

SOCRATISCH MOTIVEREN

Socratisch Motiveren

Een methode voor het probleemloos omgaan met 'moeilijke gevallen' bij wie er gedoe is over verandering

Vooraf: als er gedoe is over verandering

- Focus op eigen bagger: je gaat zelf ook door met slechte gewoontes (en je hebt motieven om niet te veranderen)
- Stap uit het ziektemodel / onderdruk de prediker, de betweter en de moeder teresa in jezelf!
- Realiseer je dat een twijfelaar in balans is: zie het positieve of het functionele van 'ongewenst' gedrag

Voorbeelden van
'moeilijke gevallen'
(eigen ervaring)

Wat is Socratisch Motiveren

- **Wat** gaan we doen?
- **Motiveren** is iets anders dan bekeren!
- Motiveren volgens Van Dale:
 - argumenten aanvoeren voor,
 - met redenen omkleden
 - niet 'motiveren *tot*' maar 'motiveren *van*'
- Bekereren volgens Van Dale:
 - tot inkeer brengen
 - overhalen van het kwade tot het goede

Een persoon kan niet ongemotiveerd zijn.

Gedrag, gevoelens of gedachten wel!

Wat is Socratisch Motiveren

- **Hoe en wanneer** gaan we het doen?
- **Socrates** staat voor:
 - Niet weten, geen eigen mening geven
 - Iemand helpen zichzelf te leren kennen
 - Psychologische verloskunde: baren van het antwoord dat in iemand zit!
- **Socrates** versus Hippocrates (ziektemodel), Calvijn, en Freud

Een motiverend
gesprek is een
waarde(n)loos
gesprek!

Socratisch Motiveren: Stappen

1. Wat is het probleem volgens de cliënt
 - Bij probleemloosheid: omgeving erbij betrekken
- 2/3. Motiveren (2. levensmotieven, 3. probleemmotieven):
 - (2) Wat zijn jouw doelen en wensen / hoe wil je leven
 - (3) Heeft het probleem voordelen? Helpt het je om te leven zoals je wilt?
4. Veranderen, doorgaan of wachten (verandermotieven)?
5. Praktische consequenties van stap 4
 - Zo nodig: omgeving erbij betrekken

Houd daarbij rekening met:

de veranderingfase waarin
iemand zit

en met
wat voor type hij of zij is!

Veranderingsfasen en Strategie:

Fase 1: geen probleem of veranderwens

Relatie onderhouden (hoe gaat het?), vinger aan de pols (gaat het nog?) en contact met omgeving (wat vinden zij ervan?), niet veranderen!

Fase 2: zorgen, ambivalentie, twijfel

Balans opmaken, informatie verzamelen (googlen) / geven gericht op mogelijke alternatieven, niet veranderen!

Fase 3: wens tot gedragsverandering, actie

Actie, verander, probeer alternatief: registreer voor- en nadelen, evalueer en stel bij

Persoonlijkheidstype en Strategie:

Luiwaard: geen initiatief, laat de ander het doen, afwachten

Motto: Verandering kan wachten, terugzitten en afremmen

Betweter: overtuigd van eigen gelijk, wil regie en uitzonderingspositie, kan niet tegen kritiek (Sterke Self Serving Bias!)

Motto: U hebt gelijk, professioneel opheffen van de Self Serving Bias

Angsthass: gespannen en afhankelijk, wil hulp van expert

Motto: Toon expertise en neem de leiding, 'Volg mij!'

Strategie: Persoonlijkheid x Veranderfase

Luiiaard Betweter Angsthaas

Motto	Verandering kan wachten	U hebt gelijk Ik weet het niet	Expertise tonen
Geen veranderwens	1 Omgeving inlichten	2 en consequenties bespreken	3
Twijfel	4 Geruststellen Info verzamelen - cliënt begint	5 Begrip tonen Info verzamelen - door cliënt	6 Twijfel wegnemen - geef educatie
	Zo nodig: Omgeving inlichten en consequenties bespreken		
Veranderwens	7 Regie bij cliënt Afremmen	8 Regie bij cliënt Volgen Grenzen stellen	9 Regie bij th. Behandeling regelen
	Zo nodig: Omgeving inlichten en consequenties bespreken		

Informatie

- Martin Appelo (dr.) gz-psycholoog / gedragstherapeut
- Email: curecare@curecare.nl
- Tel: 026-3684411 (contactpersoon: Hanny Knuppel)
- www.curecare.nl

- Appelo, M. (2007). *Socratisch Motiveren*. Amsterdam: Boom.
- Appelo, M. (2010). *Waardenloze Gesprekken. Socratisch Motiveren in de Praktijk*. Amsterdam: Boom.