

Disclosure belangen spreker

(potentiële) belangenverstrengeling

Voor bijeenkomst mogelijk relevante
relaties met bedrijven

- Sponsoring of onderzoeksgeld
- Honorarium of andere (financiële) vergoeding
 - Aandeelhouder
- Andere relatie, namelijk ...

MSL inspiratie voor
professionals



Begeleiden van gedragsverandering

Agenda

- Motiverende Gespreksvoering; wat is het, wat maakt het anders dan andere benaderingen en waarom zou je het willen leren?
- Kun je gedrag beïnvloeden tijdens een gesprek?
- Hoe kun je motivatie beïnvloeden tijdens een gesprek?
- Wat is er voor nodig om Motiverende Gespreksvoering te leren?



Motiverende Gespreksvoering (=MG)

Een samenwerkingsgerichte communicatiestijl om intrinsieke motivatie voor verandering op te roepen en te versterken (W. Miller & S. Rollnick)

Wat maakt het anders dan andere benaderingen?

- Evidence-based (meer dan 240 publicaties)
- Focus op het helpen bij oplossen van ambivalentie
- De concepten Behoudstaal en Verandertaal en het ontlocken en reageren daarop



Waarom zou je het willen leren?

Onderzoeksresultaten:

- Verhoogde mate van therapietrouw en actieve houding van client tijdens gesprek (Burke et al, 2004)
- Versterking van vertrouwen van client in verandering en self-efficacy (Cassin et al, 2008)
- Meer succes bij behandeling het stimuleren van gezondere voedingspatronen en lichaamsbeweging (Hetteema et al, 2005; Vasilaki et al, 2006 ea)
- Toegenomen satisfactie en meer plezier in gesprekken (Skinsky et al, 2013)

