

CISC is meer dan een techniek aanleren

**Motiverende gespreksvoering (MGV)
m.b.t. aanleren/ volhouden van CISC**

Opleiding: 4dg theorie/ 3 halve dg praktijk + toets



SIMPLE →

← **COMPLEX**

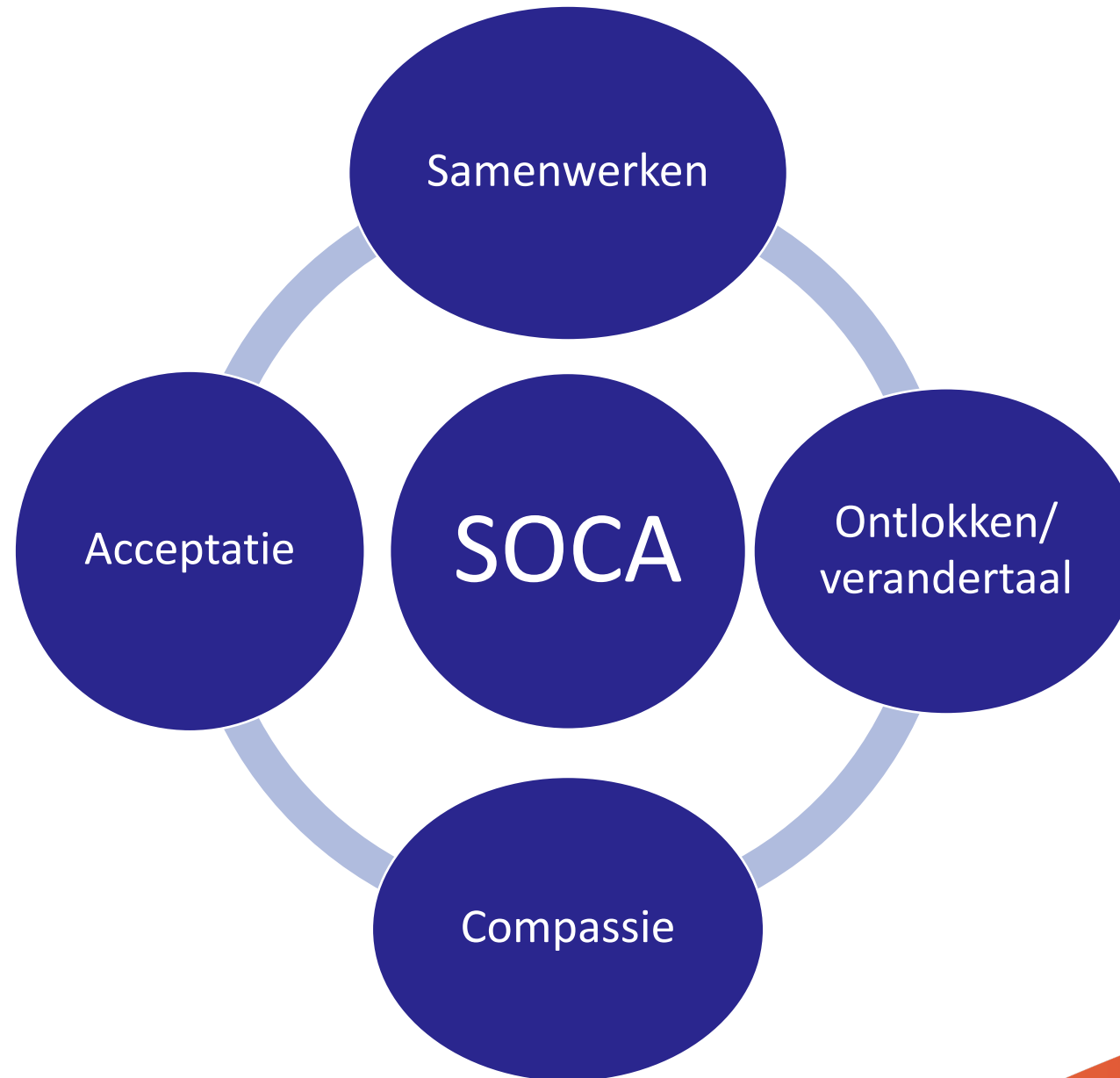
Obstakels



- MGV is een manier om gedragsverandering te begeleiden
- MGV = een op samenwerking gerichte gesprekstijl die iemands motivatie en bereidheid tot verandering ontlokt en versterkt
Het oplossen van ambivalentie en aandacht voor verandertaal zijn belangrijke elementen. Het welzijn en de autonomie van de ander staan hier voorop
- MGV = voor patiënten die weigeren, twijfelen, ondersteuning nodig hebben, die het niet alleen kunnen
- We gaan op zoek waar de belemmering ligt
- We gaan op zoek waarom een patiënt niet wil sonderen of ermee wil ophouden

“
Mensen willen wel
veranderen, maar niet
veranderd worden

De spirit van MGV



Theorie: Reparatiereflex of verbeterreflex

Hoe?

- “We moeten helpen”
- Vanuit een verantwoordelijkheidsgevoel voelen we ons verantwoordelijk voor het oplossen van problemen van een ander = corrigeren en adviseren
- Om onszelf of iets anders te verbeteren

Wn?

- Betrokkenheid/ deskundigheid/ waarden/bedreiging/vermoeidheid

Een voorbeeld van een reparatiereflex

- *Je wil graag gezonder gaan leven. Je weet al lang wat hiervoor nodig is, maar je vindt het lastig. Op je fiets naar het werk is wel gezond, maar levert ook praktische problemen op, en ongezond eten en drinken is toch zo lekker en ook zo gezellig. Je vraagt hulp aan een coach,*

