

#WEDERKERIGHEID #SYSTEMISCH #BETEKENISGEVEN AAN ORGANISATIEPATRONEN

WEERSTAND, dat is toch gewoon
dat mensen niet mee willen of
kunnen veranderen?!

JA, want weerstand is behoudtaal.

NEE, want het is jouw
waardeoordeel over de weerstand
van de ander, die 'moeilijk is'.



LEES MEER OVER HOE JE MET
MOTIVERENDE GESPREKSVOERING
WEERSTAND DOORBREEKT

www.marjoleinejansen.nl | blog van de organisatie BIO_loog

Wat is Motiverende Gespreksvoering?

Een op samenwerking gerichte gespreksmethodiek, die iemands eigen motivatie en bereidheid tot verandering versterkt

Het gaat om een basisstijl van gidsen dat tussen sturen en volgen in ligt

Met #MGV stimuleer je het hardop denken en luisteren naar behoudtaal versus verandertaal

Om te onthouden:

Mensen raken overtuigd van wat ze zichzelf hardop horen zeggen, dus TAAL doet ertoe!!

BEHOUDTAAL versus VERANDERTAAL

Behoudtaal omvatten alle argumenten van de persoon om niet te veranderen en de huidige status quo te behouden.
Dit komt vaak voor uit '**ambivalentie**': mensen willen WEL veranderen, maar toch ook weer NIET.

Verandertaal omvatten alle argumenten van de persoon die juist gericht zijn op verandering.
In de taal is **WKRN** herkenbaar

- Willen
- Kunnen
- Reden hebben
- Nodig vinden

5 vragen die verandertaal stimuleren

- 1 Waarom zou je dit of dat willen veranderen?
- 2 Hoe zou je deze verandering aan kunnen pakken?
- 3 Wat zijn de drie belangrijkste redenen om te willen veranderen?
- 4 Hoe belangrijk is deze verandering voor je en waarom?
- 5 En wat ga je doen, denk je?



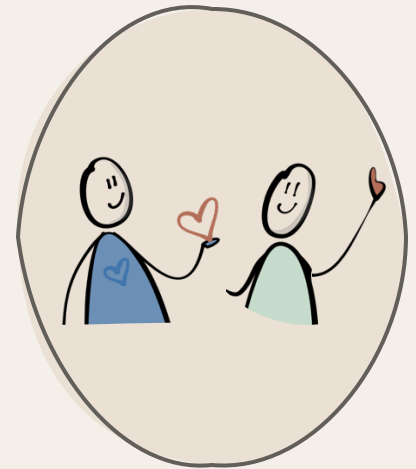
“ Wrijving is een punt van zorg
omdat het een breuk in de werkrelatie veroorzaakt
en omdat het gedragsverandering blokkeert (Miller e.a.; 1993) ”

**Motiverende GespreksVoering ziet weerstand
als een combinatie van behoudtaal en wrijving.**

Behoudtaal geeft slechts de 'achterkant' van de ambivalentie aan: het nog niet willen of kunnen. Er is nog onvoldoende reden gevonden òf de persoon vindt het nog niet nodig om al te veranderen. Luister naar die behoudtaal.

Maar let ook op: want hoe meer deze achterkant wordt bevraagd en uitgesproken, hoe meer de gewenste verandering wordt weggepraat.

Wrijving is nodig om de ambivalentie te doorbreken: tussen het WEL willen veranderen maar nog niet werkelijk veranderen.



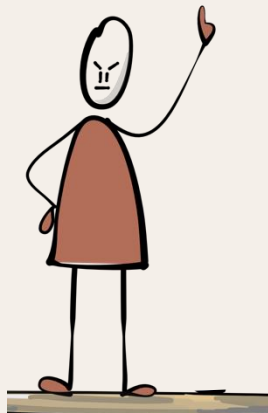
Wrijving gaat dus over de relatie tussen de 'gids'
en degene die zich laat 'gidsen'.

Wederkerigheid: de relationele bedrading van de organisatie

Wrijving versterkt de behoud-bereidheid.

**Wrijving is duidelijk het gevolg van het NIET verfijnd luisteren.
Wederkerig, sensitief responsief luisteren is echter wel de kern
van Motiverende GespreksVoering**

- Ben jij gids:
leidinggevende, collega
of veranderbegeleider?
- Hoe ga JIJ om met
wrijving?
- Wat is jouw bijdrage als
gids wanneer een
gesprek leidt tot een
verstoring in de
werkrelatie?



Rooksignalen die duiden op
wrijving

- De persoon gaat zich
verdedigen
- De argumenten worden
weerlegd
- De gids wordt met
regelmaat **onderbroken**
- De persoon is zich aan het
onttrekken uit de dialoog

#MGV als motivatie interventie voor WEDERKERIGHEID

1

MGV stimuleert de **samenwerking**: het wordt toegepast voor en met iemand.

2

MGV is helpend bij **acceptatie**: het erkent de waarde en potentie van de persoon, het ondersteunt de autonomie; door vanuit empathie elkaar te begrijpen en begrepen te worden.

3

MGV proces kent vier stappen: **engageren** = contracteren van de werkrelatie; **focussen** = formuleren van de doelen; **ontlokken** = stimuleren van verandertaal; **plannen** = van verandertaal naar verandergedrag.

4

MGV helpt bij het **transformationeel luisteren** en het doorbreken van de vanzelfzwijgende betekeniswolken rondom verschillen: het helpt bij doorbreken van emotiepatronen.

5

MGV helpt organisaties bij **dialogische ontmoetingen**: samen doorlopen gesprekspartners een sociaal proces; samen verkennen van elkaars idee en perspectief, daardoor kan men elkaars positie begrijpen en gedeelde beelden ontwikkelen, of komen tot een geaccepteerde status van 'agree to disagree'.

Geïnspireerd door het artikel van van Rooij (2022) '[Crisiscommunicatie of communicatiecrisis](#)' & het boek [Motiverende Gespreksvoering](#), Miller en Rollnink (2018)