen per laag.

3.1 Het fundament; de Spirit

Het fundament, wordt gevormd door de spirit. De spirit van Motiverende Gespreksvoering bestaat uit: Autonomie, Samenwerken en Ontlokken.

Autonomie

Motiverende Gespreksvoering vereist respect voor de autonomie van de patiënt. De erkenning van en het respect voor deze autonomie zijn noodzakelijk om gezond gedrag te bevorderen. Als je erkent dat de ander het recht en de vrijheid heeft om niet te veranderen, maak je daarmee soms juist ruimte voor verandering (Rollnick, Miller en Butler, 2009). De keus om te veranderen komt uiteindelijk altijd uit de cliënt zelf. De autonomie van de cliënt is hierin het vertrekpunt.


Samenwerken

Motiverende Gespreksvoering berust op een gelijkwaardige werkrelatie tussen patiënt en behandelaar. Er is geen sprake van een ongelijkwaardige machtsrelatie, waarin de deskundige behandelaar de passieve patiënt voorschrijft wat zij of hij moet doen, maar van een actief coöperatief gesprek en een gezamenlijk proces van besluitvorming. (Rollnick, Miller en Butler, 2009).

Ontlokken

Motiverende Gespreksvoering probeert bij patiënten iets op te roepen wat ze al in zich hebben, en hun eigen motivatie en mogelijkheden voor verandering te activeren. Binnen Motiverende Gespreksvoering wordt het aanleren van gezond gedrag gekoppeld aan datgene wat patiënten belangrijk vinden, aan hun eigen waarden en zorgen. Dat lukt alleen als je de perspectieven van je patiënten begrijpt, als je hun eigen goede redenen en argumenten voor verandering oproept (Rollnick, Miller en Butler, 2009).

(Van de begin letters kan de afkorting SOA worden gemaakt)



3.2 De eerste laag: de Principes

De eerste laag wordt gevormd door de principes van Motiverende Gespreksvoering. Deze zijn: Weerstand, Eigen Effectiviteit, Empathie en Discrepantie.

Weerstand

Soms is er al sprake van weerstand bij een cliënt alvorens een gesprek is gestart. Er kan ook weerstand ontstaan tijdens het gesprek. In beide gevallen heb je als hulpverlener invloed op de weerstand. Motiverende gespreksvoering gaat ervan uit dat weerstand in een gesprek niet kan worden toegeschreven aan individuele eigenschappen, maar dat het een resultaat is van de interactie tussen de hulpverlener en de cliënt. "De manier waarop een hulpverlener op weerstand reageert, maakt dat de weerstand toeneemt of afneemt". Het is contraproductief om weerstand te bestrijden. In Motiverende gespreksvoering veert de hulpverlener mee met de weerstand. Weerstand in een gesprek is een kans, mits deze wordt herkend en daar effectief op gereageerd kan worden.

Eigen Effectiviteit

Eigen effectiviteit is de mate waarin een persoon zichzelf in staat acht om bepaald gedrag uit te voeren. Eigen effectiviteit is een directe voorspeller van gedragsverandering en daarom een belangrijk element in Motiverende gespreksvoering. Het is hierbij belangrijk dat de hulpverlener het vertrouwen dat de cliënt heeft om het nieuwe gedrag uit te voeren ondersteunt en versterkt. Eerder succesvolle gedragsveranderingen van de cliënt kunnen hierbij behulpzaam zijn en de eigen effectiviteit van de cliënt ten opzichte van de nieuwe gedragsverandering verhogen.


Empathie

Hierbij gaat het om werkelijk inleven in de cliënt en niet doen alsof. Een empathische hulpverlener is begripvol. De houding die hieraan ten grondslag ligt is onvoorwaardelijke acceptatie. Dit begrip moet niet verward worden met instemming of goedkeuring. Het gaat erom het perspectief van een cliënt te begrijpen en te aanvaarden, zonder hiermee in te stemmen. Door middel van reflectief luisteren, laat de hulpverlener blijken dat hij/zij de perspectieven van de cliënt begrijpt.

Discrepantie

Motiverende gespreksvoering richt zich op de discrepantie die er bestaat, vanuit het perspectief van de cliënt, tussen het huidige en het toekomstige gedrag en/of situatie. Deze discrepantie kan worden opgeroepen doordat de cliënt zich bewust wordt van de voor- en nadelen van zijn huidige gedrag en/of situatie, afgezet tegen die van het toekomstige gedrag en/of situatie. Met andere woorden: inzicht krijgen in hoe ben of doe ik nu en hoe wil ik doen of zijn. Bij Motiverende gespreksvoering wordt ernaar gestreefd dat de cliënt zelf redenen voor verandering aandraagt, niet de hulpverlener.

(De beginletters vormen het ezelsbruggetje WEED)



2.3 De tweede laag: de Gesprekstechnieken

De tweede laag bestaat uit de gesprekstechnieken: Open vragen, Reflectief luisteren, Bevestigen, Samenvatten. Deze vier gesprekstechnieken worden ook wel de ORBS genoemd. De gesprekstechnieken worden geïntegreerd gebruikt en worden ingezet om ambivalentie te verkennen en om de redenen voor verandering helder voor ogen te krijgen (Miller en Rollnick, 2008).

Open vragen

Om cliënten te stimuleren het meest aan het woord te zijn en een thema aan te snijden worden open vragen gesteld. Open vragen beginnen met: wie, wat, waar, wanneer en hoe. Dit zijn vragen die geen aanleiding geven tot korte antwoorden. Door het stellen van open vragen wordt de cliënt uitgenodigd om zijn situatie te exploreren.

