

Motivational Interviewing:

“ontdek de kracht van motiveren”

Stijn van Merendonk
Trainer



@stijnvmerendonk



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

Definitie

Motivational interviewing is:

- Een gespreksmethodiek die gericht is op het versterken van iemands eigen motivatie en bereidheid voor verandering
- Waarbij het oplossen van ambivalentie en aandacht voor verandertaal belangrijke elementen zijn
- Evidence based, steeds bredere toepassing
- Prettig voor zowel geveer als ontvanger
- Meer een manier van *zijn* dan een techniek



video

- En hoe ging dat?
- Wat gebeurde er?
- Wat was het gevolg?



Motiveren

- Wie kan de patiënt het beste motiveren/overtuigen?
- Zelfperceptie theorie (Bem)
- Wat hoorde hij zich zelf zeggen?



Defensieve houding:
“Je lijkt het niet te begrijpen, Ik bepaal zelf wat ik doe”

Confronterende houding:
“ik weet wat goed voor je is en zal je vertellen waarom”

**Nadelen van
veranderen**

**Voordelen
van niet
veranderen**



**Voordelen
van
verandering**

**Nadelen van
niet
veranderen**



Volledige ongemotiveerd?



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

Intrinsieke motivatie

“Mensen kunnen en willen wel veranderen
.....maar willen niet veranderd worden”.

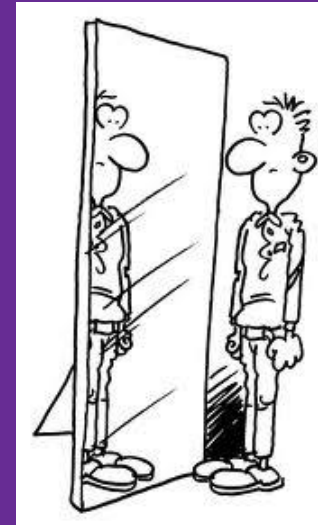


Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

Hoe werkt gedragsverandering?

- Normaal proces
- Toch ook lastig



- Succes vooral afhankelijk van motivatie



Extrinsieke motivatie



- Voordeel: sneller effect
- Nadeel: effect beperkt als je niet aanwezig bent



Intrinsieke motivatie

Opgebouwd uit:

- Wensen
- Kunnen
- Vertrouwen of het gaat lukken
- Redenen iemand heeft om te veranderen
- Nodig vinden om **NU** te veranderen

Welke is het belangrijkste?







Ontdek de kracht van moedervet

Ambivalentie

- Het twee kanten gevoel
- Beeld buitenwereld
- Vaak wil iemand wel..... en.....toch ook weer niet



Ambivalentie



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

De “Reparatie reflex”

Onze neiging tot:

- Oplossen
- Overtuigen
- Confronteren
- Analyseren
- Doceren
- Moraliseren
- Redden
- Half luisteren



Ambivalentie = een wipwap

Hoe meer argumenten jij aanlevert:

Hoe meer de ander:

zijn tegenargumenten geeft



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

Ambivalentie

- Normaal proces

Wel lastig:

- Appels en peren vergelijken (heden,toekomst)
- Ongemakkelijk gevoel (twijfel is niet fijn)
- Kan verandering in de weg staan

Voor ons

- Je hoort 'JA' en later ook 'NEE'
- Men wil niet overtuigd worden



Motiveren

Conclusie:

- Effectiever als iemand zelf oordeelt over wat goed of slecht voor hem is en daarmee zichzelf overtuigt (zelfperceptie theorie Bem)



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

Ambivalentie (oefening)

Bespreek, achterhaal de twee kanten



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren

Als je echter motivatie
gaat ontlocken...



Zal de balans een
keer doorslaan...

MI & SDM

- Op welke manier zou MI helpend kunnen zijn bij SDM?
- Goed contact met patiënt
- Ambivalentie bespreken/“oplossen”
- Neutrale houding professional
- Wijze van informatie uitwisselen
- Inzicht, bereidheid, openstaan, motivatie vergroten bij patiënt



4 Stappen (SDM)

- Voorbereidende stap
- Choice talk
 - Uitwisselen van informatie, aanbieden keuzemogelijkheden
- Option talk
 - Alle opties bespreken
 - Effecten en kansen bespreken
 - Overwegen voor en nadelen
- Decision talk
 - Komen tot besluitvorming



4 vragen (SDM)

- Wat zijn de mogelijkheden?
- Wat zijn de voor en nadelen?
- Hoe waarschijnlijk is het dat deze optreden?
- Wat is voor mij van belang?



Afsluiting



Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering

Ontdek de kracht van motiveren