

Motiveren voor hulp

In deze fase gaat het om de erkenning van de gesprekspartner voor de zorgen die je hebt of de problemen die zich voordoen. Vanuit erkenning ontstaat bereidheid tot hulp en door de manier van gespreksvoering kan je gesprekspartner gestimuleerd worden tot het aanvaarden c.q. zoeken van hulp.

Het motiverende gesprek

Het motiverende gesprek kun je inzetten als je de gesprekspartner wilt toeleiden naar hulp. Bij een gesprek is het van belang dat niet alleen jij maar ook de gesprekspartner aandacht schenkt aan de signalen en het gedrag. De geuite zorg kan bij de ander uiteenlopende reacties oproepen. Hij kan het probleem herkennen en erkennen en zelfs opgelucht zijn als hij zelf ook al twijfels had bij bepaald gedrag. Hij kan het probleem echter ook ontkennen. Er is dan vaak sprake van weerstand tegen de erkenning van het probleem of tegen het zelf in actie komen om er iets aan te doen.

Een gesprek met een gesprekspartner die het probleem erkent, herkent en gemotiveerd is om er iets aan te doen, verloopt soepeler dan een gesprek met een gesprekspartner die het probleem ontkent. Weerstand kan te maken hebben met de interactie tussen jou en de ander, met gebrek aan kennis, bezorgdheid, boosheid of een laag gevoel van eigenwaarde ('ik doe het niet goed').

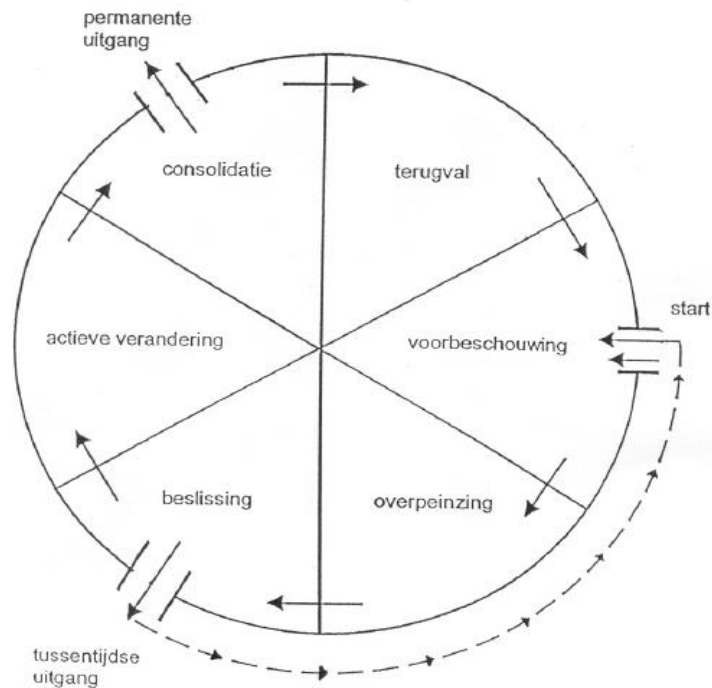
Motivatie is geen vaststaand gegeven, maar een vorm van gedrag. En gedrag is te beïnvloeden. Dit betekent dat je als professional invloed kunt uitoefenen op de motivatie van je gesprekspartner door een open communicatie op gang te houden.

Het 'draaideurmodel' van Prochaska en DiClemente.

Het is een cirkel die verschillende fasen aangeeft waarin een gesprekspartner zich kan bevinden vanaf het moment dat een zorg of probleem aangekaart wordt. Hij stapt de draaideur in en verlaat deze na het doorlopen van een aantal fasen, op het moment dat het probleem opgelost is of een nieuwe situatie is ontstaan.

Tijdens het gesprek maak je een inschatting van de beginsituatie en bepaal je in welke fase de gesprekspartner zit. Door in je gesprek goed aan te sluiten bij waar de ander zit, kun je voorkomen dat hij blokkades opwerpt tegen verandering. Als jij bijvoorbeeld al een oplossing hebt bedacht terwijl de ander nog helemaal niet in die fase zit, gaat het vaak mis in de communicatie. Je gesprekspartner kan dan in de weerstand gaan zitten.

Het draaideurmodel:



Fase I: Voorbeschouwing

Gesprekspartners ontkennen het probleem.

Wat kunnen blokkades zijn:

- onvoldoende kennis van het probleem en hun rol daarin;
- onzekerheid, schaamte;
- laag gevoel van eigenwaarde, gevoel van falen.

