

Socratisch motiveren

Martin Appelo

Derde, geheel herziene druk

Boom Amsterdam

© 2014, M.T. Appelo, p/a Uitgeverij Boom, Amsterdam

Behoudens de of krachtens de in 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 van de 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 of the publisher.

Eerste druk 2007 (978 90 8506 444 2)
Tweede druk 2011 (978 94 6105 432 6)

Omslagontwerp: Studio Jan de Boer
Verzorging binnenwerk: Image realize

ISBN 978 90 8953 214 5
NUR 770

www.boompsychologie.nl

*Wat er niet in zit
komt er ook niet uit*

– vrij naar Socrates (Win, 1980)

Inhoud

Voorwoord	II
Inleiding	13
DEEL I – DE BASIS VAN SOCRATISCH MOTIVEREN	17
1 De praktische basis	19
Ervaringsfeiten	19
Menstypen	20
Veranderingsfasen	23
Energie doseren	25
2 De wetenschappelijke basis	27
Gedragsverandering en het brein	27
Het gelaagde brein	27
De bio-psychosociale feiten over gedragsverandering	34
De formules voor duurzame gedragsverandering	39
3 De historische basis	41
Hippocrates	41
Het christendom	42
Freud	43
De macht van het ziektemodel	44
4 De filosofische basis	47
Sofisme en idealisme	47
De socratische methode	48
Socrates versus het ziektemodel	49

DEEL 2 – DE METHODIEK VAN SOCRATISCH MOTIVEREN	51
5 Wat is socratisch motiveren?	53
Definitie en stappen	53
Socratisch motiveren en motivational interviewing	57
Het effect van socratisch motiveren	60
6 Indicaties en contra-indicaties	61
Wanneer wel, wanneer niet?	61
Kritiek op socratisch motiveren	63
Puntsgewijs	67
7 Mentale voorbereiding	69
Interne attributie van gedoe	69
Identificeren en onderdrukken van bekeringsdrang	70
Een ‘terugzigtue’ gebruiken	73
Verkrachter, verloskundige of kraamverzorger?	74
Focus op je eigen bagger	75
Maximale congruentie	78
Limbisch luisteren	79
DEEL 3 – DE PRAKTIJK VAN SOCRATISCH MOTIVEREN	83
8 Het probleem heeft te veel voordelen	85
Maak je niet dik	85
Wat zal ik kiezen?	87
Ja zeggen, nee doen	90
De piekeraar	94
Het wordt nooit wat met mij	99
Bang voor de tandarts	102
9 Ik heb geen probleem	105
Ik luister naar mijn lichaam	106
Ik ga niet naar school!	108
Hoezo problematisch?	110
Ik ben klaar met leven	112
De depressieve alcoholist	113

10	Rolverdeling: de rivier en de oever	117
	Reorganisatie? Ik doe niet mee!	118
	Stagnerende re-integratie	122
	Ik wil geen pillen meer	127
	Long stay	129
	Ik kots van jullie!	130
11	Relatieproblemen	135
	Wie krijgt de kinderen?	135
	Doe toch eens wat!	139
12	De cirkel van liefdevolle machteloosheid	143
	Slaan en geslagen worden	144
	Tot de dood ons scheidt	146
	Nawoord	155
	Literatuur	157
	Over de auteur	165



Voorwoord

Dit is het derde boek over socratisch motiveren: de enige motiveringsmethode die niet is gericht op verandering of het beïnvloeden van anderen, maar op uit de strijd blijven en stoppen met spreekwoordelijk trekken aan een dood paard. Na *Socratisch motiveren* (2007) en *Waardenloze gesprekken* (2010) gingen steeds meer professionals deze methode gebruiken, bij mensen die niet of nauwelijks veranderen terwijl dit wel de bedoeling is. In eerste instantie beperkte de gebruikersgroep zich tot hulpverleners in de geestelijke gezondheidszorg, maar in de loop der jaren kwamen er steeds meer andersoortige professionals bij. Denk aan medisch specialisten, bedrijfsartsen, verpleegkundigen, praktijkondersteuners, diëtisten, fysiotherapeuten, juristen, mediators, (personal) coaches, personeelsfunctionarissen, docenten, leerlingbegeleiders, medewerkers van het UWV en van gemeentelijke instellingen zoals de GGD, de politie en de Dienst Sociale zaken en Werk.

