

Motiverende gespreksvoering als basis voor verbindend communiceren

*“Mensen worden in het algemeen eerder overtuigd door de redenen die ze zelf hebben ontdekt en opgesomd, dan door de redenen die door anderen zijn opgesomd.”*

Blaise Pascal, 17e eeuw

Motiverende Gespreksvoering is een cliëntgerichte, directieve methode om de intrinsieke motivatie tot gedragsverandering van de ander te bevorderen. Het uitgangspunt bij Motiverende Gespreksvoering is dat de motivatie tot verandering vanuit de persoon zelf komt.

En dat blijkt nog best een uitdaging; de ander zelf laten benoemen dat er een wens tot veranderen is. Zeker als je als hulpverlener/coach of teamleider de ander graag wilt helpen en al diverse mogelijkheden ziet. Hoe je een dergelijke ‘reparatiereflex’ kunt onderdrukken is te leren in training. Een training over motiverende gespreksvoering staat vooral in het teken van houdingsaspecten die jou als hulpverlener kunnen ondersteunen in het begeleiden van de ander naar nieuw gedrag. Natuurlijk zullen ook gespreksvaardigheden, als reflectief luisteren en bekrachtigen, aandacht krijgen. De dagelijkse praktijk is ten alle tijden het uitgangspunt.

De belangrijkste houdingsaspecten zijn:

- **Oprechte interesse tonen**
- **Met aandacht (oordeelloos) luisteren**
- **Een beetje nieuwsgierig zijn.**

Wees je bewust van het feit dat mensen veel meer zeggen dan alleen hun woorden. Word of blijf nieuwsgierig naar de situatie/ het plaatje van de ander en probeer te voorkomen dat je door sturende vragen vooral je eigen plaatje compleet wilt krijgen. Soms kun je je laten verrassen.

Door op een passende manier te reageren op de uitspraken van de ander, waarbij empathische reflecties een belangrijke rol spelen, hoop je de ander uit te nodigen zelf te gaan pleiten voor verandering. En al je eenmaal “verandertaal” hoort dan is het interessant om te kijken of je via de juiste vragen nog meer verandertaal kunt ontlokken.

Alle trainingen staan in het teken van ervarend leren, waarbij de focus ligt op experimenteren met nieuw gedrag. De theorie wordt ter ondersteuning benut. Een deelnemer aan een training formuleerde heel mooi “ik realiseerde me plotseling dat ik geen lastige patiënten meer heb, maar lastige interacties”.

Motiverende gespreksvoering is aan te leren. Helaas niet in een sessie van 2 uur. Training en oefening is noodzakelijk. Een leertraject kan in verschillende fasen worden opgeknipt.

Een eerste enthousiasmerende kennismaking; de zogenaamde inspiratiesessie

Een traject van meerdere sessies om vaardigheden aan te leren (online, offline en als e-learning)

De zorg voor het borgen van de aangeleerde vaardigheden in de praktijk (bijv. via coaching on the job).