

Motiverende gespreksvoering MGV

Is dit herkenbaar?



Miller & Rollnick



- De ontwikkelaars...
- Bouwden verder op erfgoed Carl Rogers
- Zij maakten het directief
- En dat bleek zeer effectief...



Definitie

‘Motiverende gespreksvoering is een op samenwerking gerichte gespreksstijl die iemands eigen motivatie en bereidheid tot verandering versterkt.’

- Evidence based, steeds bredere toepassing
- Prettig voor zowel geveer als ontvanger
- Meer een manier van *zijn* dan een techniek

MGV kent 4 processen



Wanneer te gebruiken?

Bij weerstand

Bij twijfel over de verandering

Bij tekort aan motivatie

Bij moeilijk in beweging komen