

Tool [GezondNL.nl](https://www.gezond.nl): Motivational interviewing

Motivational Interviewing (MI) is een directieve persoonsgerichte gespreksstijl, bedoeld om verandering van gedrag te bevorderen door ambivalentie ten opzichte van verandering te helpen verhelderen en op te lossen. Hierbij wordt de ander gestimuleerd om zelf (mede) verantwoording voor de behandelingskeuze te nemen.

De onderstaande vijf principes spelen een belangrijke rol bij Motivational Interviewing:

1. Wees empatisch

Leef je werkelijk in in een ander en doe niet alsof je meeleeft (bijvoorbeeld mee-hummen zonder dat je je werkelijk inleeft)! Door reflectief te luisteren, laat je blijken dat je begrijpt wat een ander zegt, voelt en denkt. In een sfeer van vrijheid heeft de ander de gelegenheid na te gaan of zijn gedrag de oorzaak is voor problemen en welke aspecten er aan zijn of haar probleemgedrag kleven.

2. Weerstand? Mee-veren!

Weerstand is een product van de kwaliteit van de communicatie tussen jou en anderen. Het is dus geen onderdeel van het 'ziektebeeld' of de pathologie van de ander. Daarmee wordt het niveau van weerstand ook jouw verantwoordelijkheid. Hoge niveaus van weerstand worden geassocieerd met lage kansen op gedragsverandering, dus het is jouw taak om weerstandsniveaus zo laag mogelijk te houden.

Als er in een gesprek sprake is van weerstand kun je daar ten positieve gebruik van maken. Allereerst is het een signaal dat je het contact met de ander dreigt te verliezen, indien de weerstand aanwezig blijft of zelfs toeneemt. Je kunt dan bijvoorbeeld reflecties toepassen om met de weerstand mee te veren, door je in het standpunt van de ander te verplaatsen en diens argumenten te herhalen, eventueel met zekere overdrijving.

3. Ondersteun eigen-effectiviteit

Je ondersteunt en versterkt het vertrouwen dat anderen in zichzelf hebben datgene te doen dat nodig is om hun doelen te bereiken: de eigen-effectiviteit. Geloof en hoop zijn van invloed op het slagen van gedragsverandering. Je versterkt de succeservaringen van de ander door verandering in gedrag te bevestigen. Verder lokt het positieve ervaringen uit door bijvoorbeeld af te spreken tijdelijk haalbare veranderingen door te voeren.

4. Ontwikkel discrepantie

In een motiverend gesprek wordt geprobeerd de balans te veranderen tussen 'hoe je bent' (het gewoontegedrag) en 'hoe je wilt zijn' (gewenst gedrag). Een techniek die gebruikt kan worden, is de ander de baten en lasten van de huidige leefstijl te laten uiteenzetten. Je streeft daarnaast naar explicitering en verscherping van verschillen tussen huidig gedrag en mogelijk ander, nieuw gedrag. Door het uitlokken van zelfmotiverende uitspraken roept je discrepantie op bij de ander.

5. Discussie/argumentatie vermijden

Een eventuele keuze die iemand maakt om te veranderen accepteer je altijd. Iemand is zelf deskundig en verantwoordelijk voor beslissingen die zijn eigen leven betreffen. Een discussie wijst op een defensieve houding. Een zodanige houding is improductief als de ander tot verandering moet komen. Jij werkt juist samen met de ander naar een positieve beslissing om te veranderen en de nadruk ligt op de eigen verantwoordelijkheid en keuzevrijheid van de ander. De relaties tussen coach-sporter of gids-bergbeklimmer zijn meer van toepassing dan die van arts-patiënt of hulpverlener-cliënt.