

MOTIVERENDE GESPREKSVOERING IN DE PRAKTIJK

Marlies Jellema

Boom



Met onderstaande unieke activeringscode krijg je via **www.boomstudent.nl** toegang tot de online leeromgeving. Deze code is persoonsgebonden en gekoppeld aan deze editie. Na activering van de code is de online leeromgeving twee jaar toegankelijk. De code kan tot zes maanden na het verschijnen van een volgende editie geactiveerd worden. De code is eenmalig te gebruiken. Deze activeringscode is alleen bruikbaar voor een studentlicentie en geeft geen toegang tot de docentomgeving van het platform. Ben je docent? Dan heb je jouw activeringscode per e-mail ontvangen. Deze code activeer je op **boomdocent.nl**.

Beeld omslag: Emma Raben, Amsterdam

Beeld binnenwerk: Shutterstock.com

© 2025 M. Jellema | Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl.

No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher. No part of this publication may be reproduced in the context of text and data mining for any other purpose which is not expressly permitted by law without permission of Boom Uitgevers.

ISBN 9789024450350

NUR 133

www.boomstudent.nl

www.boom.nl/hogeronderwijs

Inhoud

Voorwoord		6
0	Inleiding	8
	0.1	Introductie 8
	0.2	Leeswijzer 10
	0.3	Literatuur 12
1	Mensen helpen veranderen en groeien	15
	1.1	Inleiding 15
	1.2	De methode motiverende gespreksvoering 17
	1.3	Wanneer zet je motiverende gespreksvoering in? 19
	1.4	Veranderen gaat met moeite 20
	1.5	Een onderzoekende methode 25
	1.6	Persoonsgericht werken 28
	1.7	Samenvatting 30
	1.8	Literatuur 31
2	De heart & mind van motiverende gespreksvoering	35
	2.1	Inleiding 35
	2.2	Het eerste aspect van je houding: partnerschap 35
	2.3	Het tweede aspect van je houding: acceptatie 38
	2.4	Het derde aspect van je houding: empowerment 42
	2.5	Het vierde aspect van je houding: compassie 46
	2.6	Voorbeeld van spirit in een gesprek 49
	2.7	De theorie in praktijk brengen 53
	2.8	Meer dan techniek 55
	2.9	Taken in gespreksvoering 56
	2.10	De kracht van je spirit 61
	2.11	Samenvatting 65
	2.12	Literatuur 66
3	De gesprekstechnieken	69
	3.1	Inleiding 69
	3.2	Vier gesprekstechnieken 69
	3.3	Open vragen stellen 69

3.4	Bekrachten	71
3.5	Reflecteren	72
3.6	Samenvatten	74
3.7	Samenvatting	75
3.8	Literatuur	75
4	Ken je talent in gesprekken	77
4.1	Inleiding	77
4.2	Je sterke kanten inzetten	77
4.3	Je blinde vlekken kennen	81
4.4	Leren van succes	85
4.5	Acceptatie van jezelf	87
4.6	Ontlokken van je eigen motivatie	92
4.7	Compassie en zelfcompassie	96
4.8	Samenvatting	101
4.9	Literatuur	102
5	Een goede gesprekspartner zijn	105
5.1	Inleiding	105
5.2	Al je nieuwsgierigheid inzetten	105
5.3	Activeren van anderen	110
5.4	Niet 'aan', maar met of voor iemand werken	113
5.5	Je reparatieflex onderdrukken	117
5.6	Samenvatting	121
5.7	Literatuur	121
6	Echt samenwerken	125
6.1	Inleiding	125
6.2	Wat is partnerschap?	125
6.3	Het beeld van je beroep kritisch bekeken	127
6.4	Samen oplopen	129
6.5	Gelijkwaardigheid, en je kennis en expertise dan?	131
6.6	Respect en empathie	135
6.7	Wat weet ik er ook van?	138
6.8	Verdragen en een eigen weg gunnen	141
6.9	Samenvatting	142
6.10	Literatuur	143
7	Taal herkennen	145
7.1	Inleiding	145
7.2	Verandertaal	145
7.3	Behoudtaal	155

