

Motiverende gespreksvoering

Motivatie versterken door gesprekken

Deze handleiding is slechts een korte samenvatting van een uitgebreider hoofdstuk over motiverende gespreksvoering. Je vindt meer informatie en een handige, uitgewerkte casus als voorbeeld in het oorspronkelijke hoofdstuk.

Goosen, J.G. & van der Laan, J. (2019). Werken met motiverende gespreksvoering in de schuldhulpverlening. 39-47. In van Geuns, R., Desain, L. & van der Weijden, R. (red.). Hulp bij armoede. Houten : Bohn Stafleu van Loghum

Ook op de website van [Gezond Leven](#) vind je een uitgewerkte casus rond gedragsverandering (in dit geval, stoppen met roken). Zij vertrekken hiervoor vanuit de drie componenten van gedragsverandering: willen, kunnen en er klaar voor zijn.

1. Motivatie vergroten als doel

Voor er een verandering in iemands gedrag plaatsvindt, is het nodig dat er een tegenstrijdigheid ontstaat tussen het huidige gedrag en belangrijke doelen of waarden die iemand nastreeft. Toegepast op schuldenvrij worden en blijven, moet de cliënt in budget- of schuldhulpverlening zelf ontdekken waarom het belangrijk voor hem is om te veranderen. Daarom is het niet de schuldbemiddelaar of hulpverlener die argumenten om te veranderen benoemt, maar de cliënt.

De techniek is bedoeld om de cliënt zelf het motief te laten vinden om zijn/haar gedrag te veranderen én om die motieven te versterken. Als schuldbemiddelaar of hulpverlener help je hiermee de cliënt om de tegenstrijdigheden in zijn/haar verhaal te herkennen en die op te lossen.

Gedragsverandering heeft drie componenten:

- het belang inzien (willen)
- vertrouwen hebben in het eigen vermogen (kunnen)
- gereed zijn voor een verandering (ervoor klaar zijn)

2. Vijf basisprincipes voor de schuldbemiddelaar en hulpverlener

- a. De schuldbemiddelaar/hulpverlener heeft een accepterende houding en is zich ervan bewust dat tegenstrijdigheden in het verhaal van de cliënt normaal zijn.

- b. De schuldbemiddelaar/hulpverlener helpt de cliënt doorheen het gesprek een verschil te ervaren tussen de huidige situatie en de gewenste situatie. Belangrijk is dat de cliënt zelf de redenen benoemt om het huidige gedrag te veranderen.
- c. De schuldbemiddelaar/hulpverlener gaat niet in discussie en probeert de cliënt niet te overtuigen. Oplossingen die de schuldbemiddelaar/hulpverlener aanreikt, leiden vaak tot weerstand. Belangrijk is dat de schuldbemiddelaar/hulpverlener en de cliënt geen onderlinge strijd voeren maar samenwerken.
- d. De schuldbemiddelaar/hulpverlener ziet weerstand van de cliënt als een signaal om van strategie veranderen. Door die weerstand vervolgens te benoemen en samen te onderzoeken welke andere opties er zijn en welke gevolgen die dan hebben, kan je weerstand breken.
- e. De schuldbemiddelaar/hulpverlener gelooft in de capaciteiten van de cliënt en laat dat merken. Wanneer de cliënt dit ervaart, wordt zijn/haar geloof in het eigen kunnen gesterkt.

3. Handvatten voor de schuldbemiddelaar/hulpverlener

Typisch voor motiverende gespreksvoering is open vragen stellen, reflectief luisteren, bevestigen en samenvatten. Als schuldbemiddelaar/hulpverlener ben je een geduldige gesprekspartner, je luistert, stelt open vragen zonder oordeel, zet de cliënt aan het denken en laat vooral de cliënt aan het woord. Je zoekt samen een oplossing.

- a. Vraag in het begin van een gesprek wat de cliënt graag wil bespreken. Zo betrek je de cliënt actief en maak je hem/haar bereid om mee te werken.
- b. Lok verandertaal uit. Dat zijn uitspraken in de richting van de gewenste situatie. Motiverende gespreksvoering gaat ervan uit dat individuen meer aanvaarden en handelen wanneer zij iets zelf willen. Hoe meer een individu zijn eigen keuze verdedigt, des te groter zal zijn toewijding daaraan zijn. Verandertaal is erop gericht uitspraken te ontlocken waarin cliënten tonen hoe gemotiveerd zij zijn om te veranderen en of zij denken hiertoe in staat te zijn (zie ook [Van Voornemen tot Resultaat](#)).
- c. Reflecteer over de uitspraken van de cliënt. Hiermee raad je in feite wat de ander bedoelt met een bepaalde uitspraak. Zo kan je nagaan of je de cliënt juist begrepen hebt.
- d. Erken de weerstand van de cliënt door diens gevoel te erkennen. Weerstand bij de cliënt betekent meestal dat de schuldbemiddelaar/hulpverlener niet goed afgestemd is op de cliënt. Ga op zoek naar de oorzaak en ga van daaruit verder. Benadruk dat er mogelijkheden zijn om iets aan de huidige situatie te doen.