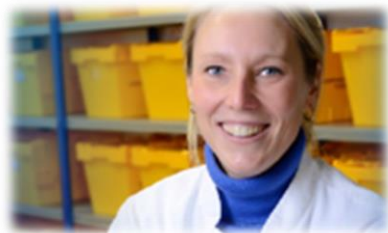


Motiverende Gespreksvoering in de apotheek





Universiteit Utrecht



Clinic Care Services
DE LANDELIJKE ZIEKENHUISAPOTHEEK

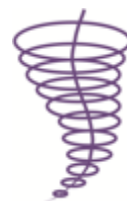
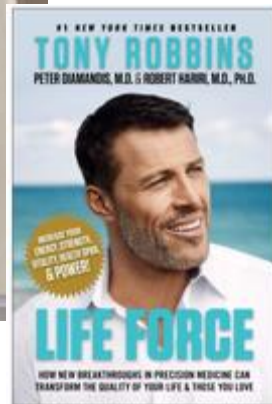
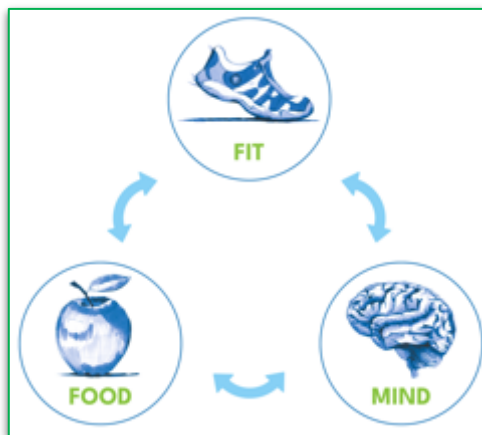


Le Apo

DE LEEFSTIJLAPOTHEKER



Target Training

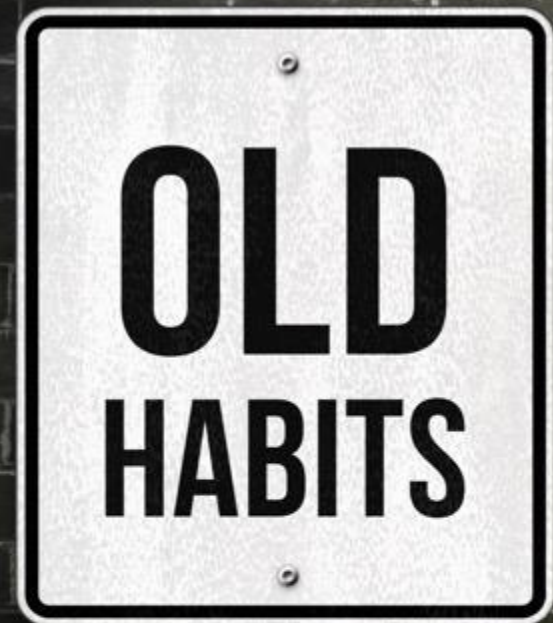


Academie voor
Motivatie & Gedragsverandering
Ontdek de kracht van motiveren

sluis **nlp** instituut

Kennismaking & verwachtingen





Níemand is volledig ongemotiveerd!





Many people are passionate, but because of their limiting beliefs about who they are and what they can do, they never take actions that could make their dream a reality.



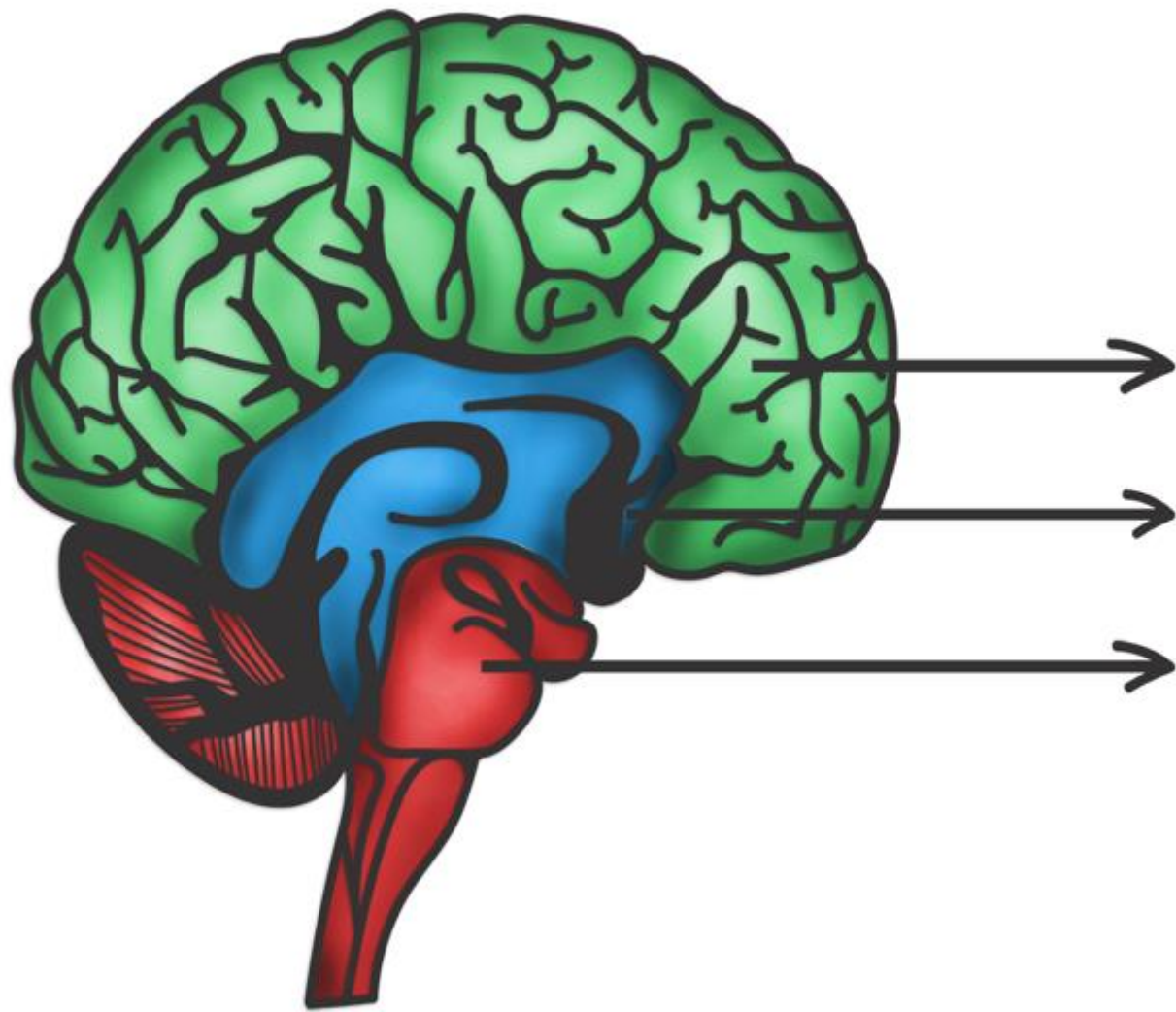
A hand holds a glowing lightbulb. Inside the lightbulb and floating around it are several white gears of different sizes. In the background, there are three translucent human head silhouettes. The central head is the most prominent, and the lightbulb is positioned as if it's inside it. The background is a blurred industrial or office setting with windows and machinery. The overall theme is innovation, ideas, and change.

Waarom is gedragsverandering lastig?

Gedrag evolutionair bepaald:

- Veilig voelen
- Pijn ontwijken
- Plezier & geluk nastreven
- Energie besparen





Mensenbrein

Zoogdierenbrein

Reptielenbrein

Bewust ?

Onbewust ?



