

Motiverende gesprekstechnieken

Door middel van motiverende gespreksvoering breng je makkelijker verandering bij een gesprekspartner teweeg. In plaats van hem of haar de les te lezen, laat je jouw collega zelf de motivatie aanboren om een nieuwe richting in te slaan. Hier zijn geduld en vaak ook het afleren van bepaalde gewoonten voor nodig. Maar dit kun je als een investering zien: wanneer je de 'truc' eenmaal doorhebt, zul je zien dat je met motiverende gesprekstechnieken veel meer resultaat bereikt met veel minder inspanning.

De vijf technieken zijn:

1. Open vragen stellen

Met gesloten vragen verraad je te makkelijk jouw standpunt. Onthoud dat je er bent om, in een geest van samenwerking, je gesprekspartner te motiveren. Daar horen geen vooroordelen bij en dat begint al bij de vragen die je stelt. Dus niet zeggen Vind je zelf ook niet dat je teveel drinkt? maar Welk verband zie je tussen werk en drank?

2. Reflectief luisteren

Luister goed naar je gesprekspartner. Begrijp je wat hij bedoelt? Spreekt de persoon werkelijk alles uit wat hij of zij bedoelt? Gok op beredeneerde wijze wat de ander wil zeggen door een uitspraak te doen (en dus niet een vraag te stellen). Voorbeeld: Het is dus onschuldig begonnen en zo uit de hand gelopen dat je collega's het merkten.

3. Bevestigen

Bevestigende opmerkingen danken de gesprekspartner voor de moeite die hij of zij neemt om aan het gesprek deel te nemen of ter plaatse te zijn. Je zou deze ook als complimentjes kunnen zien. Hiermee moedig je je collega aan om door te gaan en zijn houding of gedrag te verklaren.

4. Samenvatten

Een andere motiverende gesprekstechniek is het samenvatten. Door samen te vatten wat je collega zegt, laat je merken dat je goed luistert. Ook breng je zo structuur in het gesprek aan en ga je na of hetgeen je gehoord hebt daadwerkelijk klopt.

5. Verandertaal uitlokken

In een gesprek gebaseerd op samenwerking hoort weerstand niet thuis. Je collega zal veel eerder geneigd zijn om motivatie voor verandering te vinden wanneer je de juiste vragen stelt. Verandertaal lok je uit met vragen als *Wat vind je vervelend aan de huidige situatie? en Hoe zou je willen dat je leven er over vijf jaar uitziet?*