

## Motivational Interviewing deel 3



# Verandertaal en commitmenttaal

Speciaal voor FysioPraxis schrijven Stijn van Merendonk, Mirjam Hulsenboom en Albertina Poelgeest een vijfdelige serie over de methodiek Motivational Interviewing. Dit derde artikel gaat over verandertaal en commitmenttaal, en hoe deze een rol kunnen spelen in het versterken van de motivatie van de patiënt om te veranderen.

Tekst: S. van Merendonk, drs. M. Hulsenboom en drs. A. Poelgeest

MENSEN ZIJN VEEL BETER, sneller en langduriger te motiveren tot verandering wanneer ze zichzelf hierover uitspraken horen doen. Mensen praten zich als het ware zelf naar de verandering toe. Een voorbeeld:

*Fysiotherapeut: "Hoe zou u zelf meer in beweging kunnen komen?"*

*Patiënt: "Nou, ik zou wel eens vaker de fiets kunnen nemen... Ik heb eigenlijk zo'n fijne fiets en ik hoef eigenlijk niet met de auto naar mijn werk. Als ik de fiets neem, ben ik al gauw een half uur in beweging, dat zal goed zijn voor mijn knie. Tja, en vlak bij mijn huis is eigenlijk zo'n mooi duingebied, daar zou ik ook wel eens een ritje kunnen maken. Nu het wat lichter wordt, kan ik er ook wat vaker uit. Ja, ik moet er maar eens mee beginnen, anders zit ik zo weer elke avond voor de buis en wordt mijn knie er ook niet beter op."*

**Verandertaal** Het zichzelf naar de verandering toe praten noemen we verandertaal. Praten mensen zich van de verandering af, dan spreken we van weerstandstaal of status quo-taal. Verandertaal zijn alle uitingen van de patiënt die betrekking hebben op het veranderen.

Verandertaal kent vijf soorten:

1. Wat iemand graag zou willen (*wensen*)
2. Waarom iemand dat zou willen (*redenen*)
3. Hoe ze dat kunnen aanpakken (*mogelijkheden*)
4. Het gevoel of het ook echt gaat lukken (*vertrouwen*)
5. Waarom het voor de persoon zelf belangrijk is om op korte termijn te veranderen (*noodzaak*).

Wat voor uitspraken kunt u de patiënt dan horen doen?

1. *Wensen*: "Ik zou me wel weer eens fit willen voelen."
2. *Redenen*: "Ik moet nu eens iets aan die dikke buik doen, want ik weet dat het slecht voor me is."
3. *Mogelijkheden*: "Ik zou op de fiets naar mijn werk kunnen gaan."
4. *Vertrouwen*: "Naar mijn werk fietsen lukt me wel, dat heb ik vaker gedaan."
5. *Noodzaak*: "Als ik nu niets doe, wordt het alleen maar moeilijker en ik wil niet achter de geraniums zitten."

## 'Belangrijk is dat u de patiënt uitlokt om op korte termijn kleine, en dus kansrijke, voorbereidende stappen te maken.'

Het is belangrijk dat een therapeut verandertaal weet te herkennen, dit weet te bekrachtigen en in staat is om ook op het juiste moment verandertaal bij de patiënt uit te lokken. Dit zal ervoor zorgen dat de vastbeslotenheid van een patiënt om te veranderen wordt vergroot.

**Commitmenttaal** Als professional ontwikkel je een antenne voor commitmenttaal. U geeft bijvoorbeeld een patiënt met rugklachten het advies om meer te gaan bewegen. Op basis van de reacties van de patiënt kunt u een redelijke inschatting maken over hoe groot de kans is dat de patiënt dit daadwerkelijk gaat doen. Hieronder treft u een aantal voorbeelden van commitmenttaal, waarbij u gelijk kunt inschatten of de patiënt met uw advies aan de slag gaat:

1. Ik zal erover nadenken.
2. Ik zal het doen als ik eraan toe kom.
3. Ik doe mijn best om het in te plannen.
4. Ik verwacht dat ik er morgen wel mee kan beginnen.
5. Ja, dat zal ik doen.