Socratisch motiveren helpt om te ontspannen en om achterover te leunen in situaties waarin iemand eerder bleef zwoegen of in gevecht ging. Deze methode helpt ook om in te zien dat veel cliënten eigenlijk niet bereid zijn om te veranderen. En dit versterkt de overtuiging dat het weinig zin heeft om op verandering aan te sturen en voor de cliënt aan het werk te gaan. De volgende uitspraken van mensen die al langer met de methode werken, illustreren dit:

‘Socratisch motiveren levert mij veel op. Niet dat mijn cliënten nu ineens beter worden, maar ik zie minder tegen mijn werk op en ga minder vermoeid naar huis.’

‘Ik heb ontdekt dat ik een groot deel van mijn energie verspilde aan trekken aan een dood paard. Daar ben ik nu mee gestopt.’

‘Ik ben me er bewust van geworden dat ik vaak al aan het werk ging, voordat ik wist of de cliënt daar echt belang bij zou hebben.’

Voor sommige mensen is ziek zijn of klagen gewoon de minst slechte optie.'

'Ik merk dat ik heel vaak vanuit een soort hulpverlenerssyndroom handelde. Alsof ik verantwoordelijk ben voor het geluk van de ander. Ik laat het werken nu veel meer aan de cliënt over en ik let er goed op wat ik vanuit mijn vak wel en niet te bieden heb.'

In dit boek zal ik socratisch motiveren nog eens beschrijven en illustreren. De brede toepassing van deze methode is niet de enige reden hiervoor. De laatste jaren heeft de methode zich toegespitst op drie, in plaats van vijf stappen: formuleren van het probleem, onderzoeken van de veranderingsbereidheid, en het daaraan verbinden van consequenties door belangrijke anderen. Hierdoor is socratisch motiveren beter toe te passen in situaties waarin niet veel tijd is voor een consult of een gesprek.

Dit boek vervangt de vorige twee boeken over socratisch motiveren omdat het de methode in al haar facetten onderbouwt, beschrijft en illustreert. Voor wie er al mee werkte is het een handige update. Voor nieuwe gebruikers is het een goede en volledige introductie. ●



Inleiding

Een nieuwe werkdag. Je kijkt in je agenda om te zien met wie je vandaag een afspraak hebt. Je blik blijft steken bij een van de namen: oh nee, niet hij! Ik hoop dat hij niet komt! Dat is je eerste gedachte en tegelijk voel je dat de stress al door je lijf jaagt, terwijl de dag nog moet beginnen. Herken je dit? Heb je afspraken met mensen die je tot wanhoop of woede drijven, die je hoofdpijn, spanning of ergernis bezorgen of bij wie je alles probeerde maar bij wie niets werkt? Dan is socratisch motiveren iets voor jou.

De methode socratisch motiveren is een hulpmiddel om te gebruiken wanneer je discussies hebt over verandering of wanneer behandelingen vastlopen. De methode is niet bedoeld om met trucjes en slimme omwegen toch tot verandering te komen. Dankzij deze methode leer je in een paar heldere stappen om te ontspannen, ook al zit er misschien geen schot in de zaak. Socratisch motiveren helpt om de situatie te zien zoals die werkelijk is, en om daar op gepaste wijze consequenties aan te verbinden. Door socratisch motiveren stop je met jezelf wijsmaken dat je een cliënt echt kunt veranderen. Je houdt op met vechten tegen de bierkaai. De methode legt het probleem waar het hoort en geeft je de mogelijkheid om achterover te leunen. Niet met de gelukzalige glimlach van iemand die zijn doel bereikte, maar met de nuchtere en afwachtende blik die hoort bij het beseft dat de zaken nu duidelijk zijn, ontdaan van valse verwachtingen en gestript van ideologische illusies.