Bewust: 5%

Onbewust: 95%



Bewust: 5%

Gedrag, kennis, wilskracht,
vaardigheden

Wat DOE je?

Onbewust: 95%

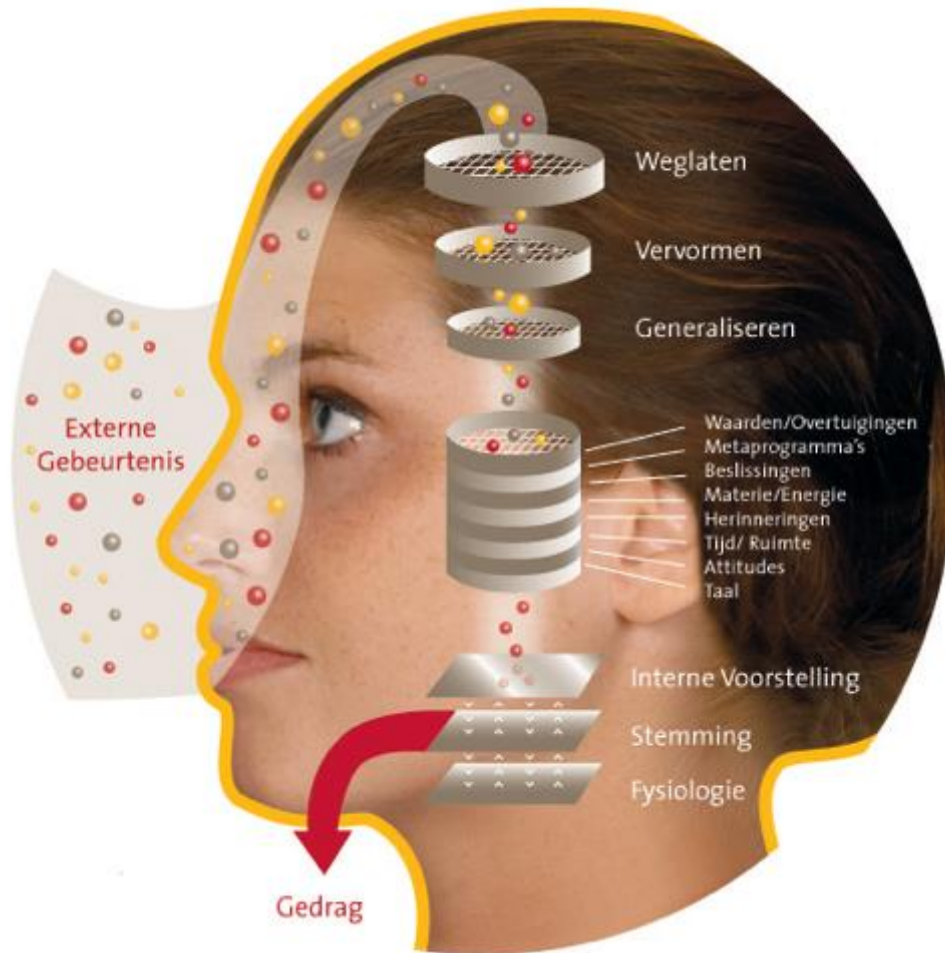
Emoties, opvattingen,
herinneringen, gewoontes,
overtuigingen, normen

Wat VIND je?

Drijfveren, waarden,
motieven, karakter

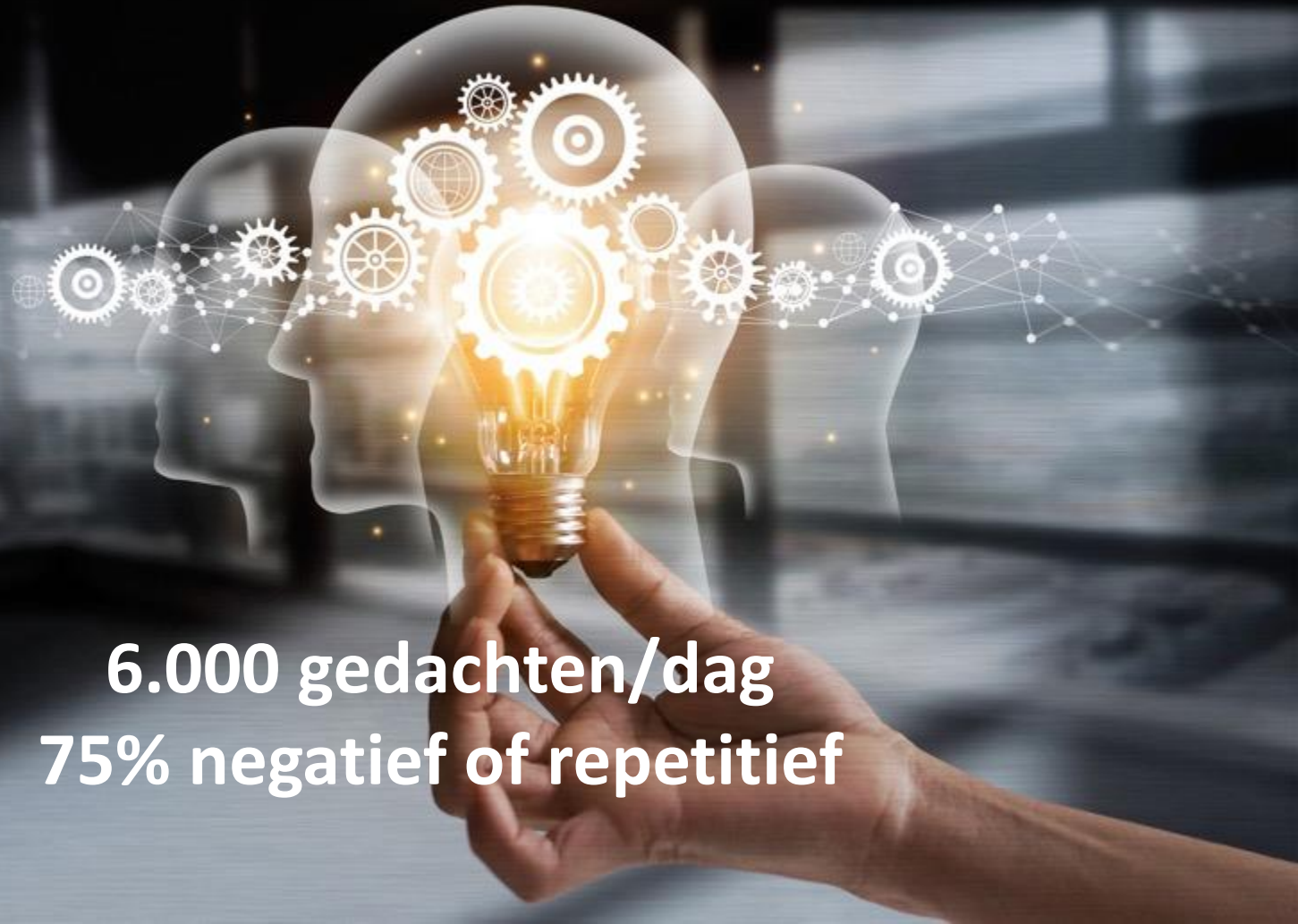
Wat WIL je?







**Onderbewuste bewaart & organiseert herinneringen,
associeert, communiceert symbolisch & visueel,
domein van emoties, genereert gewoontes,
beïnvloedt je fysiologie**



6.000 gedachten/dag
75% negatief of repetitief

Bewust: 5%

Onbewust: 95%



A hand holds a glowing lightbulb. Inside the lightbulb and floating around it are several white gears of different sizes. The background shows three translucent human heads in profile, facing left. The scene is set against a blurred background of what appears to be a modern building or office interior. The overall theme is innovation, ideas, and technology.

