

Motivational Interviewing

Motivatie, de sleutel tot verandering



Speciaal voor FysioPraxis schrijven Stijn van Merendonk en Mirjam Hulsenboom een vijfdelige serie over Motivational Interviewing – een gespreksstijl die verandering, therapietrouw en zelfmanagement bij patiënten kan bevorderen. Dit eerste artikel gaat in op de methodiek en de belangrijkste uitgangspunten van Motivational Interviewing. In de volgende edities worden specifieke gesprekstechnieken beschreven die de fysiotherapeut kan toepassen.

Tekst: Stijn van Merendonk en drs. Mirjam Hulsenboom

GEEFT U UW PATIËNTEN GOED advies, maar leidt dat niet altijd tot de gewenste (gedrags)verandering? Weet u wel *wat* uw patiënten anders zouden moeten doen, maar niet *hoe* u ze zover kunt krijgen om dat ook te doen? Dan kan Motivational Interviewing u wellicht helpen om patiënten in de richting van gezond gedrag te begeleiden.

Sleutelrol fysiotherapeuten Fysiotherapeuten hebben een stimulerende en begeleidende rol bij het bevorderen van een gezonde leefstijl en het in beweging krijgen van patiënten. Waar binnen de gezondheidszorg tot voor kort de nadruk vooral op curatie en zorg lag, worden preventie, gezond gedrag en het bevorderen van zelfmanagement en therapietrouw van steeds groter belang geacht.¹ Fysiotherapeuten zien dagelijks patiënten met fysieke klachten die baat hebben bij verandering van gewoonten en/of gedrag. Van fysiotherapeuten wordt in toenemende mate verwacht dat ze naast de ‘inhoudelijke’ kant van het vak ook experts zijn in het stimuleren en

motiveren van patiënten tot een meer gezonde leefstijl.² Veel patiënten weten dat ze zouden moeten veranderen, maar toch veranderen ze lang niet altijd. Bij verandering speelt namelijk vaak een tweestrijd een rol: aan de ene kant iets wel willen, maar aan de andere kant toch liever niet. Of het wel willen, maar geen vertrouwen hebben in het kunnen. Ook kan het zijn dat iemand wel wil, maar er nog niet klaar voor is. Deze tweestrijd wordt bij Motivational Interviewing ook wel ambivalentie genoemd. *Voorbeeld:* mevrouw Janssen (60) wil vanwege haar gewicht en rugklachten meer bewegen. Tegelijkertijd ziet ze op tegen het daadwerkelijk in actie komen en is ze bovendien bang dat haar rugklachten juist toenemen. Ze zegt dat ze eigenlijk geen tijd heeft om te gaan sporten.

Motivatie is veranderbaar Motivatie voor gedragsverandering is gevoelig voor verandering. U heeft mogelijk ook wel eens ervaren dat u op een bepaald moment sterk gemotiveerd was, maar dat dit gevoel de volgende dag weer was afgezwakt. Motivatie kan dus groeien of afnemen en hangt sterk af van wat iemand zélf belangrijk vindt – intrinsieke motivatie. Dit is de sterkste voorspeller van toekomstig gedrag.³ Komt er bijvoorbeeld een trouwerij aan, dan kan de bruid sterk gemotiveerd zijn om af te vallen zodat ze in haar trouwjurk past. Is dat gelukt, dan kan het daarna moeilijker zijn het gevolgde dieet vol te houden omdat er geen duidelijk doel meer is.

Ook heeft u misschien wel eens meegemaakt dat u in een gesprek steeds gemotiveerder of juist steeds ongemotiveerder raakte om iets te doen, te veranderen of op te lossen. Wanneer een gesprekspartner vraagt om na

te denken over wat je zélf belangrijk vindt en hoe je dat wilt bereiken, stijgt vaak de energie en de motivatie om daadwerkelijk iets te ondernemen. Word je echter door een ander overtuigd dat iets goed voor je is – extrinsieke motivatie – dan roept dat vaak de ‘ja-maar’-reflex op en kan er zelfs weerstand ontstaan, waardoor we ons juist eerder van de verandering afkeren.³ De wijze waarop je als fysiotherapeut de patiënt ruimte biedt om zijn of haar persoonlijke motivatie voor verandering te ontdekken kan dus een diepgaande invloed hebben op zijn gedrag en zo bijdragen tot een betere gezondheid.