‘Motiveren’ is afgeleid van het Latijnse ‘movere’ dat staat voor ‘bewegen’. Een motief is datgene wat iemand beweegt. Niet in de betekenis van ‘verplaatsen van A naar B’ maar in de betekenis van ‘belangrijk zijn’ of emotioneel bewegen. ‘Motiveren’ betekent daarom van oorsprong niet zoiets als ‘tot verandering aanzetten’, maar ‘met redenen omkleden’ of uitleggen waarom iets voor iemand al of niet van belang is. Het is dus niet ‘motiveren *tot* (verandering)’, maar ‘motiveren *van* (iemand doen en laten)’. Merk daarbij op dat motiveren niet op de persoon slaat maar op wat iemand doet, denkt of voelt. Dat kan je van motieven voorzien. Iemand die bijvoorbeeld de hele dag in bed ligt en ook verder buitengewoon onge-

zond leeft, heeft daar motieven voor. Zolang die motieven voor jou niet bekend zijn, lijkt zijn gedrag ongemotiveerd. Wanneer je vraagt waarom hij de hele dag in bed ligt en hij vertelt wat daarvoor de redenen zijn, dan is zijn gedrag van motieven voorzien en dus gemotiveerd. Hieruit vloeit voort dat er volgens de originele betekenis van het woord geen ongemotiveerde mensen bestaan. Iedereen heeft altijd motieven; er is altijd wel een reden waarom iemand zich gedraagt zoals hij dat doet. Wanneer je die reden niet kent dan is niet die persoon, maar zijn gedrag voor jou ongemotiveerd.

Volgens de oorspronkelijke definitie kun je iemands gedrag motiveren door te onderzoeken wat voor beweegredenen er aan ten grondslag liggen. Je nodigt hem uit om samen op onderzoek uit te gaan: wat beweegt je?, waarom ga je ermee door? en welke voordelen heeft dit gedrag voor jou?

In tegenstelling tot de oorspronkelijke betekenis wordt 'motiveren' tegenwoordig vaak gebruikt als een synoniem voor bekeren of verleiden. De motiverende partij gaat het gesprek dan aan met het doel de ander te veranderen: 'Ik probeer hem te motiveren tot ander gedrag.' Wanneer de ander daar niet op zit te wachten wordt motiveren al snel een wolf in schaapskleren. Het gesprek krijgt een onaangenaam karakter omdat de bekerende partij door de ander als vervelend wordt beleefd en dus reageert met vluchten, vechten of bevriezen. Zogenaamde 'motiverende gesprekken' ontaarden daarom vaak in geharrewar, strijd, onmacht, passiviteit en verwijdering.

Bij socratisch motiveren gaat het anders. Motiveren is dan een persoonlijke of gezamenlijke zoektocht naar beweegredenen. De sfeer is vriendelijk en belangstellend, nooit negatief of vijandig! Socratisch motiveren is dus een *andere* manier van motiveren dan de meeste methoden die je gewend bent of kent. Socratisch motiveren heeft niets dwingend, is niet gericht op verandering en heeft niets met vechten te maken. Er wordt niet getrokken en niet geduwd. Het gaat alleen maar om het creëren van duidelijkheid en het daaraan verbinden van consequenties.

Dit derde boek over socratisch motiveren vervangt de vorige twee boeken over deze methode en voegt er nieuwe ingrediënten aan toe. *Socratisch motiveren* presenteerde een uitgebreide en *Waardenloze gesprekken* een wat kortere methode. In dit boek wordt de meest compacte versie beschreven, zodat ook mensen er gebruik van kunnen maken die niet veel tijd hebben voor gesprekken.

In deel 1 wordt de praktische, wetenschappelijke, historische en filosofische basis geschetst, van socratisch motiveren. In deel 2 wordt de methode eerst uitgelegd. Vervolgens wordt beschreven welke mentale voorbereidingen er nodig zijn om het toe te passen en wanneer de methode wel of niet geschikt is. Het derde deel gaat over voorbeelden uit de praktijk. Een gedeelte daarvan is gebaseerd op voorbeelden uit de vorige boeken, maar er zijn ook nieuwe casussen bij.

Tot slot horen er nog twee kanttekeningen bij dit boek. In de eerste plaats over de literatuur, die het fundament vormt van dit boek. Alleen bij specifieke onderzoeksresultaten of opvallende beweringen heb ik een literatuurverwijzing in de tekst gezet. Voor de rest verwijs ik naar de uitgebreide lijst met bronnen achter in dit boek. Ten tweede dient vermeld dat de in dit boek beschreven voorbeelden zijn samengesteld uit ‘echte’ verhalen en gebeurtenissen. Wie iemand in een bepaalde casus herkent, mag dus van toeval spreken of zich realiseren dat mensen toch meer op elkaar lijken dan we vaak willen.