**In gezondheidszorg vnl. ingezet op BEWUSTE:
Kennisoverdracht, overtuigend, directief**



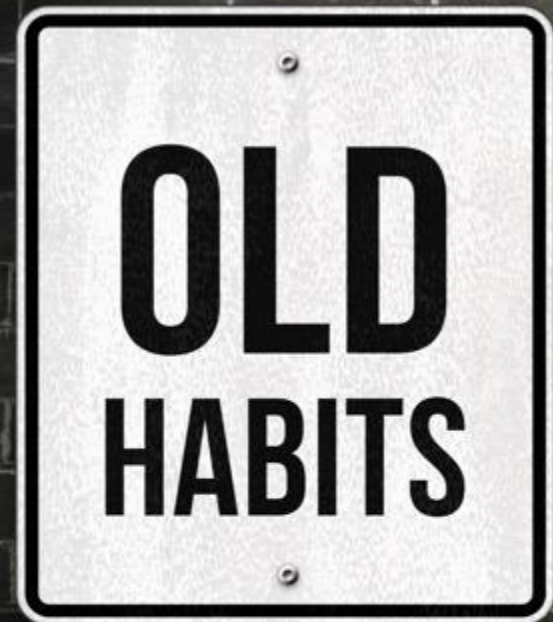
*"In het algemeen worden mensen sterker overtuigd door de redenen die zij **zelf** hebben ontdekt, dan door redenen die door anderen zijn aangedragen"*



Gedrag

- De kunst zit hem in de intrinsieke motivatie weten aan te spreken bij de ander...
- Wat is het hogere doel om voor te willen veranderen?!
- Ambivalentie bespreken (voors & tegens)





???



*- I am not telling you it's going to be
easy*

- I am telling you it's totally worth it!

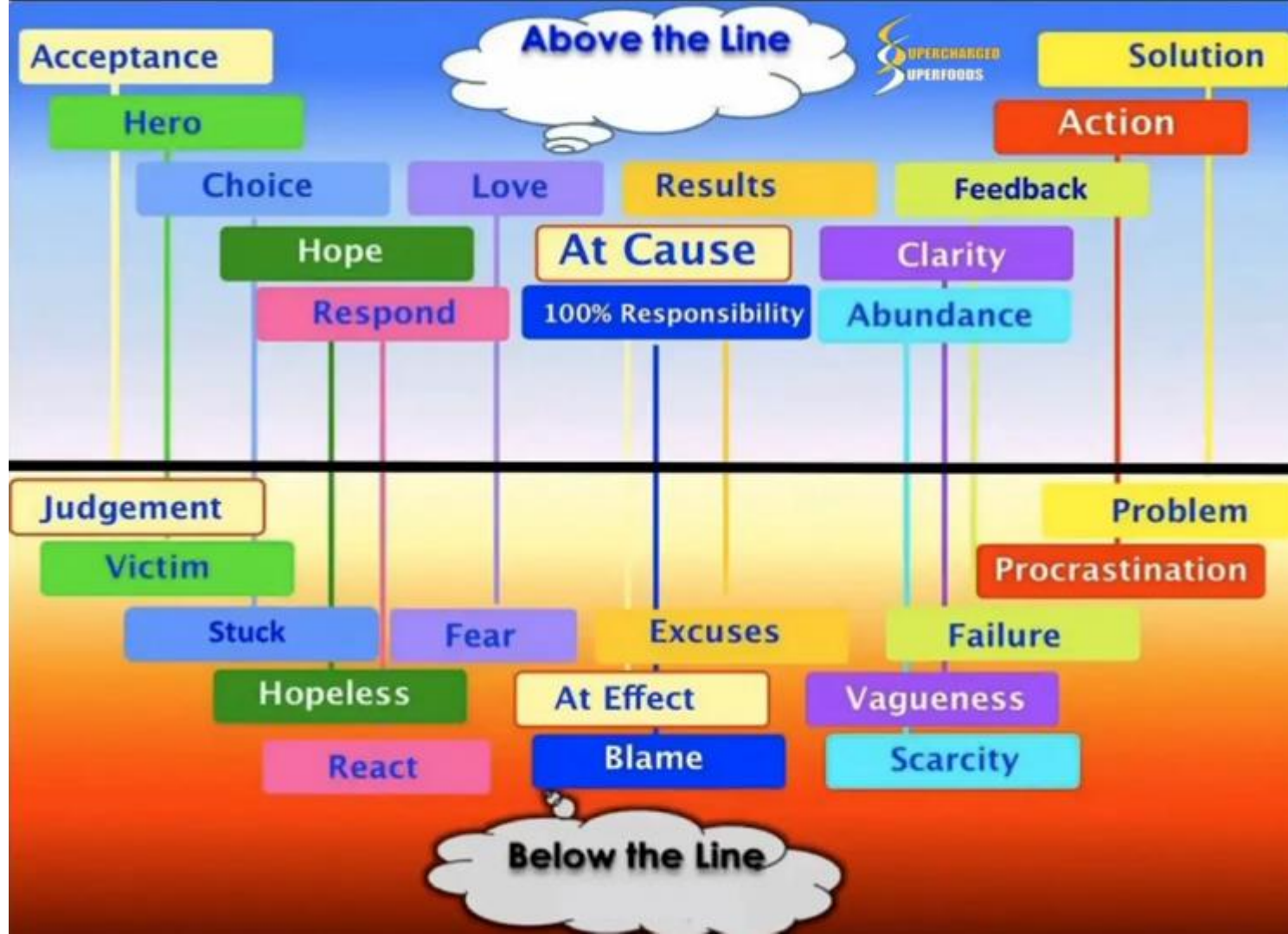
Opdracht: Weerstand



Waar zitten weerstanden?

- Belemmeringen
- Overtuigingen
- Onzekerheden, angsten
- Nog onvoldoende kennis en ervaring
- Tijd, financiële aspecten

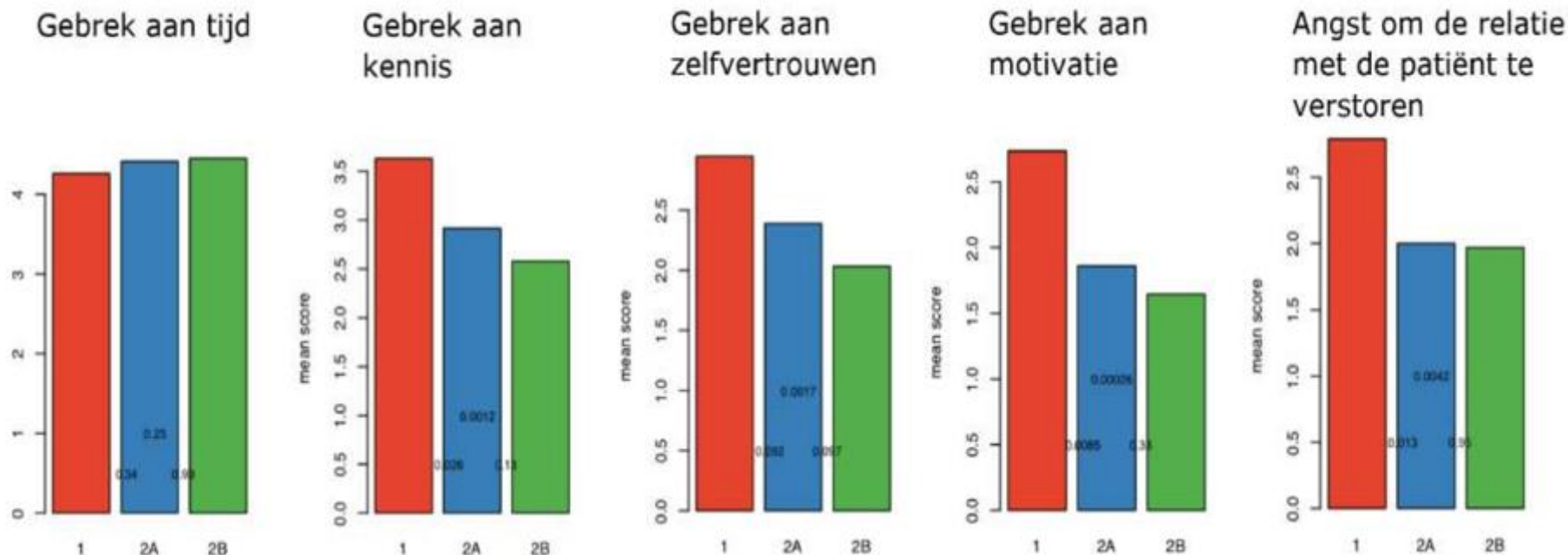




**Ook weerstand bij zorgprofessionals
om gedragsverandering te bespreken**



Figuur 3. De volgende barrières spelen een rol bij het bespreken/adviseren van een leefstijl:



Cluster 1: 23%
Minder (leefstijl)
Actieven

Cluster 2A: 45%
(leefstijl) Actieven

Cluster 2B: 32%
(leefstijl) Zeer
Actieven

Wat wil de patiënt?



Eigen regie over gezondheid & deze zelf kunnen beïnvloeden

- Pt wil niet aan medicatie beginnen (angst, weerstand)
- Pt wil medicatie afbouwen (teveel bijwerkingen, gering effect enz.)
- Pt wil ziektebeloop gunstig beïnvloeden

Veel pt waarderen het als zorgverleners het gesprek starten



Hoe kunnen we de patiënt wél helpen?

1. Motiverende gespreksvoering

2. Very Brief Advice



1. Motiverende gespreksvoering

Motiverende gespreksvoering (MG)

- '83 Miller & Rollnick: Korte behandelinterventie voor probleemdrinkers
- **MG** = op **samenwerking** gerichte, doelgerichte **gespreksstijl** met bijzondere aandacht voor **verandertaal**.
- Samenspel van houding, uitgangspunten, gespreksvaardigheden en bewust gekozen strategieën om cliënten te begeleiden tijdens hun veranderproces.

Uitgangspunten MG



- 1) Coöperatief (gelijkwaardige relatie)
- 2) Evocatief (activatie vd eigen motivatie bij de pt)
- 3) Respect voor de autonomie van de ander
- 4) Reparatiereflex onderdrukken

Gedrag evolutionair bepaald:

- Veilig voelen
- Pijn ontwijken
- Plezier & geluk nastreven
- Energie besparen
- **We geloven graag wat we zelf denken**



Ambivalententie



maar maar maa

r maar maar ma

ar maar maar m

aar maar maar

Aanpak leefstijlgesprek

Hoe moet het NIET?

Hoe moet het NIET?

Wat was de aanpak van de tandarts?

Wat merkte je op bij de patiënt?

Hoe reageerde ze?

Wat leverde deze aanpak op?



Aanpak leefstijlgesprek

Hoe zou het BETER kunnen?

Hoe zou het **BETER** kunnen?

Wat was de 2e aanpak van de tandarts?

Wat merkte je nu op bij de patiënt?

Hoe reageerde ze?

Wat leverde deze aanpak op?

Aanpak



Creëer veilige sfeer, open, empathische houding

Vraag toestemming of de patiënt hiervoor open staat

Stel open vragen

- Hoeveel, hoe vaak, wanneer, hoe komt het dat, wat maakt dat je, wat zou je willen bereiken?

Luister oprecht, onbevooroordeeld >> luisteren helpt al zoveel!

Vat objectief samen, check & bekrachtig

- Klopt het dat? Vat ik het goed samen als? Begrijp ik het goed dat?

Aanpak



Vraag de pt wat hij/zij zélf graag zou willen veranderen

Laat de patiënt zijn motivatie een cijfer geven (0-10)

Bepaal het vertrouwen dat verandering gaat lukken (0-10)

Vraag of de pt behoefte heeft aan informatie en welke info

Geef informatie of verwijs door

Biedt hulp aan bij het maken v actieplan

ARE YOU
SITTING
Too Much?



Motiverende gespreksvoering



MG: 5 kernvaardigheden (ORBSI)

- Open vragen (O)
- Reflectief luisteren (R)
- Bevestigen/bekrachtigen (B)
- Samenvatten (S)
- Informatie delen (I)

Motiverende gespreksvoering



Oefening: Open vragen



Oefening: Ambivalentie



Plenaire terugkoppeling



Verandertaal



Herkennen van verandertaal

1. Verlangen
2. Vermogen
3. Redenen
4. Noodzaak
5. Vastbeslotenheid
6. Stappen zetten



Oefening: Verandertaal



Plenaire terugkoppeling





2. Very Brief Advice (VBA)

30 seconds...



Very Brief Advice (VBA)



Mensen selecteren en helpen te stoppen met roken in 30 seconden

3 onderdelen: Ask, Advise, Act

- 1) Ask:** vraag (enkel) naar wat je wil weten (rookt pt of niet, ex-roker)
- 2) Advise:** de beste manier om te stoppen met roken is een combinatie van specialistische hulp met medicatie
- 3) Act:** foldertje meegeven of direct verwijzen/afspraak maken

>> **3x meer kans** om succesvol te stoppen!



umcg

Toegepast GezondheidsOnderzoek

Dit is TGO

Onze projecten

Onderzoek starten

Toegepast GezondheidsOnderzoek > Onze projecten > Lopend onderzoek > Arbeid en gezondheid > Implemen

Lopend onderzoek



Implementatie van het Very Brief Advice (VBA)

Alcohol Identification and Brief Advice (IBA)

[Cochrane Library research](#) suggests that **IBA** can reduce weekly drinking by 12% on average. Reducing regular consumption by any amount reduces the risk of ill health.

VBA – filmpjes



https://elearning.ncsct.co.uk/vba-stage_3

https://elearning.ncsct.co.uk/vba-stage_5

Very Brief Advice on Smoking (VBA+)

30 seconds to save a life



Oefening: Very Brief Advice

30 seconds...



Plenaire terugkoppeling

30 seconds...



Patiëntenfolder IBA

This is one unit...

For more detailed information on calculating units see - www.nhs.uk/1/hvewell/alcohol/Pages/alcohol-units.aspx



How many units did you drink last week?

...and each of these is more than one unit



NHS

There is no completely safe level of drinking and drinking even small amounts of alcohol can incur risk in certain circumstances

For example, with strenuous exercise, operating heavy machinery, driving or if you are on certain medications.

If you are pregnant or planning a pregnancy, the safest approach is not to drink alcohol at all.

Drinking in pregnancy can harm the baby, with the more you drink the greater the risk.

The risk of harm to the baby is likely to be low if a woman has drunk only small amounts of alcohol before she knew she was pregnant or during pregnancy.

This leaflet is based on the "How Much Is Too Much?" Simple Structured Advice Intervention Tool, developed by Newcastle University and the Drink Less materials originally developed at the University of Sydney as part of a W.H.O. collaborative study.