7.4	Samenvatting	158
7.5	Literatuur	158
8	Het ontlocken van motivatie	161
8.1	Inleiding	161
8.2	Ontlocken van belang	162
8.3	Vertrouwen ontlocken	170
8.4	Alles uit de kast trekken	177
8.5	Daar is de motivatie	180
8.6	Samenvatting	186
8.7	Literatuur	187
9	Een manier van zijn	189
9.1	Inleiding	189
9.2	In de schoenen van een ander	191
9.3	Compassie vanuit je authenticiteit	194
9.4	Hoe je compassie inzet	196
9.5	Kan het ook te veel zijn?	198
9.6	Kleur je eigen basishouding	199
9.7	Samenvatting	200
9.8	Literatuur	201
	Over de auteur	202
	Index	203

Voorwoord

Motiverende gespreksvoering is een methode die is ontwikkeld in de praktijk. De methode sloeg aan vanwege het positieve effect op de verandering en het welzijn van de personen aan wie motiverende gespreksvoering werd aangeboden. De grondleggers, Ben Miller en Steven Rollnick, hebben vanuit hun nieuwsgierigheid en betrokkenheid samen met anderen onderzocht wat de reden van het succes van deze methode is. De praktijk werkte verrassend goed en de grondleggers houden zich sindsdien samen met uitvoerende professionals bezig met de vraag wat werkt en waarom. Door observeren en coderen zijn vele gesprekken inmiddels tot in de details geanalyseerd om te ontdekken wat werkt en wat beter kan.

In mijn werk als therapeut, supervisor, coach en hulpverlener heb ik gemerkt dat motiverende gespreksvoering van waarde is voor klanten, coachees of cliënten (in het vervolg: klanten of cliënten genoemd) en professionals. Ik zet de methode zelf met veel plezier in. Motiverende gespreksvoering heeft mijn manier van werken op alle vlakken beïnvloed. En het heeft invloed gehad op mij als persoon. Ik heb veel van deze methode geleerd als het gaat om het gebruik van gesprekstechnieken en de houding die ik aanneem tijdens een gesprek. De houding waarmee en de manier waarop je motiverende gespreksvoering inzet, blijft mij in het bijzonder interesseren. Je houding bepaalt wat je doet. Het draait bij motiverende gespreksvoering namelijk niet alleen om wát je doet, maar in grote mate ook om hóé je het doet. Door de specifieke basishouding die je aanneemt bij motiverende gespreksvoering creëer je als professional een optimaal en veilig samenwerkingsklimaat waarin mensen kunnen veranderen en groeien. Achter de methode ligt een groot vertrouwen in de lerende kracht en het herstellend vermogen van mensen. Het uitgangspunt van motiverende gespreksvoering is dat niemand ongemotiveerd is. Dat maakt het tot een krachtige, waardige, maar ook ingewikkelde methode.

Dit boek gaat over die basishouding van motiverende gespreksvoering. Dit wordt de *spirit* van motiverende gespreksvoering genoemd. Sinds 2023 wordt de manier van werken van motiverende gespreksvoering omschreven als werken vanuit de *heart & mind* van motiverende gespreksvoering, oftewel werken vanuit hart en hoofd. Het bestaat uit vier elementen: partnerschap, acceptatie, compassie en empowerment.

Motiverende gespreksvoering gebruik je als je mensen wilt helpen bij veranderprocessen en groei. Dit zijn kwetsbare processen. In de jaren dat ik als opleider en trainer werkte, en als hulpverlener en therapeut voor doelgroepen met complexe veranderwensen stond, merkte ik dat hoe je met mensen omgaat, *alles* uitmaakt. Dat is nu precies de grote kracht

van motiverende gespreksvoering. Het is veel meer dan een aantal gesprekstechnieken; het is een manier van zijn bij je cliënt of klant (Miller & Rollnick, 2013). Ik ervaar dit in elk gesprek en elke training.

