

Ogen op het doel:

1 Lastige situatie: mensen doen niet wat ik vraag	4 wat is je huidige gedrag? mopperen	2 Wat gaat er mis? er gebeuren dingen niet
	5 wat zou je willen doen? mensen vragen wat ze willen doen	3 Wat wil je dat er gebeurt?

5 = leerdoel

Vraag jezelf 5 x waarom op lastige situatie om diepgang te krijgen in je leerdoel bijvoorbeeld:

1. lastige situatie: mensen doen niet wat ik vraag: waarom is dit lastig
2. omdat ik dan alles zelf moet doen Waarom is dat lastig?
3. ik kan niet alles zelf doen? Waarom is dat lastig?
4. dan gebeuren sommige dingen niet; waarom is dat lastig
5. dan gebeuren sommige dingen niet: waarom is dat lastig?
6. dan raken mensen boos of teleurgesteld (waarom is dat lastig?)

..... daar kan ik niet tegen!

Dus is het voor jou lastig om mensen aan te spreken omdat je mensen niet tegen boze mensen kunt?

Dat is dus de lastige situatie.

Motiverende gespreksvoering:

Twee fases:

- **Fase 1** richt zich op het ontwikkelen van de motivatie van de ander om te veranderen;



Bijv. Ik wil wel afvallen, EN ik wil niet stoppen met snoepen/drinken

1. v.l.n.r.: ik kan gezellig met mijn vriend(inn)en blijven genieten
2. als ik ga lijnen dan mis ik die gezellige etentjes
3. als ik ga lijnen dan kan ik weer achter de kinderen aan hollen
4. Als ik niet ga lijnen dan blijf ik me schamen voor mijn uiterlijk en blijf ik gezeur horen over dat het ongezond is.

Fase 1 – Bouwen aan motivatie om te veranderen

De motivatie van de ander valt bij motiverende gespreksvoering uiteen in drie elementen:

- het **belang** dat de ander hecht aan verandering, (tabel)
- het **vertrouwen** dat hij heeft dat het gaat lukken
- en de **gereedheid** om op dit moment te gaan werken aan verandering.

fase 2 Versterken van de betrokkenheid bij verandering en op het ontwikkelen van een plan om de verandering te realiseren.

1. samenvatten van huidige situatie
2. vragenstellen om de ANDER uit te lokken zijn of haar eigen wensen en plannen te bedenken en naar voren te brengen. reageer met reflectief luisteren.
3. maak veranderplan met wensen en plannen van de ander als belangrijkste ingrediënt. Dit is een proces van gezamenlijke besluitvorming en onderhandeling. Het bestaat uit het vaststellen van **doelen**, het **afwegen van keuzen** die tot verandering leiden, het **opstellen van een plan** en het **uitlokken van betrokkenheid**.



NB basishouding=empathie

Zie weerstand als een aanknopingspunt, niet als een tegenkracht.

Weerstand kan je ook zien als een reactie op jou, niet als een eigenschap van de ander. Dus jij kan er iets aan doen!