

VERANDERTAAL

Stel nu dat je met iemand anders in gesprek gaat over iets dat je wilt veranderen bij jezelf. Jouw zelfspraak en interne dialoog ga je nu dus voeren met iemand anders: het wordt een échte dialoog. Ook in deze werkelijke dialoog doe je positieve uitspraken die pleiten vóór de verandering, en negatieve uitspraken die pleiten tégen de verandering. In motiverende gespreksvoering worden de uitspraken die pleiten vóór de verandering ‘verandertaal’ genoemd.

Verandertaal is dus zelfspraak die concreet en ‘tastbaar/hoorbaar’ geworden is. Daarmee voelt het vaak voor jezelf anders: doordat het concrete verbale zelfspraak is voelt het alsof hetgeen je zegt meer bindend is. Het voelt meer als: als ik het zeg, moet ik het ook doen. Dat is ook precies de kracht van verandertaal: naarmate jij jezelf meer uitspraken hoort doen (uit vrije wil!!) waarin je zegt dat je wilt veranderen, waarom je dat belangrijk vindt, wat je denkt dat het je oplevert en hoe je denkt het te kunnen aanpakken neemt je intrinsieke motivatie toe en daarmee de kans op de verandering. Dit is dan ook een belangrijk doel in een gesprek over verandering: de hoeveelheid uitspraken met verandertaal te vergroten.

In het boek ‘Motiverende gespreksvoering: mensen helpen veranderen (derde editie)’ is onderscheid gemaakt in een aantal vormen van verandertaal.

Allereerst het onderscheid tussen voorbereidende en mobiliserende verandertaal. De voorbereidende verandertaal duidt op de veranderingsgeneigdheid of veranderingsbereidheid. De mobiliserende verandertaal duidt op de geneigdheid om in actie te komen, een stap verder dus dan voorbereidende verandertaal.

De voorbereidende verandertaal kan vier vormen of categorieën hebben:

- redenen, de ander zegt dan dingen over waarom hij wil veranderen
- verlangen/wens, de ander zegt dan iets over wat hij zou willen, over wat hij verlangt of wil bereiken
- mogelijkheden, de ander doet uitspraken over ‘of hij het ziet zitten’ (zijn vertrouwen in zichzelf en zijn mogelijkheden) en over hoe hij denkt het te kunnen doen, zijn aanpak
- noodzaak, de ander zegt waarom het voor hem nu belangrijk is

De mobiliserende verandertaal kan 3 vormen hebben, namelijk:

- commitment, de ander doet uitspraken over zijn intentie, zijn behoefte of zijn besluit
- actie, de ander zegt iets over een concreet voornemen (een beweging richting actie) om te gaan uitvoeren
- stappen zetten, de ander vertelt dat hij dingen heeft gedaan die tot gedragsverandering leiden (voorbereidingen, oriëntaties)

Een aantal voorbeelden van alle hierboven genoemde categorieën verandertaal:

- als ik een goede planning maak geeft mij dat rust (redenen)
- ik wil graag weer zonder moeite de trap op kunnen rennen (verlangen/wens)
- ik ben een doorzetter, ik moet dit kunnen volhouden (mogelijkheden – vertrouwen)
- als ik mijn collega vraag dan kan hij me helpen dit voor elkaar te krijgen (mogelijkheden – hoe het te kunnen doen, zijn aanpak)
- ik baal ervan dat ik hier elke keer tegenaan loop, ik wil er nu echt eens vanaf (noodzaak)
- ik ga morgen ...(commitment – intentie / behoefte / besluit)
- ik denk dat het een goed idee is om hier niet te lang mee te wachten; misschien kan ik volgende week maandag(actie)
- ik heb geïnformeerd wat een handige manier is om dit aan te pakken; daaruit begreep ik dat ...(stappen zetten)

De tegenpool van verandertaal: behoudtaal

Zelfspraak heeft ook een negatieve kant. Als je in gesprek bent met iemand anders en je verwoord je zelfspraak aan die ander dan worden deze uitspraken, die dus pleiten tégen de verandering, in de motiverende gespreksvoering ‘behoudtaal’ genoemd. Behoudtaal doet eigenlijk precies het tegenovergestelde van verandertaal: het brengt je van de verandering áf. Iemand die veel behoudtaal uit, praat zichzelf eigenlijk van de gedragsverandering af.

Behoudtaal wordt niet onderverdeeld in verschillende categorieën. Wel zul je in gesprekken met anderen merken dat de behoudtaal die men gebruikt verschilt in ‘gewicht’. De ene uitspraak bevat een belangrijker argument tegen het veranderen dan de andere uitspraak. Kernactiviteit in gesprekken

over verandering en motivatie is de verhouding tussen de hoeveelheid verandertaal vs behoudtaal te beïnvloeden ten gunste van de verandertaal zonder hierbij uitspraken op te dringen.

Ook hier nog enkele voorbeelden:

- ik heb al zoveel geprobeerd, het lukt me toch niet
- maar roken is ook gezellig, en het ontspant me gewoon als ik stress heb!
- ik ben gewoon niet stipt genoeg om een planning te volgen, dat zit gewoon niet in me

Verandertaal, ambivalentie en intrinsieke motivatie

Je interne dialoog kent dus positieve en negatieve zelfspraak in relatie tot veranderen. De interne dialoog kent vaak twee kanten: een kant die meer positieve uitspraken doet en daarmee jezelf vaak motiveert, en een kant die juist negatieve uitspraken doet waarmee je motivatie juist afneemt. Vaak is de interne dialoog in een soort van evenwicht: er heerst ambivalentie. In het kort: ambivalentie is een impasse, een tweeslachtigheid in je denken en doen waarbij je enerzijds wel wilt (veranderen) en anderzijds toch ook niet. Resultaat van ambivalentie bij jezelf is dat je veelal niet kiest en daarmee je oude gedrag handhaaft.

Positieve en negatieve zelfspraak die expliciet wordt gemaakt in een gesprek met iemand anders wordt, zoals gezegd, respectievelijk verandertaal en behoudtaal. Doordat zelfspraak nu expliciet wordt is deze ook beter te beïnvloeden door een ander en daarmee is ook de ambivalentie mogelijk te beïnvloeden. En dat is precies wat motiverende gespreksvoering probeert te doen: samen met de ander (en dus zonder te dwingen) de verandertaal proberen te onderzoeken en versterken zodat de ambivalentie jegens de verandering afneemt. Daarmee wordt de intrinsieke motivatie van de ander ook duidelijk en voor jezelf expliciet.

Verder lezen:

- William R. Miller en Stephen Rollnick (2014) *Motiverende Gespreksvoering: Mensen helpen veranderen*. Uitgeverij Ekklesia, ISBN: 9789075569704 Aantal pag: 533 pag