“Het is belangrijk dat jij nu echt stappen gaat zetten, Jouw gezondheid zal steeds verder achteruit gaan, Vanaf morgen moet je echt op de fiets naar het werk, En je kunt voortaan het beste boodschappen doen op een moment dat je geen honger hebt en dan meteen ook geen lekkere dingen meer kopen”

Theorie: Reparatiereflex

Hoe vr ontvanger?

- Voelt zich niet begrepen
- Zal zich verdedigen tegen wat wij zeggen

Vormen van reparatiereflex

- Oplossen voor een ander
- De ander willen overtuigen
- Oordelen uiten over gedrag
- Confronteren met gevolgen van gedrag
- Analyseren van gedrag
- Moraliseren
- Beter-weten
- Doceren
- Slecht/half luisteren

Theorie: ambivalentie

- = menselijk
- We horen verandertaal en behoudtaal
- “ja maar” = het refreintje van ambivalentie
- Fase waarin iemand heel lang kan blijven hangen
- Hier opgepast als HV met reparatiereflex!!!

ik wil wat aan mijn gewicht doen = verandertaal, maar ik heb al van alles gedaan en ik hou het nooit vol = behoudtaal



Hoe deed ik het vroeger



Kernvaardigheden

–ORBS

- Open vragen
- Reflecteren
- Bekrachtigen
- Samenvatten



Open vragen (ORBS)

Wie



Wat



Hoe



Wanneer



Welke



Waar



....



Wat maakt dat ..



Open vragen (ORBS)

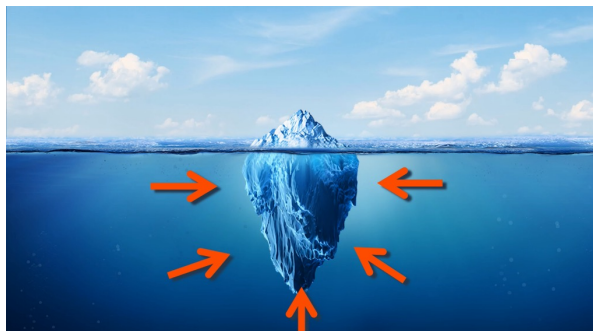
- De deur open zetten
 - Geeft de ander ruimte
 - Interesse tonen en info verzamelen
 - Uitnodigen tot zelfonderzoek
- Teveel gesloten vragen?



Hoe vind je het om hier te zijn?
Wat weet je al over zelfsondage?
Hoe zou je het kunnen aanpakken?