Begeleidingsmethodiek Motivational Interviewing is een effectieve, patiëntvriendelijke en wetenschappelijk onderbouwde gespreksstijl die begin jaren '80 werd ontwikkeld door William Miller en Steve Rollnick. Binnen Motivational Interviewing wordt ervan uitgegaan dat een persoon het meest gemotiveerd raakt om te veranderen door redenen/argumenten die hij zelf bedenkt. Als fysiotherapeut kun je je patiënt dus uitdagen na te denken over wat hij met fysiotherapie wil bereiken en welk aandeel hij zélf op zijn eigen herstelproces denkt te kunnen hebben. Uit onderzoek en ervaring blijkt dat het toepassen van Motivational Interviewing leidt tot een toename van de motivatie om te veranderen en een grotere betrokkenheid van patiënten bij de behandeling.⁴ Daarnaast is Motivational Interviewing effectief bij het in beweging krijgen van patiënten. Zo blijkt dat patiënten die Motivational Interviewing ondergaan in vergelijking met de gebruikelijke behandeling meer gaan bewegen, dit makkelijker volhouden, eetpatronen eerder aanpassen, vaker stoppen met roken en meer afvallen.^{4,5} Fysiotherapeuten passen de gespreksstijl Motivational Interviewing dan ook in toenemende mate toe.

Toepassing Hoe zorg je dat de motivatie uit de patiënt zelf komt en de patiënt zich naar de verandering toe beweegt? Hoe kun je dit proces van bewustwording, inzicht in de eigen mogelijkheden en ambivalentie en daadwerkelijke verandering faciliteren? Motivational Interviewing is geen techniek waarmee je patiënten kunt overhalen om iets te doen wat ze niet willen. Integendeel: het is een vakmatige gespreksstijl waarmee je bij patiënten de eigen goede beweegredenen voor verandering in het belang van hun eigen gezondheid uitlokt. Het heeft meer te maken met gidsen dan met leiden, meer met dansen dan met worstelen en minstens evenveel met luisteren dan met praten.⁶ Uw grondhouding als fysiotherapeut vormt hiervoor de basis. Hieronder treft u de vier belangrijkste pijlers waarop de noodzakelijke grondhouding voor Motivational Interviewing gebaseerd is.⁷

1. Samenwerken

Een gesprek is gebaseerd op een gelijkwaardige werkkrelatie tussen patiënt en fysiotherapeut. In tegenstelling tot de situatie waarin de deskundige fysiotherapeut de passieve patiënt voorschrijft wat hij/zij moet doen, is dit meer een vorm van actieve samenwerking en een gezamenlijk proces van besluitvorming.

‘Als je erkent dat de ander het recht en de vrijheid heeft om niet te veranderen ontstaat daardoor vaak juist ruimte voor verandering.’

2. Ontlokken

We proberen de patiënt te laten nadenken over wat voor hem de meest wenselijke situatie is. We laten de patiënt stilstaan bij de vraag wat hij belangrijk vindt in het leven. Ook vragen we in hoeverre dit nu overeenkomt met de huidige situatie en wat iemand weerhoudt om tot die wenselijke situatie te komen. Door deze vragen te stellen, ontlokken we bij de ander de eigen redenen en argumenten voor verandering.

3. Respect voor de autonomie

Motivational Interviewing vereist dat je moet accepteren dat mensen zelf uitmaken hoe hun leven verloopt. Iets in de menselijk natuur verzet zich tegen dwang en bevoogding. Het mooie is: als je erkent dat de ander het recht en de vrijheid heeft om niet te veranderen ontstaat daardoor vaak juist ruimte voor verandering.