De grondleggers van motiverende gespreksvoering, Miller en Rollnick, verwijzen regelmatig naar de bekende humanistische psycholoog Rogers en zijn ideeën over houding. Rogers beschreef al dat de manier waarop je met de ander omgaat, bepalend is voor de effectiviteit van gesprekken (Miller & Rollnick, 2013). Alles wat je doet (of laat), komt hieruit voort. Rogers noemde dit *a way of being*.

Ik ben al mijn collega-professionals motiverende gespreksvoering, alle cliënten, supervisanten, coaches en professionals die ik heb opgeleid en getraind bijzonder dankbaar dat ik met hen heb mogen samenwerken. Het is een genoegen om dit werk te mogen doen en daarbij steeds zelf te mogen blijven leren. Het schrijven van een boek is iets waar ik ontzettend veel plezier aan heb beleefd. Ik ben de uitgever, redacteuren en meelezers dankbaar voor het meelesen en meedenken over dit boek.

Ik wens je veel plezier bij het lezen van dit boek en vooral bij het inzetten van deze mooie methode in de praktijk.

Marlies Jellema
Voorjaar 2025

Inleiding

0

0.1 Introductie

Motiverende gespreksvoering is als methode ontwikkeld om mensen te helpen bij verandering. Ben Miller en Steve Rollnick zijn de grondleggers van de methode. Motiverende gespreksvoering is een specifieke manier van praten met mensen die is ontwikkeld om mensen te ondersteunen bij hun veranderwens en daarmee bij te dragen aan hun welzijn. De methode is, na jaren onderzoek, ontwikkeld tot een methode om verandering en groei in gang te zetten.

Om te kunnen veranderen en je te kunnen ontwikkelen is motivatie nodig. Veranderen is complex en vraagt veel van ons als mens. We weten niet altijd goed wat we willen en waarom we iets willen. Bovendien leidt iets willen nog niet meteen tot het gedrag dat nodig is om dat te bereiken. Veranderen is ook een kwetsbaar proces. Als je wilt veranderen, loop je ook het risico dat iets niet lukt, dat je faalt of dat je vertrouwde leven verandert. Veranderen vraagt daarom een specifieke aanpak. Motivatie heeft namelijk veel invloed op gedrag, maar lijkt niet altijd logisch.

Aan de methode motiverende gespreksvoering ligt een bepaalde visie op motivatie ten grondslag. Daarbij worden twee aspecten van motivatie onderscheiden: belang en vertrouwen. Als er geen belang is, is er ook geen motivatie. Het belang van de gewenste verandering voor iemand is bepalend. Als je het niet belangrijk vindt, is de kans klein dat je aan de slag gaat. Datzelfde geldt voor het vertrouwen. Iemand die een wens heeft, maar ernstig twijfelt aan de eigen capaciteiten en mogelijkheden om dat voor elkaar te krijgen, zal veel moeite hebben met het veranderproces. Bij motiverende gespreksvoering praat je met je cliënt of klant over dit belang en vertrouwen, omdat het vertrouwen daardoor kan groeien. We noemen dat proces 'ontlocken'. Motiverende gespreksvoering biedt hiervoor de technieken en de houding.

Het ontlocken van motivatie bij de ander en de ander empoweren om te veranderen is een proces dat veel compassie vraagt, en respect voor de autonomie van de ander. Bij motiverende gespreksvoering ontlok je de innerlijke drijfveren én de innerlijke kracht bij de ander. Dit ontlocken en empoweren vraagt een specifieke houding naar de mensen die je in je werk spreekt.

Er zijn verschillende handboeken over motiverende gespreksvoering die de methode toelichten. De grondleggers hebben zelf een zorgvuldig opgebouwd en stevig onderbouwd handboek geschreven, dat vier keer is herzien: *Motivational interviewing, helping people change and grow* (Miller & Rollnick, 2023). Ook zijn er vakboeken voor verschillende beroepsgroepen zoals *Motiverend coachen* van Van Hoyer et al. (2023) en boeken voor trainers zoals *Praktijkboek Motiverende gespreksvoering* van D'Hondt en Claessen (2019) en *Motiveren kun je leren* van Jellema (2024). Dit boek gaat over het ontwikkelen van de basishouding, oftewel de *spirit* van motiverende gespreksvoering, omdat deze houding bepaalt hoe je motiverende gespreksvoering inzet. Het boek is bedoeld voor iedereen die motiverende gespreksvoering wil leren kennen, die motiverende gespreksvoering inzet en die meer wil leren over een stevige en effectieve houding in gesprekken.