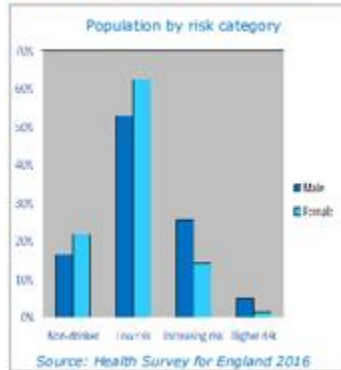
Download this alcohol advice tool from <https://app.box.com/v/CQUIN-structured-advice-tool>

Score	Risk	What this means	Common Effects
AUDIT-C* 0-4 ASSIST-Lite** 0-4 AUDIT *** 0-7	Low risk drinking	Adults who don't regularly drink more than 14 units per week, spread over three or more days, are at low risk of harm from drinking.	- Increased relaxation - Sociability - Sensory enjoyment of alcoholic drinks
AUDIT-C* 5-7 ASSIST-Lite** 5-7 AUDIT *** 8-15	Increasing risk drinking	Drinking in this way raises your long-term risk of ill health.	Progressively increasing risk of: - Low energy - Relationship problems - Depression - Insomnia - Impotence - Injury - High blood pressure - Breast, mouth and throat cancers - Alcohol dependence - Liver disease
AUDIT-C* 8-10 ASSIST-Lite** 8-10 AUDIT *** 16-19	Higher risk drinking	Drinking in this way is likely to be affecting your health or wellbeing in some way already.	
AUDIT-C* 11-12 ASSIST-Lite** 11-12 AUDIT *** 20-40	Possibly dependent	Your drinking may have become quite problematic and further assessment by an alcohol specialist is advised.	

*Short 3 question AUDIT questionnaire. **ASSIST-Lite seven-item drug, alcohol and tobacco screening questionnaire. ***Full 10 question AUDIT questionnaire.

Patiëntenfolder IBA

What's everyone else like?



The potential benefits of cutting down

Psychological/Social/Financial

- Improved mood
- Improved relationships
- More time for hobbies and interests
- Reduced risk of drink driving
- Save money

Physical

- Sleep better
- More energy
- Lose weight
- Reduced risk of injury
- Improved memory
- Better physical shape
- Reduced risk of high blood pressure
- Reduced risk of cancer
- Reduced risk of liver disease
- Reduced risk of brain damage

Making your plan

- Have several 'drink-free' days, when you don't drink at all
- When you do drink, set yourself a limit and stick to it
- Quench your thirst with non-alcohol drinks before and in-between alcoholic drinks
- Avoid drinking in rounds or in large groups
- Eat when you drink - have your first drink after starting to eat
- Switch to lower alcohol beer/lager
- Avoid going to the pub after work
- Plan activities and tasks at those times you would usually drink
- When bored or stressed do something physical instead of drinking
- Avoid or limit the time spent with "heavy" drinking friends

What targets should you aim for?

There is no completely safe level of drinking, but by sticking within these guidelines, you can lower your risk of harming your health:

- Adults are advised not to regularly drink more than 14 units a week
- If you do drink as much as 14 units in a week, spread this out evenly over 3 or more days.

What's your personal target?



Some brief advice about alcohol and your health



ONE YOU

DRINK FREE DAYS APP

Choose your Drink Free Days and get reminders, support and practical advice to change your drinking habits for good.

DOWNLOAD THE APP
www.nhs.uk/oneyou/apps

More information is available from One You:
www.nhs.uk/oneyou

**“A journey of a thousand miles
begins with a single step”**

— Confucius

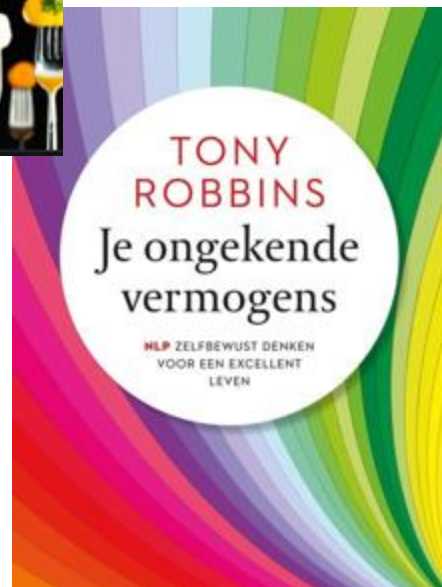
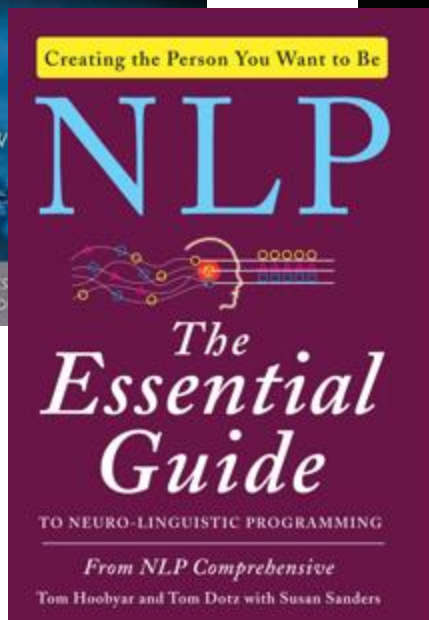
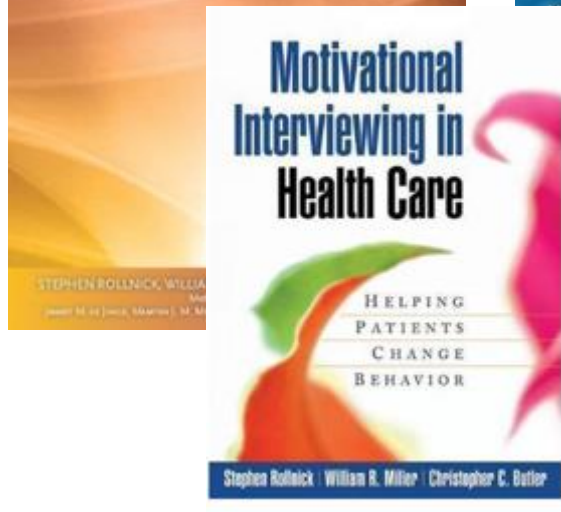
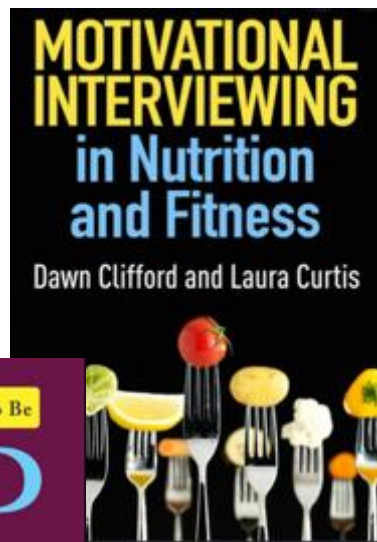


It's not what we do
once in a while that
shapes our lives, but
what we do
consistently

PEAK STATE



Literatuursuggesties



Terugblik



Terugblik



- Niemand is volledig ongemotiveerd
- Merendeel pt waardeert “leefstijlgesprek”
- Gedrag vanuit evolutie
- Vnl. onbewust gestuurd

Terugblik



- Aandacht voor weerstanden en ambivalentie
- Intrinsieke motivatie aanwakkeren
- 2 manieren besproken:
 - Motiverende gespreksvoering
 - VBA

Terugblik MI

Veilige vertrouwelijke sfeer, open houding

Vraag toestemming aan patiënt

Vraag wat pt zélf graag wil veranderen

Luister oprecht, onbevooroordeeld >> luisterend oor helpt al zoveel!

Stel open vragen, vat objectief samen

Vraag of pt behoefte heeft aan informatie (en welke info)

Biedt hulp bij actieplan >> Kleine stapjes!!



Terugblik VBA

30 seconds...



1. Ask: vraag (alleen) wat je wil weten
2. Advise: kort advies: "de beste manier om ... is ..."
3. Act: geen foldertje mee of maak direct (verwijs)afpraak

**Niets is zo blijvend
als verandering.**



A silhouette of a person in mid-air, jumping from a dark, grassy ledge on the left to another on the right. The person is positioned in the center of the frame, with their arms and legs outstretched. The background is a bright, hazy sky with a sun or moon low on the horizon, creating a soft glow. The sky is filled with wispy clouds, and the overall color palette is dominated by the warm tones of the sunset or sunrise.