Reflecteren (ORBS)

- Kort, to the point
- Niet in vraagstelling
 - U voelt zich niet op u gemak?
 - U voelt zich niet op uw gemak
- Begin met **Je**
- Effect?
- Wat is het niet?



Eenvoudige reflectie

Complexe reflectie

Gevoelsreflectie:
Je bent boos/
geschrokken/ je bent
trots/ je bent gelukkig

Dubbelzijdige reflectie:
Ik zou heel graag van mijn SPK af geraken
en starten met zelfsondage en heb ook de
intentie maar dan komt mijn agenda op de
proppen , mijn werk en moet ik annuleren,
er komt altijd iets tussen

Coach:

Je werk weerhoud jou ervan om te starten
en toch heb je wel de intentie, de moed
om ermee van slag te gaan

Bekrachtiging (ORBS)

Doel? Sterke kanten en veranderpotentieel/ werkrelatie verbeteren

Hoe?

Formule:

- Je gedrag
- Toon waardering en reageer niet met “ik vind dit”
- Benoem eerst het voordeel van het gedrag of het positief effect voor de persoon zelf, daarna het voordeel voor anderen of de toekomst

Vervolgens kun je doorvragen “hoe is het je gelukt om...? Hoe kun je dit meer inzetten?”

Verschil tussen compliment en bekrachtiging?

Je bent een echte doorzetter, daarmee bereik je veel en zal je ver komen. Hoe kan jou deze eigenschap helpen in de situatie waarin je nu zit?

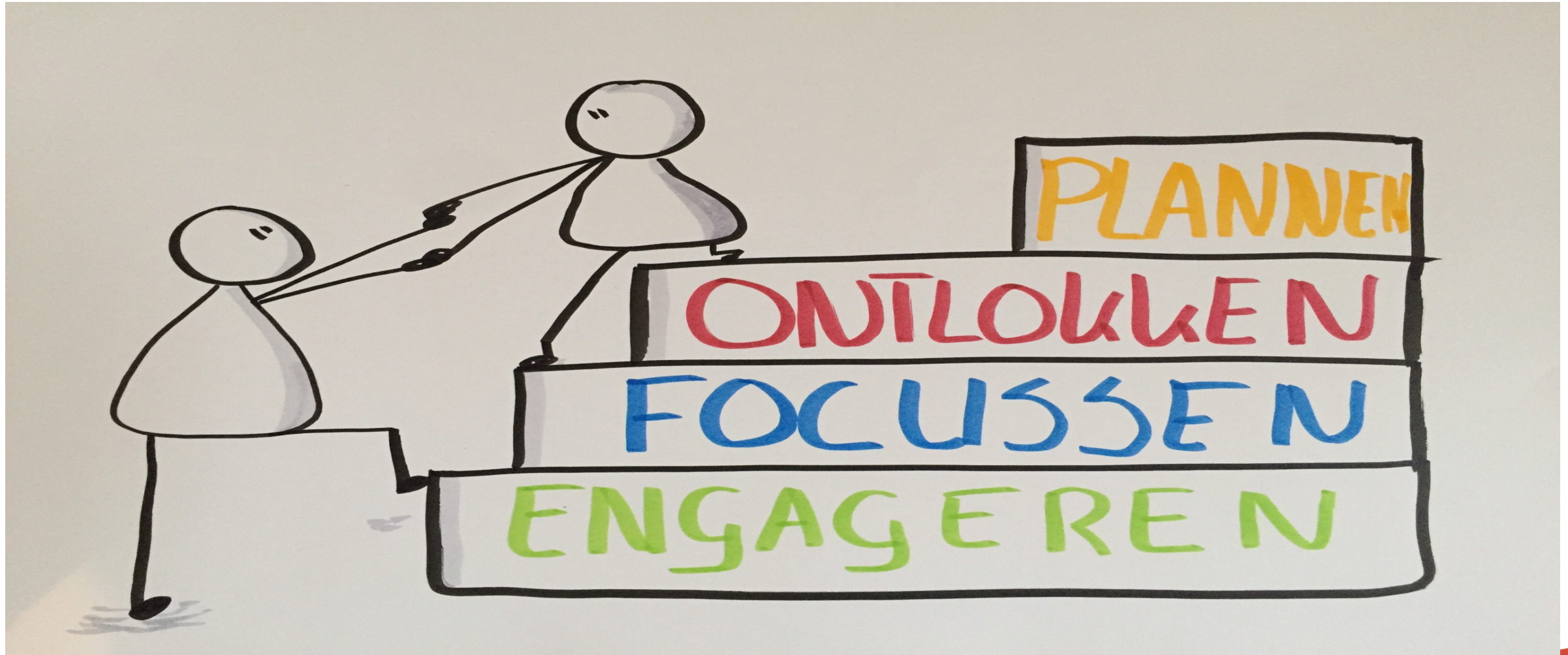
je bedoeling was goed, het liep niet zo als je gewild had en je weet wat je de volgende keer anders gaat doen