De houding die je aanneemt, de *spirit*, heeft veel invloed op het uiteindelijke effect van de gesprekken. Werken vanuit de *spirit* doe je vanuit een specifieke overtuiging over mensen en leren, ook wel werken vanuit de *heart & mind* genoemd. We houden in dit boek ook de termen *spirit* en werken vanuit de *heart & mind* aan.

Motiverende gespreksvoering lijkt een overzichtelijke en simpele methode, maar de methode is niet gemakkelijk. De achterliggende mensvisie en uitgangspunten bepalen hoe je het doet en welke keuzes je maakt over wat je technisch inzet. Motiverende gespreksvoering werkt als je aan de slag gaat vanuit de onderliggende attitude, ofwel houding, een *state of heart & mind* waarbij je volledig betrokken bent bij het welzijn en het proces van de ander vanuit volledige gelijkwaardigheid.

Naast de basishouding omvat motiverende gespreksvoering ook specifieke gesprekstechnieken en taken die doorlopen worden. Deze technische theorie wordt hoofdzakelijk behandeld in module 3.

De ontwikkeling van je houding, die bepaalt welke techniek je kiest, is ingewikkeld. Dit heeft alles te maken met de afwegingen over de in te zetten gesprekstechnieken. De houding bepaalt alles wat je doet of laat tijdens gesprekken die je voert. Dit boek helpt je bij het ontwikkelen van deze houding. Je vindt in dit boek (geanonimiseerde) voorbeelden en casussen uit de praktijk om te illustreren hoe dat eruit kan zien.

Deze uitgave is een uitnodiging tot het leren kennen van je sterke kanten in de *spirit* en het ontdekken van aspecten waarin je verder kunt groeien. Waarschijnlijk zet je al veel in en zul je herkenning vinden. Je ontdekt ook wat je beter kunt laten in de praktijk. Je traint je eigen *heart & mind* en *spirit*. Het ontwikkelen van deze *spirit* is een levenslang leerproces.

0.2 Leeswijzer

In **module 1** lees je over het ontstaan van motiverende gespreksvoering. Motiverende gespreksvoering is ontwikkeld, en wordt doorontwikkeld en gemeten vanuit de *heart & mind*. Deze onderzoekende manier van werken zit in elk gesprek en in de methode an sich. Hoe dat werkt, leggen we in deze module uit. Je leert de grondleggers kennen en je leest over het netwerk dat hen bijstaat bij het voortdurend doorontwikkelen van motiverende gespreksvoering. Je ontdekt de achterliggende gedachten en inzichten uit onderzoek die bepalend zijn geweest voor hoe motiverende gespreksvoering werkt. Je leert in deze module hoe veranderen werkt en hoe moeilijk veranderen is. Daarbij lees je over weerstand en ambivalentie. Vanuit de *heart & mind* van motiverende gespreksvoering werken houdt in dat je persoonsgericht werkt. Wat dat betekent, lees je in de laatste alinea van deze module.

In **module 2** wordt dieper ingegaan op de *heart & mind* en de *spirit* en leer je de vier facetten van de *spirit* kennen: partnerschap, acceptatie, compassie en empowering. Je leest hoe het gedachtegoed in de wetenschap is gegroeid en hoe de grondleggers gebruikmaken van kennis en inzichten uit de humanistische en cliëntgerichte hoek van de psychologie. Je ontdekt niet alleen wat deze facetten inhouden, maar ook waarom deze van waarde zijn als je werkt aan verandering en groei. Door voorbeelden krijg je een beeld van hoe de *spirit* in de praktijk eruit kan zien. Ook leer je wat het van jou als professional vraagt om de *spirit* in te zetten.