PAST

FUTURE

Bedankt



Rinske Pauw

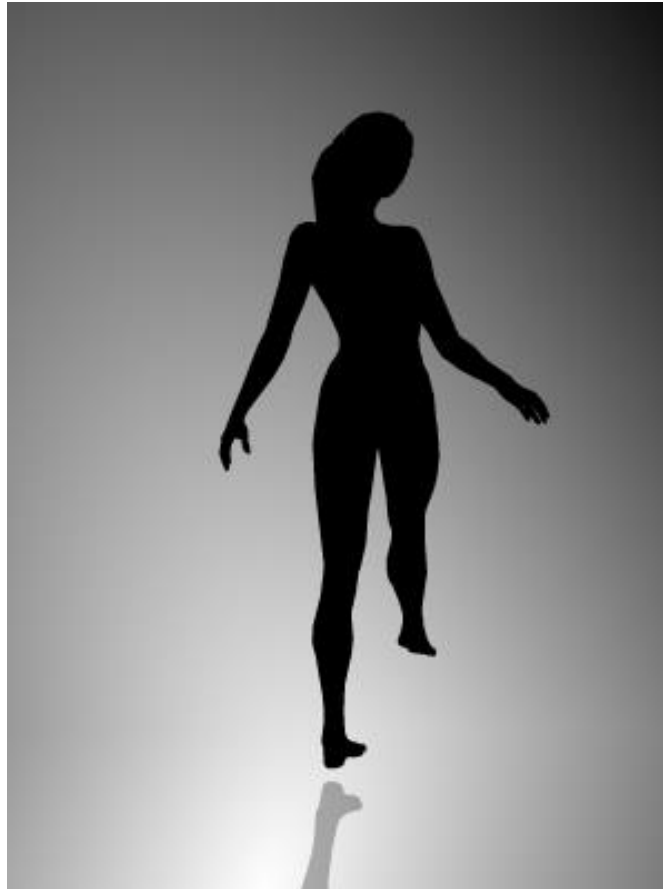
Ziekenhuisapotheker

T. 06-24619002

r.pauw@denutritheker.nl

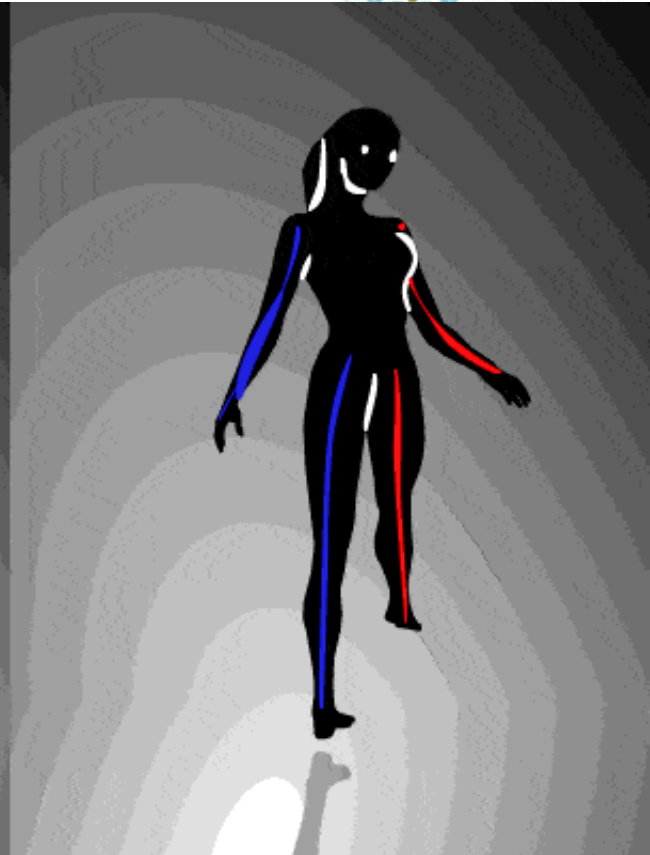
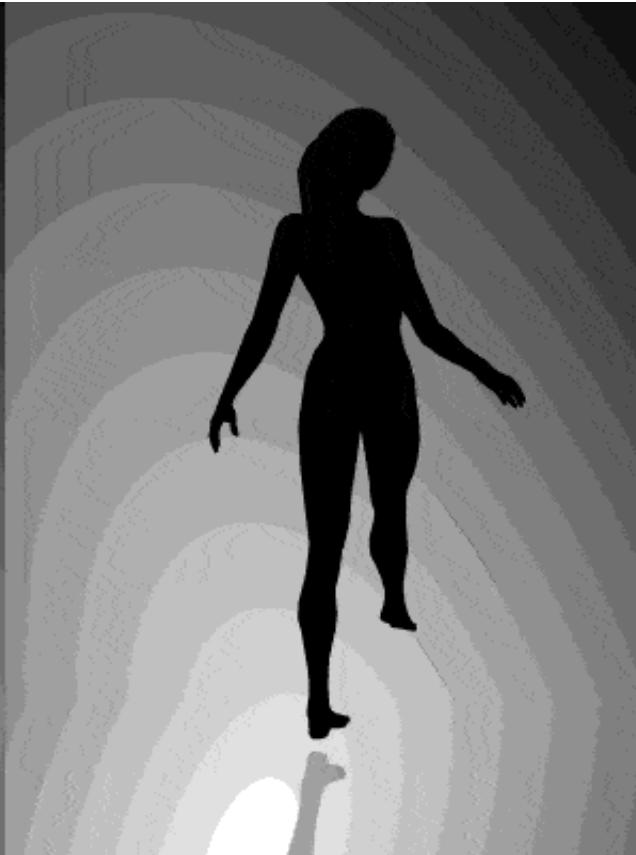
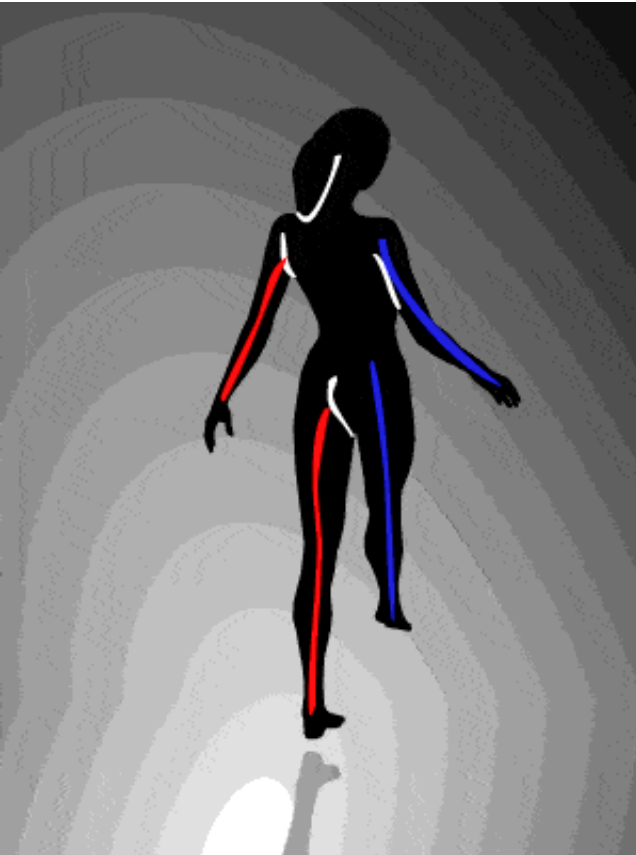
www.denutritheker.nl

Hoe neemt iemand waar?