Samenvatten (ORBS)

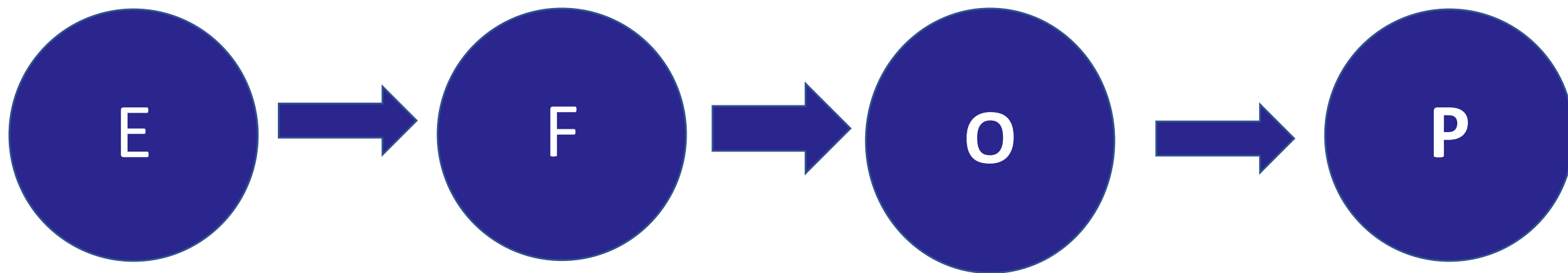
- Laten zien dat je luistert
- Helpt structuur aanbrengen in het gesprek
- Check of je het goed begrepen hebt
- Hoort de ander zijn verhaal nog eens

Laat me eens op een rijtje zetten
wat je me hebt verteld of mag ik
even samenvatten?

De verschillende trappen binnen MGV



De verschillende trappen binnen MGV



Weerstand volgen

Weerstand leiden

Engageren

Motiverend informeren/
Linken leggen

Contact maken

E

Situatie
verhelderen

ORBS

Engageren

- Verbinding maken
- Mandaat ...mag ik?
- SOCA
- Motiverend adviseren:
 - Vraag wat de ander al weet
 - Wat weet je al over...?/ wat heb je ontdekt via internet?/ ...
 - Vraag welke informatie nuttig kan zijn
 - Wat zou je willen weten over?
 - Vraag toestemming om daar iets over te vertellen
 - Het hoeft voor u niet van toepassing te zijn maar wat voor een ander goed werkt
 - Vraag wat de persoon met deze informatie kan
 - Heb je iets aan die informatie, kan je hiermee verder?