4. Een spiegel voorhouden

Voor verandering is vaak een confrontatie nodig, niet met de wensen en opvattingen van anderen, bijvoorbeeld de fysiotherapeut, maar juist met de eigen tegenstrijdigheden (zoals ambivalentie) in de persoon zelf. Motivational Interviewing bestaat uit het selectief, maar niet moraliserend, voorhouden van deze tegenstrijdigheden in wensen en opvattingen die tijdens het gesprek naar voren komen. Door het op een empathische en respectvolle wijze voorhouden van een spiegel hoeft de patiënt zich niet te verdedigen en zal hij eerder bereid zijn om kritisch naar zichzelf te kijken en keuzes voor zijn of haar gedrag te maken.

Naast de vier genoemde pijlers (samenwerken, ontlokken, respect voor de autonomie, een spiegel voorhouden) dienen fysiotherapeuten ook een aantal principes in het gesprek met hun patiënt toe te passen, namelijk:

1. empathisch zijn
2. de eigen effectiviteit van de patiënt ondersteunen
3. de patiënt bewustmaken van het verschil (discrepantie) tussen de huidige situatie en de gewenste situatie
4. discussies vermijden
5. meeveren bij weerstand⁸

Algemene gesprekstechnieken Daarnaast zijn vier algemene gesprekstechnieken te onderscheiden die tijdens het hele veranderproces van de patiënt gebruikt kunnen worden. In gesprek 2 (zie kader) worden de algemene gesprekstechnieken toegepast en wordt beschreven welke >>

TWEE DIALOGEN

Mevrouw Janssen (MJ) komt op spreekuur. Ze geeft aan dat ze graag wil afvallen en wil daarom meer bewegen. Ze is hier nog niet mee begonnen. Hieronder staan twee korte dialogen: één met fysiotherapeut (A) die de neiging heeft te overtuigen en één met fysiotherapeut (B) die Motivational Interviewing toepast.

Dialog 1 (FOUT)

A: U wilt dus af gaan vallen, een goed voornemen. Maar zolang u niet sport, wordt dat lastig natuurlijk.

MJ: Ja, dat snap ik, maar de tijd en zin vinden hé. Maar dat lichaam van me, ik ben er helemaal klaar mee.

A: Daar kan ik me iets bij voorstellen. Wat voor een sport wilt u gaan doen?

MJ: Dat weet ik niet, maar als ik wat meer tijd heb, kan ik misschien gaan joggen.

A: Ja, nu draait u de boel om! Ik denk dat het goed is als u gewoon tijd vrij maakt om te gaan joggen in plaats van het als argument te gebruiken om niet te hoeven sporten. Heeft u al eens gedacht aan een loopgroep?

MJ: Een loopgroep, tja...

A: Ik heb hier een telefoonnummer van de loopgroep, als u dat zou willen.

MJ: Ja maar je denkt toch niet dat ik tus-

sen al die sportieve mensen ga lopen.

A: Nou, dat valt best mee. Er zijn wel meer mensen met overgewicht die gaan joggen.

MJ: Nou, ik weet het niet. Ik zie dat niet echt zitten, denk ik...

Dialog 2 (GOED)

B: Welk verband ziet u tussen uw overgewicht en bewegen? [Open vraag]

MJ: Tja, door weinig bewegen en lekker eten en genieten van het leven gaan de kilo's er niet vanaf... dat is me nu wel duidelijk.

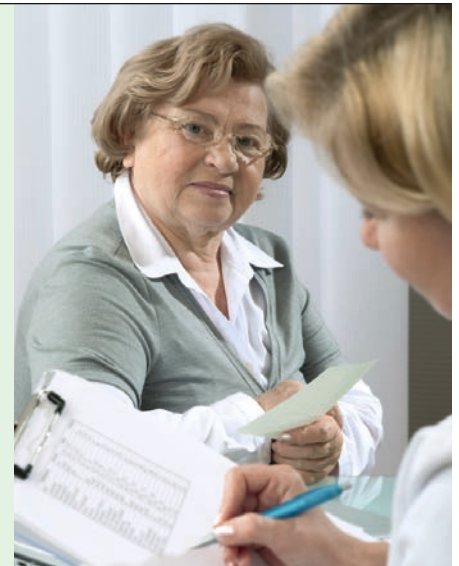
B: Vertel eens... [Open vraag]

