

Waardenloze gesprekken

Socratisch motiveren in de praktijk

Martin Appelo

Uitgeverij Boom | Amsterdam

© 2010, M. Appelo p/a Uitgeverij Boom, Amsterdam

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb. 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (Postbus 3060, 2130 KB, www.reprorecht.nl) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912. Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission from the publisher.

Vormgeving omslag: Eelko van Iersel, www.zevenzomers.nl

Verzorging binnenwerk: Nico Buitendijk, www.imagerealize.nl

Drukwerk: Drukkerij Wilco, Amersfoort

ISBN 978 90 8506 856 0

NUR 770/777

www.uitgeverijboom.nl

Voorwoord

Waardenloze gesprekken zijn gesprekken waarbij de gespreksleider op geen enkele manier zijn mening of waarden en normen inbrengt. Waardenloze gesprekken vereisen maximale congruentie met de opvattingen van de cliënt, ongeacht hoe abnormaal, maatschappelijk ongewenst of ongezond die zijn. Dat is lastig omdat we gewend zijn anderen te vertellen hoe het zit, wat gewenst is en waarom het op de manier moet die wij het beste vinden. Vooral professionele hulpverleners, die immers zijn opgeleid om anderen te vertellen wat goed voor ze is, vinden het moeilijk om geen waardeoordeel te geven. Toch werkt dat soms beter. Zeker bij cliënten met wie er gedoe is over verandering, aan wie we ons ergeren of met wie we in gevecht dreigen te raken.

Het voeren van waardenloze gesprekken kan worden bereikt door socratisch motiveren. Sinds het verschijnen van het eerste boek hierover (Appelo, 2007), hebben steeds meer hulpverleners zich de methode eigen gemaakt en zijn haar gaan gebruiken bij cliënten met wie het contact niet naar wens verloopt. Door het wijdverbreide gebruik en de communicatie over socratisch motiveren, heeft de methode zich verder ontwikkeld.

De eerste reden voor een nieuw boek is het gegeven dat socratisch motiveren vooral een attitudekwestie blijkt te zijn. Mensen die er veel mee werken zeggen dat het gemakkelijk is voor zover het gaat over wat je moet doen, maar dat het moeilijk is met betrekking tot wat je ervoor moet laten. Daarom wordt in dit nieuwe boek meer aandacht besteed aan de visionaire 'gestaltswitch' die nodig is om socratisch motiveren ontspannen en met gemak uit te voeren. Daarbij speelt de literatuur over veranderingsbereidheid van mensen een belangrijke rol. Die maakt namelijk duidelijk dat het positieve en optimistische uitgangspunt waarop veel motiveringsstrategieën gebaseerd zijn, een illusie is. Mensen hebben veel motieven om niet te veranderen. Ze gaan door met ongezonde, vervuilende en destructieve gewoontes ondanks dat ze weten en ervaren hoe disfunctioneel die zijn. Wanneer anderen er commentaar op hebben of er iets aan proberen te veranderen, leidt dat eerder tot irritaties en conflicten dan tot gedisciplineerde gedragsverandering. Daarom is het bij gedoe over verandering veel beter om therapeutisch achterover te leunen. Mee-stromen met de cliënt en onderzoeken wat de consequenties zijn die belangrijke anderen daaraan verbinden, is functioneler en minder vermoeiend dan de kar trekken voor iemand die eigenlijk niet wil bewegen.

De tweede reden om een nieuw boek over socratisch motiveren te schrijven is de behoefte 'vanuit het veld' aan praktische illustraties. Het is typisch socratisch om aan de hand daarvan te verduidelijken waarover iets nu eigenlijk gaat (Kessels, Boers & Mostert, 2002). Daarom is veel aandacht besteed aan het samenstellen en beschrijven van een typerende serie voorbeelden.

Veel auteurs schrijven dat hun boek nooit zou zijn verschenen zonder medewerking van anderen. Dit boek was juist veel eerder klaar geweest wanneer Elske Bos en Renske Appelo zich er niet de hele tijd op allerlei manieren mee hadden bemoeid.

Elske, jij bent mijn maatje in socratische zaken; een kritische en vriendelijke horzel. Je neemt nooit genoeg met vluchtige woorden en dwingt mij met beide benen op wetenschappelijk verantwoorde grond te blijven staan.

Renske, jij bent de liefste betweter en mijn beste vriend. Jij voorkomt dat ik vlucht of zoekraak. Bij jou voel ik me thuis...