Focussen

ORBS

Toestemming
vragen

F

Prioriteer en
kies een
focuspunt

Vragen naar
meer mogelijke
thema's

Benoemen van
besproken thema's

Focussen

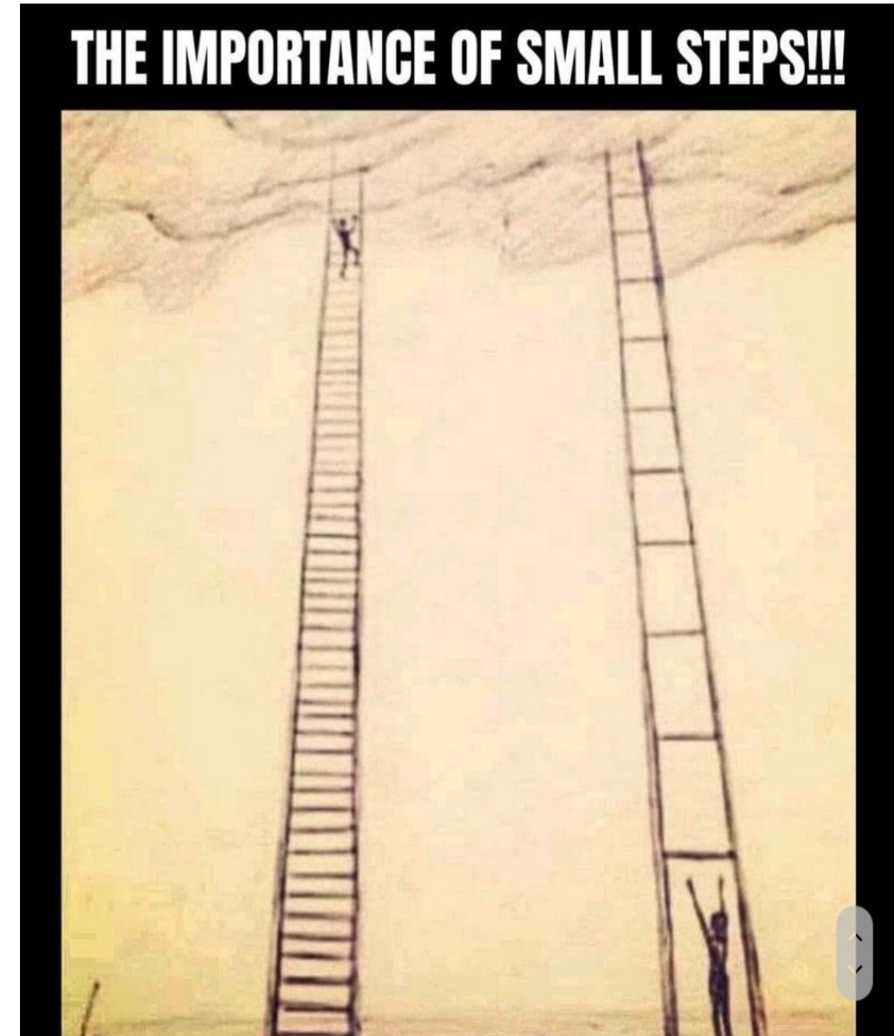
“ik weet dat u van me wil dat ik me iedere dag sondeer, maar het doet zoveel pijn. Nog maar te zwijgen over die blaasontstekingen. Op mijn werk vinden ze het ook raar als ik het daar doe. Wat moeten ze wel niet van me denken. Ik schaam me. Ook naar mijn partner toe, merk ik. Ik lig er echt wakker van. Ik pieker veel.”

– Welke gespreksonderwerpen kunnen er hier aan bod komen?

Focussen

- Aantal keer sonderen = techniek
- Pijn
- Relatie met partner
- Schaamte/ onzekerheid
- Blaasontstekingen
- Slechte nachtrust, piekeren

Heldere focus/ de richting is duidelijk/ de richting is nog niet duidelijk



Ontlokken

Motiverend
informereren:
Ambivalentie
doorbreken

Strategieën
verandertaal

0

ORBS

Strategieën
vertrouwenstaal

Ontlokken



Ontlokken

– Strategieën om vertrouwenstaal te ontlokken:

- Hypothetische verandering
- Schaalvraag vertrouwen
- Sterke kanten en hulpbronnen
-

– Indien je behoudtaal reflecteert, krijg je behoudtaal terug

- Behoudtaal hier = Je ziet er geen mogelijkheden voor/ Het is een heel gedoe, dat sonderen
- Verandertaal hier = Je realiseert je dat het wel belangrijk is voor je om te sonderen

– Strategieën om verandertaal te ontlokken

- Schaalvraag belang
- Willen: Wat wil je bereiken
- Redenen hebben: Wat zou het de moeite waard maken om ...?
- Nodig vinden: Hoe belangrijk vind je dit?
- Kunnen: Hoe zorg je ervoor dat het kan lukken?