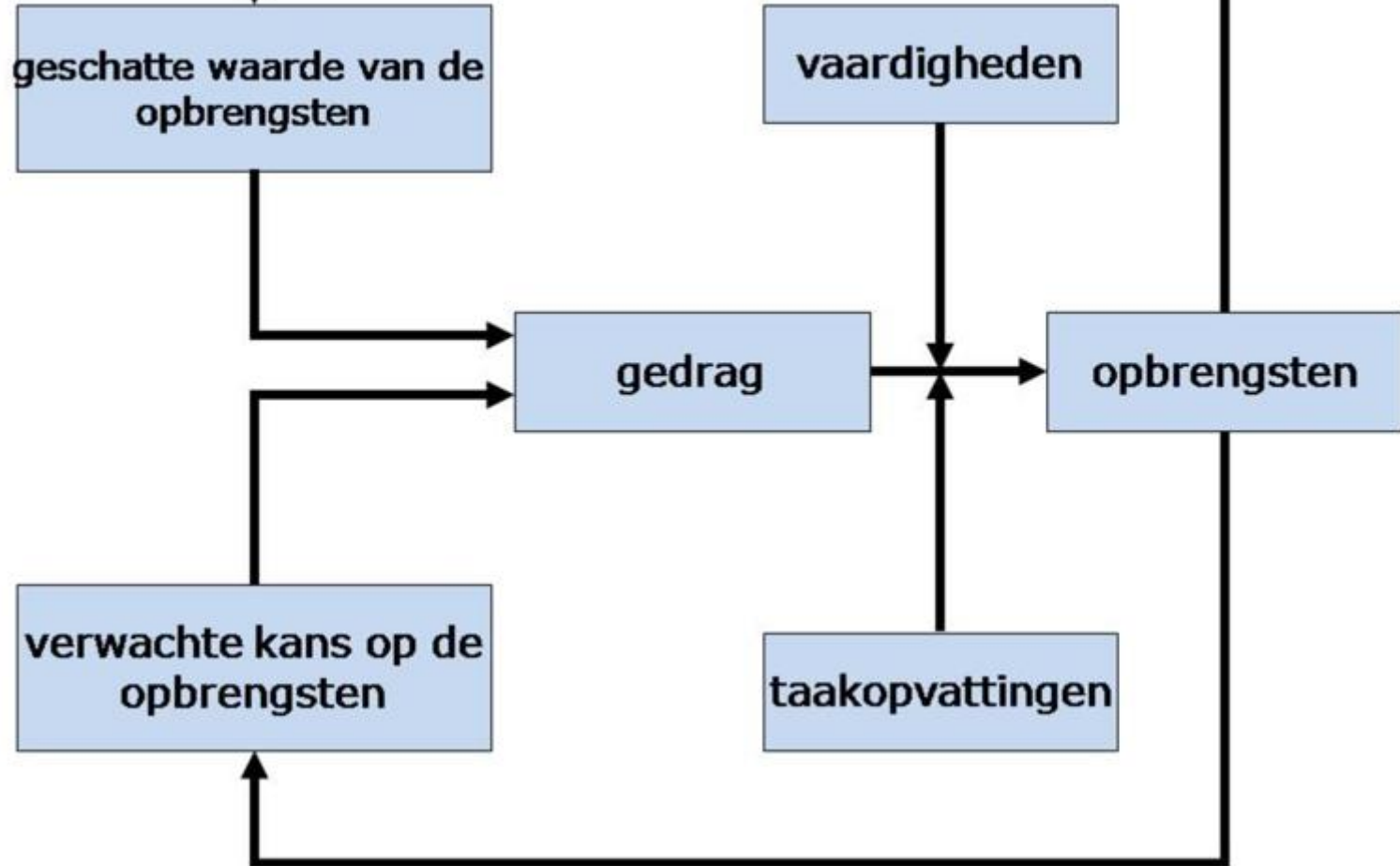


<https://youtu.be/2RSsoTJA6cA>





Motivatiemodel naar Vroom, Porter en Lawler



De verwachtingstheorie van Vroom is gebaseerd op drie factoren:

- 1) succesverwachting**
- 2) instrumentaliteit**
- 3) valentie**



Succesverwachting of expectancy

Zal het mij lukken om mijn doel te bereiken?

In de [veranderkunde](#) weten we dat wanneer een medewerker denkt dat hij een nieuwe werkwijze niet aankan, hij direct in de weerstand zal schieten. Willen wij de motivatie van een medewerker positief beïnvloeden op het gebied van succesverwachting, dan kunnen we drie dingen concreet doen:

zorgen dat de medewerker competent is, zodat hij de prestatie kan verrichten. Zo nodig moeten we de medewerker opleiden of trainen, trainen on the job.

zorgen dat de medewerker over de middelen kan beschikken die horen bij het verrichten van de werkzaamheden

de medewerker door de leidinggevende of seniormedewerker laten [ondersteunen met coaching en motivatie](#).

Instrumentaliteit van het gedrag (instrumentality)

Levert het gedrag een beloning op?

Hierbij wordt uitgegaan van de calculerende mens: what's in it for me of voor wat, hoort wat.

De instrumentaliteit van het gedrag kunnen we concreet beïnvloeden door beloning.

Bij beloning kan je denken aan beloning in geld, werkt zeker, maar we weten ook dat het effect van belonen in geld kortdurend is. Bij belonen kan je ook denken aan opleiding, training, promotie, (financiële) regelruimte, verlof, maar ook een oprecht bedankje of een schouderklop.

Valentie van de beloning of valence

Hoe waardevol vind ik de beloning?

Bij valentie van de beloning moet je goed bedenken dat dit maatwerk is. Wordt de ene medewerker blij van een bonus, zal de andere medewerker blij worden van de mogelijkheid om eindelijk die training te mogen gaan volgen.

Motivatatie volgens Vroom bestaat uit de formule: $E \times I \times V = \text{Expectancy} \times \text{Instrumentality} \times \text{Valence}$.

Drie wetmatigheden (hypotheses) liggen hieraan ten grondslag:

naar mate de inspanningen toenemen, zullen de prestaties worden verbeterd

naar mate de prestaties beter zijn, zal dat leiden tot een hogere beloning

naar mate de beloning hoger ligt, zal de tevredenheid van de medewerker toenemen

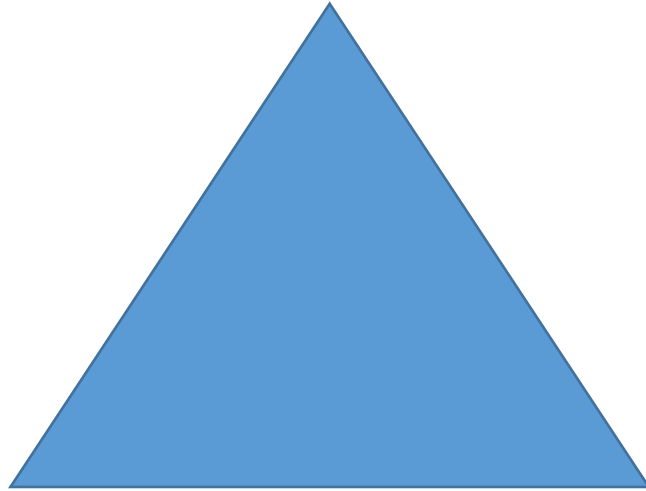
Tegelijkertijd, voor de rekenaars onder ons: is één van deze factoren nul, dan ontbreekt de motivatie om een bepaald doel na te streven.

Porter en Lawler voegden later nog een tweetal aspecten aan het model toe. Zij stelden dat de vaardigheden die iemand bezit om het gekozen gedragsalternatief uit te voeren van invloed is op motivatie, als ook de invloed van de taakopvatting van de betrokkene en wijze waarop taakstellingen met de leidinggevende zijn overeengekomen.