MJ: Ja, ach, ik houd van het Bourgondische leven: lekker eten, een wijntje op zijn tijd, gezelligheid. En ik heb nooit echt gesport. Het is mijn hobby niet, zullen we maar zeggen. Toen ik nog werkte, fietste ik nog wel eens, maar nu ik met de VUT ben, doe ik niet zoveel meer. En ik stond er niet zo bij stil dat door minder beweging en een Bourgondisch leven de kilo's er zo hard aan zouden vliegen.

B: [Stilte]

MJ: ... Ik merk wel dat het me steeds meer in de weg gaat zitten. Ik voel me niet echt prettig meer in mijn lichaam.

B: U bent na de VUT minder gaan bewegen en bent gaan genieten van het



goede leven. Voor uw gevoel is dit qua gewicht een beetje uit de hand gelopen... [Reflectie]

MJ: Ja, dat klopt. Ik besef steeds meer dat ik nu echt iets moet doen voordat ik dichtslib. En ook om me goed te voelen in mijn lichaam. Ik heb niet veel tijd om te sporten, maar eigenlijk is dat ook maar net hoe je ertegenaan kijkt, ik heb namelijk meer tijd dan voordat ik met de VUT ging. Het wordt tijd om in actie te komen denk ik...

B: Hoe ziet u deze 'actie' voor zich? [Open vraag]

uitwerking deze hebben op de voortgang van het gesprek. De algemene gesprekstechnieken zijn:

1. Open vragen stellen
2. Ondersteunen en bevestigen
3. Samenvattingen geven
4. Reflectief luisteren

Conclusie U heeft als fysiotherapeut een stimulerende en begeleidende rol bij het beïnvloeden van een gezonde leefstijl en het in beweging krijgen van patiënten. Dit is echter in de praktijk niet altijd eenvoudig. Motivational Interviewing is een evidence-based gespreksmethode die zowel cliëntgericht als directief is en tot doel heeft dit proces van gedragsverandering te faciliteren. Door het toepassen van Motivational Interviewing kunt u uw patiënten helpen om hun tweestrijd of ambivalentie te verhelderen en op te lossen, en daarmee de intrinsieke motivatie om hun gedrag te veranderen te vergroten.

Motivational Interviewing is effectief gebleken, maar het is geen panacee: niet alle experimenten zijn geslaagd en het effect is niet altijd even groot.^{4,6} Uit onderzoek blijkt dat Motivational Interviewing meer een methode is van werken en communiceren dan een slim trucje. De wijze van

het gesprek inzetten en voeren, is van groot belang.⁹ Om als fysiotherapeut meer inzicht te krijgen in de methodiek en om deze te kunnen toepassen in de praktijk wordt in de komende edities van FysioPraxis aandacht besteed aan diverse gesprekstechnieken van Motivational Interviewing. Voor verdieping en voor het eigen maken van de vaardigheden, worden trainingen aanbevolen. Op termijn is inbedding van Motivational Interviewing in het reguliere fysiotherapieonderwijs wenselijk. Daarnaast is nader onderzoek gewenst om inzicht te krijgen in de effectiviteit en toepassing van Motivational Interviewing binnen de fysiotherapeutische setting in Nederland.



De literatuurverwijzingen, een aanvullende tekst met een toelichting op de pijlers en principes staan op FysioNet, www.fysionet.nl.

Stijn van Merendonk, fysiotherapeut, trainer Motivational Interviewing, Academie voor Motivatie en Gedragsverandering en lid van MINT, is gespecialiseerd in de toepassing van Motivational Interviewing binnen de fysiotherapie, www.academiemg.nl.
Drs. Mirjam Hulsenboom, gezondheidswetenschapper, Academie voor Motivatie en Gedragsverandering.