Al dat gedoe met dat sonderen, ik moet eraan denken dat ik die sondes bij mij heb, de helft van de tijd is dit niet zo, Ze geven mij een rotgevoel, Het zal ergens wel goed voor zijn, maar het lukt mij gewoon niet

Verandertaal ontlokken met waarden
= sleutel tot motivatie

Bvb wat maakt die waarde zo belangrijk voor je
Wat kan een eerste stap zijn ...

Ontlokken

– Opgepast met deze soort vragen:

- Waarom heb je dat niet gedaan?
- Waarom rook je?
- Hoe komt het dat je...
- Wat zit er da...
- Wat zijn de...
- ...veranderen?
- ...gegeven?
- ...hand?
- ...soit meer kan?

ONLOKKEN VAN BEHOUDTAAL!!!!

Weerstand volgen

Behoudtaal/ Verzet/Wrijving

- Nieuwsgierig zijn
- Reflectief luisteren
- Bekräftiging autonomie “jij bepaalt”
- Zeg sorry “het is niet mijn bedoeling om”

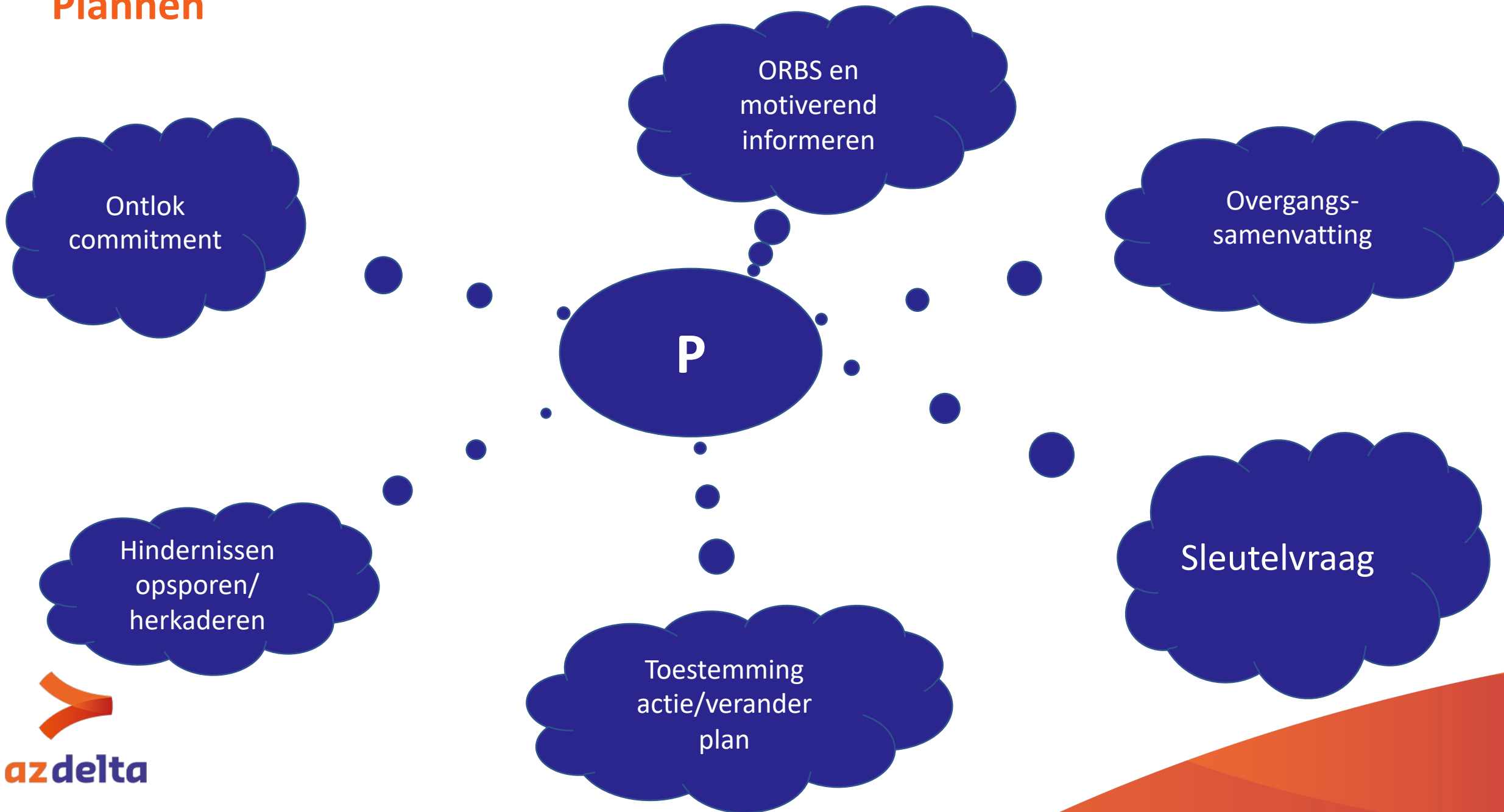


DANS MEE

Weerstand leiden

- Versterkte reflecties
- Herkader behoudtaal
- Ontlok verandertaal
- Motiverend informeren
- Wees duidelijk, geef keuzes

Plannen



PLannen

– Wat is het nut van goed plannen?

– HOE werkt dat?

1. Gereedheid herkennen (hoe weet je of de ander klaar is om echt iets te veranderen?)