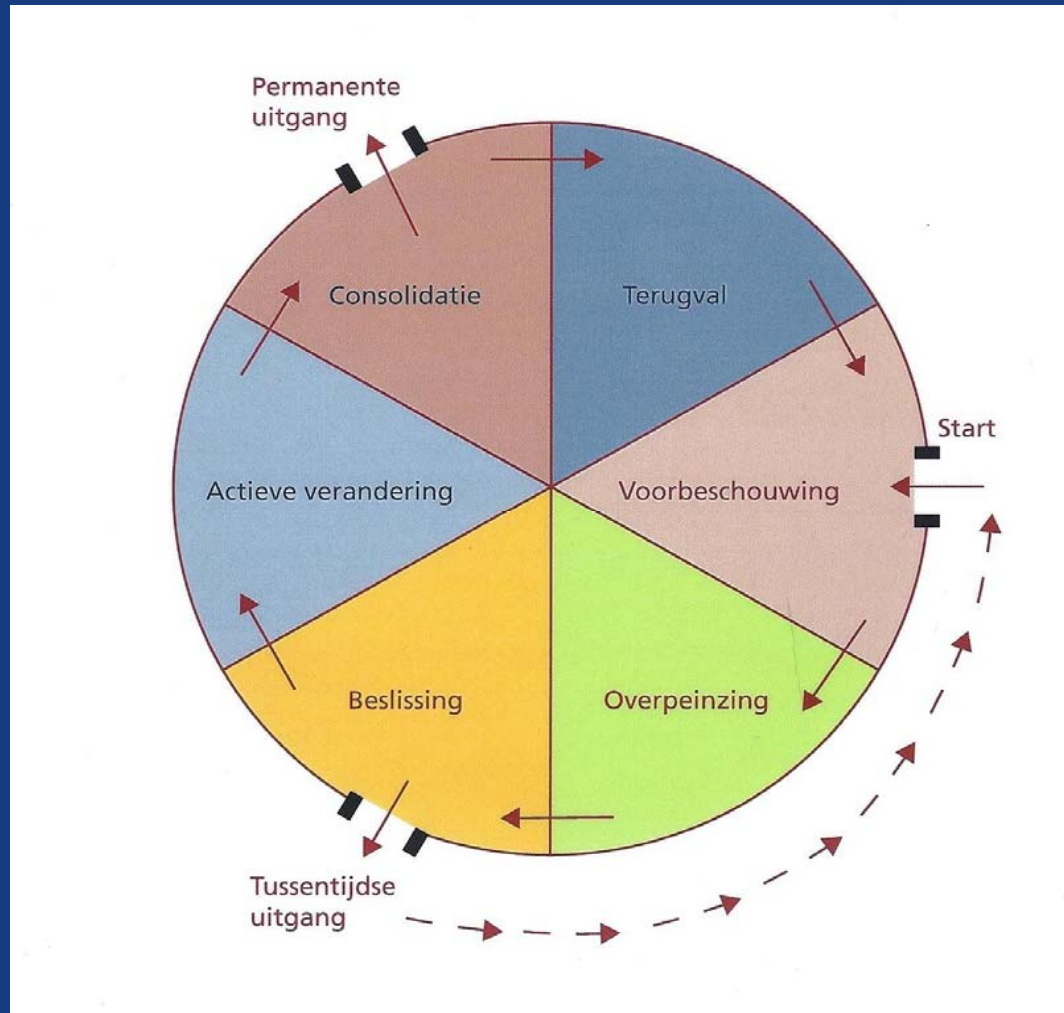


Kun je gedrag beïnvloeden tijdens een gesprek?

- Kun je motivatie beïnvloeden tijdens een gesprek?
- Motivatie is een mate van bereidheid en varieert in de tijd.
- Met name mensen die ambivalent zijn, zijn in sociale interactie beïnvloedbaar.
- Gedrag is afhankelijk van *willen, kunnen en durven*



Waar sluit u in uw gesprekken op aan?



Hoe kun je motivatie beïnvloeden tijdens een gesprek?

- Empathie werkt!
- Vraag de cliënt naar beweegredenen om te veranderen i.p.v. de argumenten ervoor aan te dragen *'Wij zijn geneigd te geloven in wat we zelf zeggen'*
- Wees blij met ambivalentie! Accepteer hoe het is voor de cliënt en ondersteun bij zelfonderzoek
- Versterk het zelfvertrouwen van de cliënt (efficacy)
- Informatie en advies geven; breng uw medisch oordeel feitelijk, laat uw persoonlijk oordeel erbuiten, vraag naar wat het betekent voor de cliënt



De reparatiereflex

De automatische neiging om te herstellen, te genezen, de ander op de 'goede weg' te brengen

- **Hoe meer u als arts deze reflex toepast hoe kleiner de kans dat de client het gewenste gedrag gaat uitvoeren**

Adviezen uit een goed hart:

'U zou eens, u moet, het is beter voor u als u ..'



Als je MG toepast dan...

Kernpunten voor nu

- Empathie is belangrijk! (en ook te leren)
- Respecteert u autonomie en moedigt u aan tot zelfonderzoek: "de client is de expert"
- Vermijd u de reparatiereflex en ontlokt u de beweegredenen voor verandering bij de client
- Ziet u ambivalentie als energie voor verandering
- Durft u het onaf te laten zijn



Wat is er voor nodig om MG te leren?

Interesse, training en feedback

Onderzoek wijst uit dat het effect van een 3 daagse training Motiverende gespreksvoering (waarbij aansluitend geen feedback op gesprekken worden gegeven) na 4 maanden is verdwenen.

Literatuurtip: 'Motiverende gespreksvoering in de gezondheidszorg, werken aan gedragsverandering als je maar 7 minuten hebt' W.R. Miller, S. Rollnick en C. Butler 2007





Wilt u meer weten over het begeleiden van gedragsverandering m.b.v. Motiverende Gespreksvoering?

U kunt u aanmelden voor 1 van de open inschrijvingstrainingen in 2014 van MSL inspiratie voor professionals

Neem contact op via contact@paraat.info of/en kijk op www.paraat.info

Hartelijk dank voor uw aandacht!

Martha Lettenga