Martin Appelo

Inhoud

Inleiding	11
Deel 1 Attitude	13
1 Motieven om (niet) te veranderen	17
Waarom veranderen mensen niet?	19
Wanneer veranderen mensen wel?	26
Waarom vallen mensen terug?	29
Lijken we op elkaar?	31
2 Bekeringsdrang identificeren	33
Bekeringsgerichte poppetjes	33
Het hulpverlenerssyndroom	35
3 Bekeringsremmende middelen	41
Introspectie	41
Intervisie en supervisie	46
De terugzit-cue	47
Metabekering	49
Deel 2 Methodische kwesties	51
4 (Contra)indicaties	53
Wanneer wel?	53
Wanneer niet?	54
Door wie?	56
5 Introductie van de methode	59
Socratisch motiveren als time-out	59
Socratisch motiveren als methodische voorzichtigheid	61
6 Stappenplan en werkschema	65
Is het een waardenloos gesprek?	65
Stap 1: het probleem	66
Stap 2: levensmotieven	67

Stap 3: probleemmotieven	68
Stap 4: veranderingsfase en persoonlijkheidstypen: verandermotieven.....	70
Stap 5: consequenties	74
De volgende ronde	76
Verschillen met andere methoden.....	76
Deel 3 Praktijkvoorbeelden.....	79
7 Leefstijl.....	81
Ik luister naar mijn lichaam.....	81
Ja zeggen, nee doen	83
Slechte zelfzorg.....	87
De depressieve alcoholist	90
8 Persoonlijkeids- en identiteitsproblemen	97
Het wordt nooit wat met mij.....	97
Wat zal ik nou kiezen?	101
De piekeraar.....	104
9 Relatieproblemen.....	111
Doe toch eens wat!.....	112
Wie krijgt de kinderen?	119
De biologische klok	127
10 Werkgerelateerde problemen.....	137
Reorganisatie? Ik doe niet mee!.....	137
Stagnerende re-integratie	145
Gewoon negeren, die autoritaire baas	152
11 Bijzondere wensen.....	157
Ik ga niet naar school!	157
Ik ben klaar met leven.....	161
Epiloog	165
Literatuur.....	167
Over de auteur	171

Inleiding

Een nieuwe werkdag. U kijkt in uw agenda om te zien met welke cliënten u vandaag een afspraak heeft. Uw blik blijft steken bij één van de namen. 'O nee, niet hij! Ik hoop dat hij niet komt opdagen!' Dat is uw eerste gedachte en tegelijk voelt u dat de stress al door uw lijf jaagt, terwijl de dag nog moet beginnen.

Herkent u dit? Heeft u cliënten die u liever kwijt dan rijk bent, die u tot wanhoop drijven, die u hoofdpijn en ergernis bezorgen of bij wie u alles al probeerde maar bij wie niets werkt? Dan is socratisch motiveren iets voor u!

Socratisch motiveren is een hulpmiddel dat door hulpverleners kan worden toegepast bij lastige cliënten met wie gedoe is over verandering. Het wordt steeds meer gebruikt door professionals in de eerste-, tweede- en derdelijns geestelijke gezondheidszorg voor jeugdigen en volwassenen (zoals psychologen, psychiaters, maatschappelijk werkers en sociaal psychiatrisch verpleegkundigen), bedrijfs-, verzekerings- en huisartsen, tandartsen en andere medisch specialisten, praktijkondersteuners en verpleegkundigen, juristen, mediators en personeelsfunctionarissen. De methode is gebaseerd op het gegeven dat juist hulpverleners relatief vaak kampen met een burn-out of een depressie (Coillie, 1993; Cherniss, 1995; Leijssen, 1998; De Vries, 2000). Het doel van de methode is het voorkomen van dergelijke klachten. Het helpt hulpverleners uit de strijd te blijven, therapeutisch achterover te leunen, niet aan een dood paard te trekken en het probleem neer te leggen op de plaats waar het hoort. Als bijwerking daarvan blijkt soms ook dat de cliënt alsnog op een ander spoor belandt.

Socratisch motiveren is waarschijnlijk de enige motiveringsstrategie die het woord motiveren serieus neemt. Motiveren heeft namelijk niets met veranderen te maken. Het is niet 'motiveren tot' (ander gedrag), maar 'motiveren van' (dit gedrag). Motiveren staat voor 'argumenten aanvoeren' en 'met redenen omkleden'. Mensen kunnen niet ongemotiveerd zijn, omdat iedereen altijd motieven heeft voor zijn of haar gedrag, gedachten en gevoelens. Motiveren is het onthullen daarvan. Het maakt duidelijk wat iemands beweegredenen zijn zonder daarover een waardeoordeel te hebben, een mening te uiten of daaraan iets te veranderen.

Dit tweede boek over socratisch motiveren begint met een theoretische verdieping die uitmondt in richtlijnen voor de attitudeverandering die nodig is voor het goed uitvoeren ervan. Daarna volgt een beschrijving van enkele methodische kwesties: indicaties, contra-indicaties, de introductie van socratisch motiveren, het vereen-

voudigde stappenplan en werkschema, en de verschillen met andere motiveringsstrategieën. Het derde deel bevat een serie praktijkvoorbeelden. Hoewel de methode niet diagnose-, probleem- of cliëntgebonden is en dus in principe steeds op dezelfde manier verloopt, zijn de voorbeelden vanwege de praktische herkenbaarheid per probleemsoort gepresenteerd. De casussen werden tijdens workshops, cursussen, therapieën en supervisies ingebracht en behandeld. Ze zijn echter steeds zo veranderd dat elke gelijkenis met bestaande personen op toeval berust.