### Ontlokken van verandertaal en commitmenttaal

Twijfelt u of uw patiënt daadwerkelijk aan de slag gaat met het advies, kijk dan eerst of alle soorten verandertaal wel aanwezig zijn. Want als één soort verandertaal ontbreekt, is de kans op duurzame gedragsverandering een stuk kleiner. Met behulp van het stellen van vragen en reflectie kunt u de ontbrekende verandertaal ontlokken en de al aanwezige verandertaal versterken zodat er meer commitment ontstaat. Stel dat uw patiënt aangeeft dat hij zal nadenken over het advies om meer te gaan bewegen dat u heeft gegeven. U krijgt gelijk het gevoel dat dit niet spreekt voor een hoge commitment. U besluit de elementen van verandertaal te bevragen om de motivatie van deze patiënt in kaart te brengen.

*Fysiotherapeut: "Wat zou u op termijn graag willen voor uzelf?" (wensen)*

*Patiënt: "Nou, ik zou heel graag weer willen sporten."*

*Fysiotherapeut: "U wilt graag weer sporten, waarom is dat belangrijk voor u?" (redenen)*

*Patiënt: "Misschien helpt het ook tegen mijn rugklachten en ik denk dat ik daar ook weer een beetje van afval."*

*Fysiotherapeut: "Waarom is dit nú voor u belangrijk?" (noodzaak)*

*Patiënt: "Het is voor mij nu heel belangrijk omdat ik me*

*geen patiënt meer wil voelen."*

*Fysiotherapeut: "Hoeveel vertrouwen heeft u erin dat u de komende 6 maanden regelmatig gaat sporten?" (vertrouwen)*

*Patiënt: "Nou, dat zie ik nog niet zo een, twee, drie gebeurten. Ik ben bang dat ik snel weer door mijn rug ga."*

Vooraf het vertrouwen van de patiënt vormt hier dus de belemmering. U kunt op dat moment de patiënt stimuleren om toch verder te denken over andere mogelijkheden, met de volgende vraag:

*Fysiotherapeut: "Hoe zou u actiever kunnen zijn en tevens wat minder onzeker over uw rug?" (mogelijkheden)*

*Patiënt: "Nou, misschien zou ik eens kunnen beginnen met zwemmen... Mijn vriendin zwemt ook graag, dan kan ik samen met haar gaan zwemmen. Dát is misschien wel wat voor mij!"*

*Fysiotherapeut: (ter controle van de commitmenttaal): "Zwemmen met uw vriendin vindt u leuk. Hoe denkt u dit te gaan aanpakken?"*

*Patiënt: "Ik bel haar zo gelijk even op om te vragen of ik de volgende keer met haar mee kan." (vrij sterke commitmenttaal)*

*Fysiotherapeut: U begint helemaal te stralen, dat zwemmen ziet u wel zitten." (ondersteuning/bevestiging)*

### Voldoende verandertaal en commitment, maar wat nu?

Mensen hebben vaak een zetje nodig om hun goede voornemens naar concreet gedrag te vertalen. U kunt de patiënt hierbij helpen door bij voldoende veranderingsbereidheid te vragen hoe iemand dat nu wil aanpakken. Belangrijk daarbij is dat u de patiënt uitlokt om op korte termijn kleine, en dus daardoor kansrijke, voorbereidende stappen te maken. Dit wordt bij Motivational Interviewing 'taking little steps' genoemd. U stimuleert dit door hier concreet naar te vragen. Bijvoorbeeld: "Waar zou u deze week mee kunnen beginnen?" of "Wat zou voor u een eerste stap kunnen zijn?" Doordat deze directe bevraging, laat u de patiënt nadenken over een concreet plan om daadwerkelijk in beweging te komen. Door het praten over welke stappen gedaan kunnen worden, visualiseert de patiënt zijn veranderingsproces, komt hij eventuele praktische barrières tegen die ook nog overwonnen moeten worden en effent hij zo als het ware de weg om te kunnen veranderen. Dit verhoogt wederom de kans dat de patiënt daadwerkelijk overgaat tot het uiteindelijke veranderen.