In **module 3** vind je een uitleg over de gesprekstechnieken en de taken van motiverende gespreksvoering. Wanneer je deze inzet met in je achterhoofd de *heart & mind*, en je vanuit de *spirit* handelt, zijn deze gesprekstechnieken effectief. Hoe dat werkt en hoe alles zich tot elkaar verhoudt, wordt hier uitgelegd.

De gesprekstechnieken bestaan uit open vragen, bekrachtigingen, reflecties, ontlokken en samenvatten. Wanneer je wat inzet en waarom, lees je ook in deze module. Je leert de vier taken kennen: engageren, focussen, ontlokken en plannen. Ook leggen we uit hoe je daarmee je cliënt kunt gidsen bij het onderzoeken van motivatie.

Module 4 gaat over jou. Je wordt in deze module uitgenodigd stil te staan bij wat je in de praktijk (al) doet, wat werkt en hoe jij dit wilt en kunt aanvullen, scherpstellen, bijschaven en optimaliseren. Je leert je eigen sterke kanten kennen en je ontdekt waarom het werkt om vanuit je sterke kanten te leren in plaats van de focus te leggen op wat er beter kan. Je ontdekt hoe de *spirit* jouw ontwikkeling kan optimaliseren en hoe de *spirit* jouw ontwikkeling en welzijn als professional beïnvloedt. Je leest ook hoe je een rolmodel kunt zijn door de *spirit* op jezelf toe te passen en voor te leven.

In **module 5** wordt leren samenwerken behandeld. Eerst lees je over de kaders van je beroep. Om vanuit de *heart & mind* en de *spirit* te kunnen werken, moet je weten welk beeld je hebt van je beroep. In onze sociale beroepen zitten veel patronen, *bugs*, die in de historie van het werk zijn ontstaan en die soms lijnrecht tegenover wetenschappelijke inzichten en visies uit de praktijk staan.

Hoe scherper jouw beeld van je beroep is, hoe beter je je eigen beroepsidentiteit kent en hoe beter jij jezelf als professional kent, en hoe makkelijker het ook is om je vak uit te oefenen. Hoe dat zit, lees je in deze module. Je leert in deze module de begrippen respect, gelijkwaardigheid, empathie en professionele nederigheid kennen en je leert hoe je hier in je beroep je voordeel mee kunt doen.

Module 6 gaat over motivatie, in het bijzonder over het empoweren van de ander en het ontlocken van motivatie bij de ander. Je ontdekt een scala aan mogelijkheden die je als professional hebt om motivatie bij de ander te beïnvloeden. Je leest hoe je belang kunt laten groeien zodat de kans op veranderen toeneemt. Je leert hoe je hierbij waarden kunt inzetten, hoe je verhalen en humor kunt gebruiken, en hoe je vertrouwen kunt bekrachtigen zodat het groeit. Je werkt verschillende hulpmiddelen uit die je in kunt zetten en je leest hoe je afweegt wat en wanneer je dit alles inzet.

In **module 7** ontdek je welke rol taal speelt in de methode motiverende gespreksvoering. Je leert de begrippen verandertaal en behoudtaal kennen. Je ontdekt hoe je de mate van motivatie kunt horen in de taal, en wat dat betekent voor de kans dat iemand aan de slag gaat met veranderen. Je leert het begrip WeRKeN (willen, redenen, kunnen en noodzaak) kennen. Je ontdekt hoe deze taal voorbereidend werkt. Ook ontdek je hoe je mobiliserende taal hoort en leer je het begrip CAS kennen (commitment, actietaal en stappen zetten), en je leert wat dat betekent voor een veranderproces. Ook ontdek je wat vertrouwenstaal is en wat deze gespreksvorm kan betekenen voor verandering en groei.

In **module 8** leer je hoe jouw manier van werken een *manier van zijn* kan worden. Je ontdekt hierbij de kracht van compassie als kompas in jouw manier van werken. Je verdiept je in het verschil tussen empathie en compassie en hoe je compassie optimaal kunt benutten in je gesprekken.