Reflectief luisteren

Na een open vraag geeft de hulpverlener enkele reflecties. Een reflectieve respons vraagt in wezen: "Is dit wat je bedoelt?" De hulpverlener maakt de keus waarop hij reflecteert.



Bevestigen

Bevestigingen zijn statements die worden gemaakt om aan cliënten waardering te tonen hoe allerlei zaken worden ondergaan of vanwege het begrip wat we hebben voor de ervaringen die zij beschrijven.

Samenvatten

Samenvattingen zijn opmerkingen die gebruikt worden om elementen uit het gesprek aan elkaar te koppelen en te versterken (Miller en Rollnick, 2008). Door af en toe samen te vatten merkt de cliënt dat de hulpverlener goed luistert. Bovendien geeft het structuur in het verhaal van de cliënt. Door een samenvatting te geven stemt de hulpverlener af of hetgeen hij/zij heeft gehoord hetgeen is wat de cliënt bedoeld. Door het geven van een samenvatting kan de hulpverlener een volgend gespreksonderwerp belichten.

2.4 Het dak

Op het fundament en de drie lagen rust het dak met daaronder twee kamers die gescheiden zijn van elkaar. De linker kamer staat voor het behoud van het huidige gedrag: **Status Quo**. De rechter kamer staat voor het in beweging komen van de cliënt: **Gedragsverandering**. De twee kamers met de scheidingswand illustreren ambivalentie. Aan de ene zijde behoud van het huidige gedrag en aan de andere zijde verandering van het huidige gedrag. Met behulp van gesprekstechnieken, de communicatiestijlen, de principes en het in acht nemen van de SPIRIT kan samen met de cliënt de ambivalentie worden onderzocht en zichtbaar gemaakt worden. De cliënt wordt ondersteund in het zoeken naar oplossingen om het huidige gedrag te veranderen of te behouden.

De **status quo** en **gedragsverandering** in het dak van het huis onderscheiden zich door taal. Bij status quo is de cliënt niet toe aan verandering of maakt hij/zij de weloverwogen keus het gedrag te behouden zoals deze is. Dit uit zich in taal waarin geen perspectief tot verandering hoorbaar is.

Bij gedragsverandering of de wens tot veranderen worden verandertaal en commitmenttaal onderscheiden.

Verandertaal is alle taal die wijst op wensen, mogelijkheden, redenen en behoeften tot verandering. Als deze taal wordt versterkt door interactie met de hulpverlener kan er commitmenttaal ontstaan.

Commitmenttaal is taal die laat horen dat er een daadwerkelijk voornemen is om tot verandering/ actie over te gaan. Dit wordt concreet gemaakt in een plan van aanpak waarin duidelijk wordt wie, wat, waar, wanneer en hoe.



4. Richting van counseling; de 3 communicatie-coachingsstijlen

Tijdens de counseling wordt gebruik gemaakt van communicatie- coachingsstijlen. Deze stijlen zijn: gidsen, volgen en richting geven. Vaak wordt een combinatie van deze drie stijlen gebruikt. Ook tijdens het coachen van collegae in het counselen wordt gebruik gemaakt van deze drie stijlen. Afhankelijk van behoefte, mogelijkheden en context worden de stijlen toegepast en ingezet door de hulpverlener. De drie stijlen weerspiegelen verschillende houdingen die je in een relatie kunt aannemen en aannames over de wijze waarop je in verschillende situaties te werk gaat.

Gidsen

Een gids helpt je de weg te vinden. Een goede gids kent de mogelijkheden en kan alternatieven aanreiken waaruit gekozen kan worden. Met het oog op gedragsverandering laat je door middel van de gidsende stijl weten: "Ik kan je helpen om hier je eigen oplossing voor te vinden". Motiverende gespreksvoering is een verfijnde vorm van de gidsende stijl (Rollnick, Miller, Butler, 2009).

Volgen

In de 'volgende' stijl ligt alle nadruk op luisteren. Je volgt wat de ander aangeeft. Met het oog op gedragsverandering laat je door middel van deze stijl weten: "Ik zal je niet veranderen of dwingen. Ik vertrouw erop dat je verstand hebt van jezelf en ik laat je dit in je eigen tijd en in je eigen tempo oplossen" (Rollnick, Miller, Butler, 2009).

Richting geven

In deze benadering neem je, althans tijdelijk, het voortouw. Daaruit vloeit een ongelijke relatie voort: ongelijkheid wat betreft kennis, deskundigheid, autoriteit of macht. Met het oog op gedragsverandering laat je door middel van de richtinggevende stijl weten: "Ik weet hoe je dit probleem kunt oplossen. Ik weet wat je moet doen". Van de ander wordt dan verwacht gehoor te geven of te schikken. Een richtinggevende stijl past bij talloze situaties waarin de ander voor besluiten, actie en advies van jou afhankelijk is (Rollnick, Miller, Butler, 2009).



5. Referenties

Heijman, T. en Feijter de, E. *Handleiding Counseling volgens Motiverende gespreksvoering met het Soa aids Gespreksmodel*. Herziening 2009. LCI. Bilthoven

Miller, W.R. en Rollnick, S. *Motiverende gespreksvoering. Een methode om mensen voor te bereiden op verandering*. 2008. Ekklesia. Gorinchem.

Prochaska, J. O. and C. C. DiClemente (1985). *Stages and processes of self-change of smoking: toward an integrative model of change*. Journal of Consulting and Clinical Psychology **51**: 390-395.

Rollnick, S. Miller, W.R. en Butler, C.C. *Motiverende Gespreksvoering in de gezondheidszorg. Werken aan gedragsverandering als je maar 7 minuten hebt*. 2009. Ekklesia. Gorinchem.