Houding en gespreksvaardigheden

Wat kun je doen:

- onderken en ondersteun de gesprekspartner zoveel mogelijk;
- laat de ander vertellen hoe hij er tegenaan kijkt;
- houd het gesprek gaande door 'Actief Luisteren' toe te passen;
- als je gesprekspartner boos wordt, ga niet in de verdediging maar luister naar de kritiek;
- vat samen wat de gesprekspartner vindt en voelt en geef via een ik-boodschap jouw visie weer;
- vraag of hij wil nadenken en maak een afspraak om er op terug te komen.

Fase 2: Overpeinzing

De gesprekspartner ziet het probleem, maar beseft niet dat er iets moet gebeuren en dat hij daar een rol in heeft.

Wat kunnen blokkades zijn:

- gebrek aan bezorgdheid bij de gesprekspartner over het probleem;
- angst voor verandering, om voordelen van de huidige situatie te verliezen;
- het gevoel dat hij niet in staat is om het probleem aan te pakken.

Houding en gespreksvaardigheden

Wat kun je doen:

- houd het gesprek op gang, maar geef ook tijd en ruimte;
- geef informatie en weeg de voor- en nadelen af van verandering;
- ga in op kleine signalen van bezorgdheid van de gesprekspartner;
- A. geef positieve feedback en bevestig de competentie van de ander.

Fase 3: Beslissing tot veranderen

De gesprekspartner ziet het probleem en wil er iets aan doen.

Wat kunnen blokkades zijn:

- het gevoel dat hem iets opgedrongen wordt dat niet bij hem past;
- het gevoel dat iets aangeboden wordt in een te snel tempo;
- een toenemende onzekerheid.

Houding en gespreksvaardigheden

Wat kun je doen:

- de gesprekspartner positief bekrachtigen in zijn mogelijkheden;
- samen verschillende mogelijkheden afwegen;
- doelen benoemen en samen met de gesprekspartner beslissen.

Fase 4: Actieve verandering

Gesprekspartners zetten zich actief in om het probleem aan te pakken.

Wat kunnen blokkades zijn:

- ongeduld, te snel resultaat willen bereiken;
- angst voor mislukken;
- tegenslagen en daarbij verklaringen buiten jezelf zoeken;
- terugval bij de gesprekspartner.

Houding en gespreksvaardigheden

Wat kun je doen:

- contact houden en 'Actief Luisteren';
- ondersteunen en bemoedigen;
- vergroten van het zelfvertrouwen door te benoemen wat goed gaat.

Fase 5: Consolidatie

Het probleem is aangepakt, er is een nieuwe situatie ontstaan.

Wat kunnen blokkades zijn:

- te hoge verwachtingen hebben over het resultaat van de verandering
- verklaringen buiten jezelf zoeken voor de ontstane verandering.

Houding en gespreksvaardigheden

Wat kun je doen:

- competentie van de gesprekspartner versterken door bevestiging en beloning.

Hier kan de gesprekspartner uit de denkbeeldige draaideur stappen. Soms echter kan er een terugval optreden, waarbij de professional de gesprekspartner stimuleert opnieuw de draaideur in te stappen.

Fase 6: Terugval

De gesprekspartner is niet in staat de consolidatie vast te houden en valt terug in het oude gedrag wanneer het probleem zich opnieuw voordoet.

Wat kunnen blokkades zijn:

- teleurstelling als het niet lukt;
- onzekerheid: 'ik kan het niet';
- neiging tot afhaken.

Houding en gespreksvaardigheden

Wat kun je doen:

- accepteren en ruimte en tijd geven om te overdenken;
- het gesprek op gang houden;
- de gesprekspartner stimuleren en ondersteunen om de draaideur opnieuw in te stappen.

Tijdens de gesprekken gebeurt het vaak dat de professional verder in de draaideur is dan de gesprekspartner. De professional sluit dan niet aan bij de belevingswereld van de ander. Het kan gebeuren dat de gesprekspartner dan uit de draaideur stapt.

Tegelijkertijd moet de professional bepalen of hij nog in de draaideur zit en er niet is uitgestapt, bijvoorbeeld uit frustratie.

Tot slot de drie belangrijkste basishoudingen die horen bij de fasen van het 'draaideurmodel':

- accepterende en uitnodigende houding;
- stimulerende houding;
- ondersteunende houding.