Omwille van de leesbaarheid houden we in dit boek hij/hem aan voor personen, maar in alle situaties kan daar vanzelfsprekend ook hij/hem, zij/haar en hun/hen voor gelezen worden. Ook wordt de veelvuldig gebruikte term 'motiverende gespreksvoering' afgekort tot MGv.

In de online leeromgeving vind je de theorie van het boek, aangevuld met oefenopdrachten en video's. Zo kun je direct oefenen met de opgedane kennis. Als in het boek wordt verwezen naar de online leeromgeving, vind je een icoontje van een laptop in de marge. Voor docenten is aanvullend lesmateriaal beschikbaar.

0.3 Literatuur

D'Hondt, R, & Claessens, J. (2019). *Praktijkboek motiverende gespreksvoering*. Ekklessia.

Miller, W.R., & Rollnick, S. (2023). *Motivational Interviewing: Helping People Change and grow* (4th edition). Guilford Press.

Van Hoyer, K., Bolsius, O., & Jellema, M. (2023). *Motiverend coachen*. Noordhof.



Mensen helpen veranderen en groeien

1

1.1 Inleiding

In deze module maak je kennis met de grondleggers van motiverende gespreksvoering (MGV) en de psychologische grootheden die voor hen inspirerend waren. Je ontdekt hoe de methode is ontwikkeld en hoe de mensvisie en de manier van werken daarbij bepalend zijn. Daarna ontdek je in welke situaties je MGV inzet en wat motivatie precies is. Wanneer je dat scherp hebt, kun je goed inschatten in welke situaties je er wat aan hebt. MGV is immers een aanvulling op andere methoden en past niet bij elke vraag. Het moet wel om motivatie gaan. Dat veranderen niet vanzelf gaat, wordt nader uitgelegd. Veranderen is een weerbarstig proces. Het kunnen zien en horen van de motivatie van de ander gaat jou helpen de ander door zo'n veranderproces te gidsen. Het werkt goed om begrippen als weerstand en inzicht te begrijpen. Die worden ook nader toegelicht.

Een veranderproces is ook een leerproces. MGV draagt bij aan persoonlijke groei. Hoe dat in zijn werk gaat en hoe jij daar een positieve invloed op kunt hebben, lees je ook in deze module. Bijdragen aan groei is een van de mooie kanten van het werken met MGV. Het is een methode die veel werkplezier en voldoening kan geven en zodoende bij kan dragen aan je eigen ontwikkeling en groei. Vanuit kennis over de methode, het ontstaan en de grondleggers ervan ontdek je hoe nieuwsgierigheid en onderzoek bijdragen aan de methode en het welzijn van de mensen die je in je werk spreekt. Deze manier van werken heet persoonsgericht werken.

Bas en zijn wens om gezonder te leven

Bas heeft een hartinfarct gehad. Hij is erg geschrokken en wil gezonder leven. Rachida, de praktijkondersteuner van de huisarts, ziet een geschrokken en gemotiveerde man. Bas geeft aan dat hij zich ervan bewust is dat roken niet gezond is. Dat weet hij echt, meldt hij. Dat is mooi, denkt Rachida, daar zijn we het over eens. Rachida stelt een plan voor hem op om te stoppen met roken en informeert hem over het proces. Bij de volgende afspraak blijkt Bas niets met de adviezen te hebben gedaan. Bas is nog steeds het vertrouwen in zijn lichaam kwijt, maar rookt gewoon door. Rachida snapt er niets van en haalt alles uit

de kast om uit te leggen hoe belangrijk het stoppen met roken nu is. Bas leunt steeds verder achterover tijdens het gesprek, waardoor Rachida nog harder gaat werken om tot Bas door te dringen.