1. Je hoort minder vaak behoudtaal

2. Discussies nemen af

3. De ander stelt vragen als:

4. De ander denkt zelf na over bepaalde oplossingen of checkt hoe jij daar over denkt

PLannen

Overgangssamenvatting geven en sleutelvraag stellen

< verandering:

Zullen we eens kijken hoe je het

Zou kunnen aanpakken?

Welke ideeën heb je hierover?

> verandering:

Vind je het goed dat ik alles wat er

Besproken is op een rij zet?

- vat de ambivalentie samen

- eindig met de verandertaal

- stel een sleutelvraag:

Als je dit zo allemaal hoort, wat denk je dan?

Hoe wil je nu verder gaan?

Wat wordt de volgende stap?

Wat ben je nu van plan?

PLannen

3. Samen een actieplan formuleren

Vragen bij het opmaken van een plan:

Hoe zou je de verandering willen aanpakken?

Welke stappen ga je zetten?

Wat is het allereerste dat je zou kunnen doen?

Hoe zorg je ervoor dat deze eerste stap echt gaat lukken?

Hoe klaar ben er ervoor op een schaal van 0 tot 10 om het zo aan te pakken?

MAAR OOK

Welke uitdagingen of hindernissen voorzie je?

Hoe zou je daar mee om kunnen gaan?

Wat zou voor jou in dat geval kunnen werken?

Hoe zouden anderen daar mee om gaan?