De verwachtingstheorie moedigt managers aan vragen te stellen over de factoren waardoor individuele werknemers worden gemotiveerd. Gezocht moet worden naar een optimale aansluiting tussen de verwachtingen van het individu en de aard van de arbeidssituatie. Vooral het verband tussen inspanning, prestatie en beloning moet daarbij helpen.

Gedrag driehoek:

fysiologie, taal, gedrag



Behavioural change model motivation

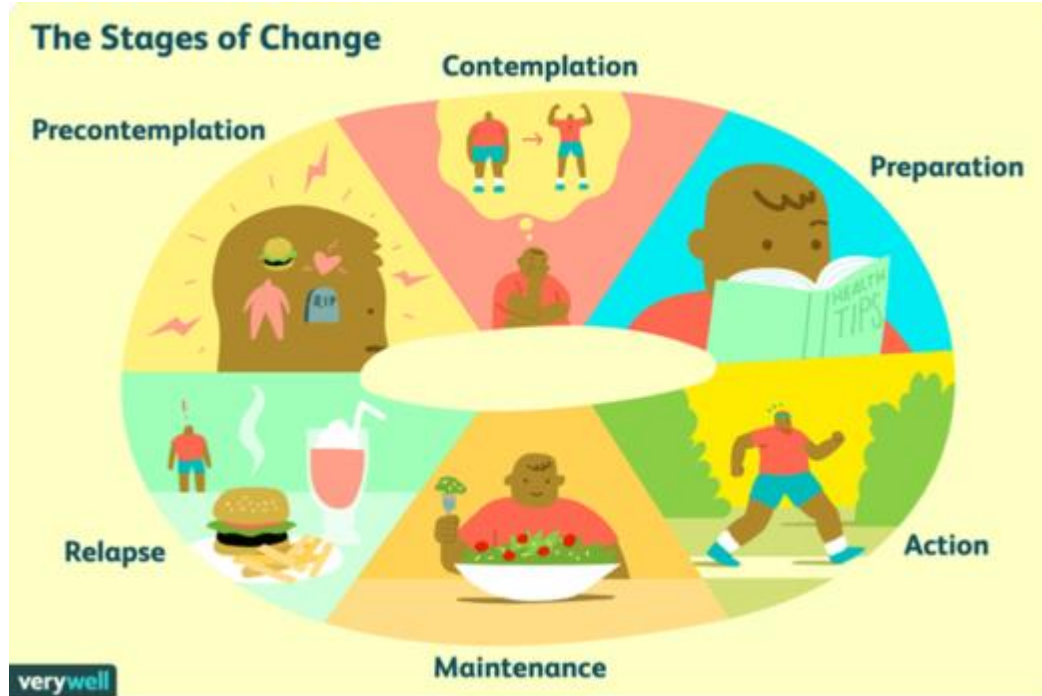
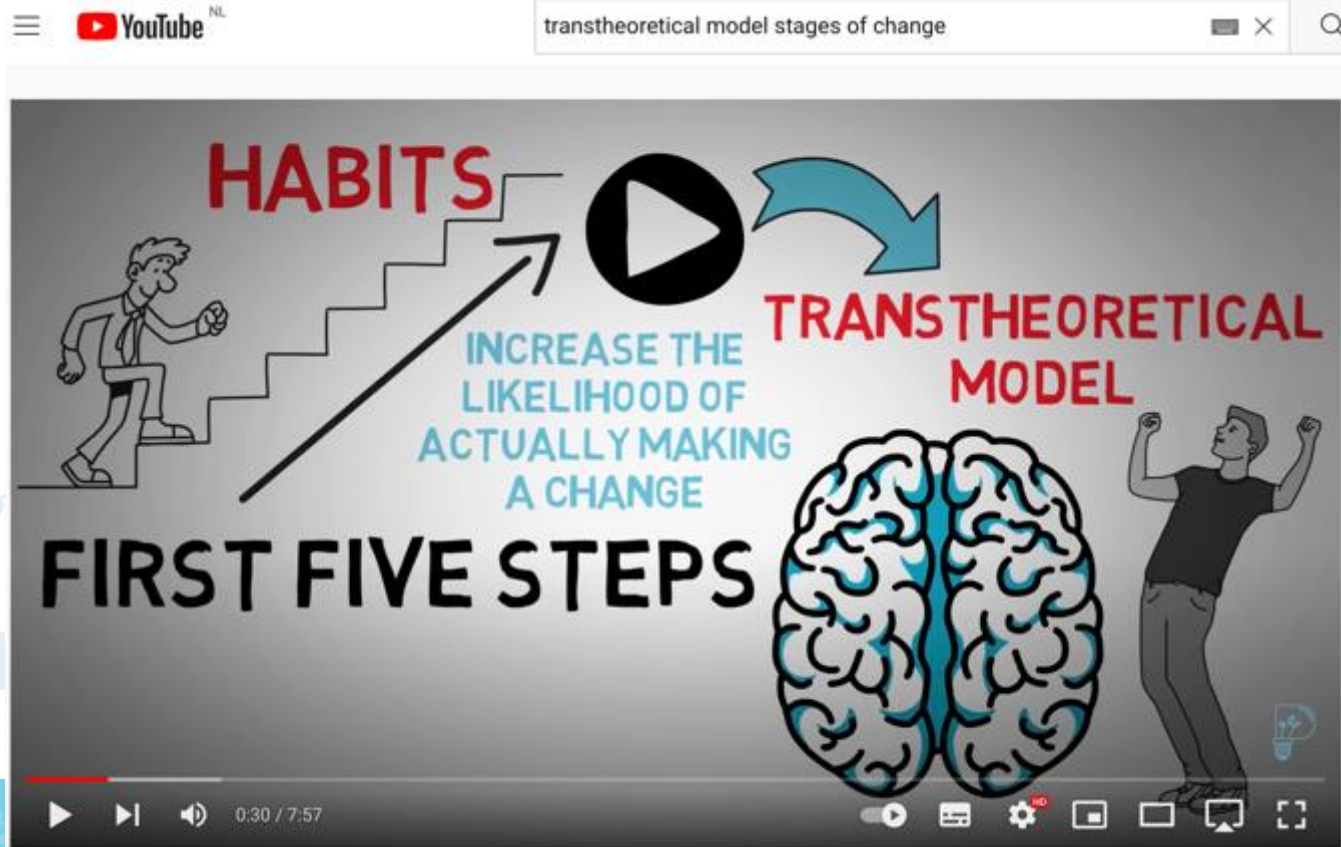


Illustration by JR Bee, Verywell

Transtheoretical Model

<https://youtu.be/VVyhhMzWkiU>



KNMP protocol consultvoering



En filmpjes >> vooral vragen aan balie wat
de pt al aan info heeft en waar hij/zij nog
behoefte aan heeft



Bespreking thuisopdracht



Ervaringen persoonlijk veranderdoel:

- Heb je wellicht iets aan je eigen leefstijl veranderd?
- Waar liep je tegenaan?
- En wat ging goed of wat heb je bereikt?





Nieuwe ideeën nav boek Tony Robbins:

- Idee geven hoe nieuw onze neocortex nog maar is: Metafoor: Stel, je bekijkt een film van 50 min. over de hersenen en ontwikkeling van de verschillende delen. Daarvan gaat het grootste deel over t reptielenbrein en zoogdierenbrein. En pas in de laatste 1/10 vd sec komt de neocortex aan bod!!
- Waarom we keuzes maken lastig vinden en deze soms dan liever maar niet maken: FOMO = Fear om Missing Out en bang voor evt gevolgen van wél een keuze maken (angst gedreven maken we dan liever maar geen keuze).
 - Je moet focus zien te houden!
- Oerbrein is egocentrisch: Why(FM) noemt marketing deskundige Martijn dit: What's in it for me. Visuele info wordt < 13 msec verwerkt!