Deze casus laat zien hoe het kan gaan bij het begeleiden van mensen die een verandering wensen. Vanuit betrokkenheid en expertise willen we de ander graag helpen. En wanneer de ander passief wordt of de hakken in het zand steekt, gaan we vaak harder werken. Voor Bas leverde de houding van Rachida een gevoel van afkeuring en betutteling op, waardoor zij minder goed konden samenwerken. Bas en Rachida leken een gemeenschappelijk doel te hebben: de kans op een nieuwe hartaanval verkleinen. Rachida zag hierbij echter een andere weg voor zich dan Bas. Bas wilde een combinatie van gezond leven en toch roken. Zo tegenstrijdig kunnen de wensen van mensen immers zijn. Hij zag op tegen het moeilijke proces van stoppen en had er geen vertrouwen in. Natuurlijk weet hij dat het slecht is, maar nu, met alle stress van de hartaanval, voelde hij zich meer afhankelijk van de sigaret dan ooit.

Bas en Rachida hebben een gemeenschappelijk idee nodig over het proces dat nodig is. Dat leek er te zijn, maar dat was er niet. Voor Bas is het van belang te weten dat de twee dingen die hij wil, de ambivalentie die hij ervaart, niet samen kunnen en dat hij daarin een keuze heeft te maken. Dat vraagt van Rachida om hem aan het werk te zetten met deze ambivalentie en vanuit dat startpunt Bas te gidsen om zijn motivatie te verkennen. Op die manier kan de motivatie groeien, doordat Bas meer doordrongen raakt van de noodzaak om te stoppen met roken. Dat geeft ook ruimte om met zijn vertrouwen aan de slag te gaan. En dat maakt de kans op gedragsverandering uiteindelijk groter.



Motiverende gespreksvoering zet je in als je denkt dat motivatie een rol speelt. De methode is simpel, maar niet eenvoudig (Miller & Rollnick, 2023). Het bestaat uit een basishouding en gesprekstechnieken en je doorloopt specifieke taken. Motiverende gespreksvoering is geen methode die floreert door het inzetten van de juiste technieken. Het is de manier van in contact zijn met de ander die de effectiviteit ervan bepaalt. Die manier van zijn noemen we ook wel de basishouding of *spirit*. De **spirit** is de concrete uitwerking van de mensvisie en visie op veranderen die we de *heart & mind* noemen. Om te weten hoe dat zit, leer je in deze module wat motiverende gespreksvoering is en hoe het is ontstaan. Wellicht werk je al met MGV of voer je als professional veel gesprekken vanuit andere methoden. Om MGV in te kunnen zetten is het waardevol om iets te weten over de achtergrond van de methode. Bij MGV gaat het namelijk niet zozeer om *wat* je doet, maar vooral *hoe* je het doet. En dat is goed te begrijpen als je weet hoe de methode is ontstaan en hoe deze werkt.

De manier waarop de methode MGV ontwikkeld is, geeft een goed beeld van hoe de spirit is ontstaan en hoe deze in alle vezels van de manier van werken terug te vinden is. Bijvoorbeeld in het onderzoek naar de effectiviteit, in het doorontwikkelen van de methode, en in het trainen en opleiden van trainers en professionals. In alles vind je de uitgangspunten van de methode terug, zonder dat ze in beton gegoten zijn. Er wordt namelijk voortdurend met nieuwsgierigheid bekeken wat werkt en wat beter kan.

Maak nu de opdracht:

Reflectie - Je eigen motivatie (1)



1.2 De methode motiverende gespreksvoering

Ben Miller en Steven Rollnick zijn de grondleggers van de methode motiverende gespreksvoering. Zij zijn al sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw bezig met de vraag hoe je mensen kunt motiveren tot veranderen. Zij werkten met mensen die moeilijk te motiveren leken en waarbij het veranderproces ingewikkeld en moeizaam was. MGV is ontwikkeld voor kwetsbare doelgroepen en werkt goed bij herstelondersteunend, cliëntgericht en krachtgericht werken. MGV maakt gebruik van de expertise en krachten van mensen. De grondleggers legden zich in eerste instantie toe op het begeleiden van mensen die een verandering wilden aangaan. Bij veranderen speelt motivatie altijd een rol. Dat geldt niet alleen voor ingewikkelde en therapeutische processen, maar voor elke verandering, hoe groot of klein ook. Motiverende gespreksvoering is dan ook breed inzetbaar bij uiteenlopende doelgroepen, vragen en contexten. Waar het om veranderen gaat, kan MGV van nut zijn.