PLannen

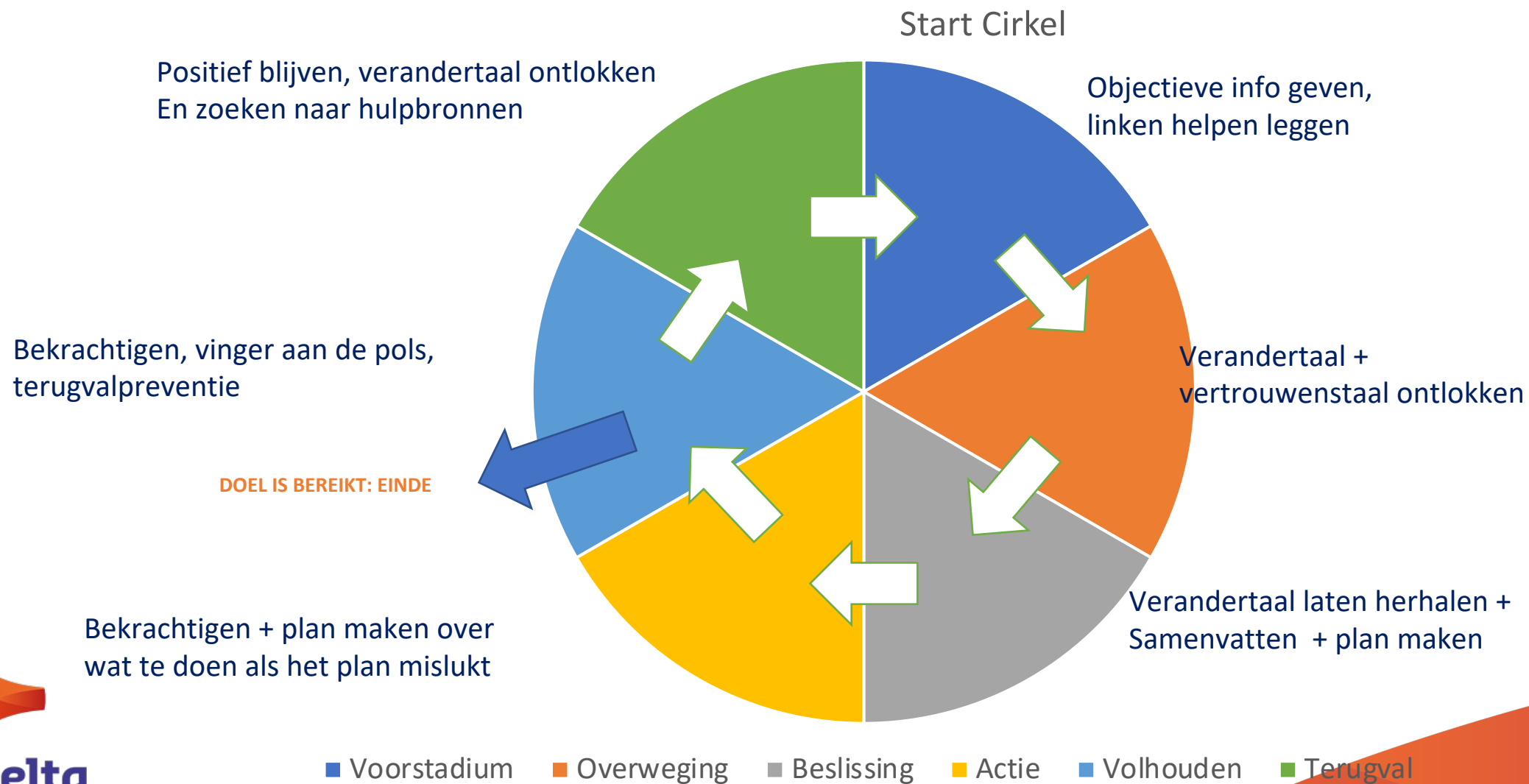
4. **Verbintenis** (commitment) ontlocken/ versterken

- hoe klaar ben je er voor (schaalvraag)
- wat heb je nodig om dit vol te houden?
- hoe weet je dat het gelukt is?
- wie ga je als hulpbron inzetten?

Bij zwakke commitment bvb “ik zal proberen” meer commitmenttaal ontlocken/
plan bijstellen of uitstellen

VB van een gesprek

Cirkel van gedragsverandering



CASUS

Situatie:

Man met nefrostomiekatheter, zuurstoffles, blind op li oog (trombose).

Vroeger wandelclub, veel en aangename contacten

Vandaag:

Opstaan  eten  PC  eten  PC/ TV weet niet naar wat hij kijkt  eten  slapen

Wanneer de buur komt moet echtgenote contacten leggen maar patiënt is liefst van al gerust gelaten, Ook zijn nicht die regelmatig belt wil hij niet spreken, Neemt de telefoon nooit op

Echtgenote mag gaan en staan waar ze wil maar durft dit niet, is altijd op haar ongemakken, mocht er zich iets voordoen.

Nog vragen?



Contact:

- nicole.depont@azdelta.be
- 051/ 23 78 06