### Krachtige technieken om verandertaal, commitmenttaal en 'taking little steps' te ontlokken

Met het ontlokken van de verschillende soorten verandertaal, krachtige commitmenttaal en het stimuleren van voorbereidend gedrag (taking steps) vergroot je als fysiotherapeut de kans op gedragsverandering op de lange termijn. Maar wat zijn naast de eerder genoemde vragen nu goede technieken om verandertaal en commitmenttaal te ontlokken? Binnen Motivational Interviewing kan een aantal interventies worden gebruikt om verandertaal te ontlokken en te versterken (kader).

>>

## REFLECTIES

**Teruggeven aan de patiënt wat je hem ziet doen en hoort zeggen**

*Fysiotherapeut: "U bent steeds enthousiaster plannen aan het maken, u lijkt er zin in te hebben!"*

**Iemand laten nadenken over de toekomst**

*Fysiotherapeut: "Hoe zou u willen dat uw conditie over 5 jaar is?"*

**Worstcasescenario**

*Fysiotherapeut: "Als u niets doet, wat zou dan in het ergste geval gebeuren?"*

**Ondersteunen en bevestigen**

Herhalen van de elementen die op verandering wijzen, en positief bevestigen van deze elementen.

*Fysiotherapeut: "U heeft meteen al een concreet plan in uw hoofd en u wilt aan de slag."*

**Liniaal voor de mate van belangrijkheid en vertrouwen**

*Fysiotherapeut: "Hoe belangrijk is het voor u om hier iets aan te doen op een schaal van 0 tot 10, waarbij 0 staat voor totaal onbelangrijk en 10 voor heel belangrijk?"*

*Fysiotherapeut: "Hoeveel vertrouwen heeft*

*u dat het u gaat lukken om te veranderen op een schaal van 0 tot 10, waarbij 0 staat voor totaal geen vertrouwen en 10 voor heel veel vertrouwen?"*

**De +1 en de -2-vragen (gecombineerd met de linialen)**

*Fysiotherapeut: "Wanneer zou het voor u iets belangrijker worden." (+1-vraag belangrijkheid)*

*Fysiotherapeut: "Wat zou er voor u nodig zijn om 1 punt hoger te scoren." (+1-vraag vertrouwen)*

*Fysiotherapeut: "Waarom geeft u uzelf geen 5?" (-2-vraag vertrouwen of belangrijkheid)*



**Conclusies** De fysiotherapeut is erbij gebaat verandertaal te herkennen bij een patiënt en deze te ontlokken, want hoe meer een patiënt de mogelijkheden, redenen, noodzaak en wensen uitspreekt ten opzichte van een verandering, hoe meer vastbesloten hij is om daadwerkelijk te veranderen met een grote kans op succes. Motivational Interviewing geeft de fysiotherapeut diverse handreikingen in het begeleiden van de patiënt op weg naar verandering. Of je er als fysiotherapeut in slaagt gedragsverandering op te roepen, hangt meer af van je vaardigheid in het gidsen dan van de hoeveelheid tijd die je beschikbaar hebt. De echte leermeesters zijn hierbij je patiënten. Telkens wanneer je Motivational Interviewing toepast, krijg je onmiddellijk feedback. Hoor je meer verandertaal, dan weet je dat je het goed doet. Als je uitspraken/argumenten tegen

verandering hoort – zoals het beroemde 'ja maar' – dan maakt de patiënt duidelijk dat je het over een andere boeg moet gooien. In het volgende artikel wordt besproken hoe u beter met weerstand bij de patiënt kunt omgaan en hoe u deze weerstand zelfs kunt gebruiken om te komen tot verandering.



De literatuurverwijzingen staan op FysioNet,  
[www.fysionet.nl](http://www.fysionet.nl).

Stijn van Merendonk, fysiotherapeut en trainer Motivational Interviewing, Academie voor Motivatie en Gedragsverandering.  
Drs. Mirjam Hulsenboom, adviseur, Academie voor Motivatie en Gedragsverandering.  
Drs. Albertina Poelgeest, fysiotherapeut, docent fysiotherapie Hogeschool van Amsterdam en redactielid FysioPraxis.