Motiverende gespreksvoering is in de beginjaren ontwikkeld in en voor de verslavingszorg. Dat is een vakgebied waarbij je gerust kunt spreken van weerbarstige, complexe en zware veranderprocessen. Het afkicken van of omgaan met een verslaving vraagt op fysiek en sociaal gebied het uiterste van mensen. Mensen die kampten met verslaving werden in

die tijd door de grondleggers van motiverende gespreksvoering beschreven als een moeilijk te motiveren doelgroep (Miller & Rollnick, 2013). Ze zouden veel weerstand om te veranderen laten zien. Door wijsheid uit de praktijk op dit vlak zijn Miller en Rollnick en hun collega's van gedachten veranderd over wat weerstand is. Zij zijn weerstand op gaan vatten als een natuurlijk en onmisbaar onderdeel van elk veranderproces. Dat vroeg om een nieuwe blik op veranderen en anders kijken naar weerstand. Deze andere blik bleek voor andere doelgroepen en vakgebieden van grote waarde, omdat het bij veel menselijke processen om veranderprocessen gaat.

Doordat de grondleggers en het steeds groter groeiende internationale netwerk van trainers en onderzoekers blijven onderzoeken wat effectief is, ontstaat er een steeds scherper beeld van wat werkt in de praktijk. Dat gaat op voor de technische kant en zeker ook voor de houding. De vraag 'Wat draagt bij aan het proces van de ander?' staat bij al het onderzoek centraal. De vraag 'Wat doet de professional en welk effect heeft dat?' is tot op de dag van vandaag leidend voor de methode.

Daarbij blijkt dat het niet alleen om technieken en trucs draait. De manier waarop de professional werkt en vanuit welke grondhouding is veel bepalender. Deze manier van werken is in de spirit, de geest van MGV, terug te vinden. De achterliggende visie wordt in het nieuwste werk van Miller en Rollnick (2023) de *heart & mind* van MGV genoemd, omdat de professional vanuit het hart aanwezig is bij de ander, maar ook heel doelgericht en directief (vanuit het denken) het gesprek stuurt. Dat dit zo bepalend is voor het effect van de methode, komt in onderzoek veelvuldig terug en daarmee vormt deze visie een belangrijke basis voor de methode en voor de manier van werken waar het in dit boek om draait.

Het doel bij motiverende gespreksvoering is niet om een ander een bepaalde motivatie op te leggen, maar om de motivatie die in een ander leeft, bij die persoon te ontlocken. Wat in de kiem aanwezig is aan motivatie, capaciteit en kracht probeer je te laten groeien tijdens jullie gesprekken. Het werk van Miller en Rollnick en het netwerk om hen heen levert waardevolle wetenschappelijke inzichten op, en concrete handvatten voor de praktijk van professioneel begeleiders (Miller & Rollnick, 2023). Motiverende gespreksvoering draagt (zo weten we nu) niet alleen bij aan het vergroten van de motivatie van mensen, maar ook aan hun persoonlijke groei (Miller & Rollnick, 2023).

Dat MGV een empowerend effect heeft op de persoonlijke groei van mensen, is een nieuw inzicht. Miller en Rollnick zijn als jonge professionals ooit gestart met het ontwikkelen van een methode die mensen hielp om een verandering voor te bereiden. Dit lees je terug in de ondertitel van hun eerste werk: *Preparing people for change* (1991). Hun methode is langzamerhand doorontwikkeld tot een methode die bijdraagt aan persoonlijke groei, iets wat tijdens de ontwikkeling en het onderzoek langzamerhand duidelijk werd (Miller & Rollnick, 2023). De ondertitel van hun laatste boek (2023) luidt dan ook: *Helping people change and grow*.