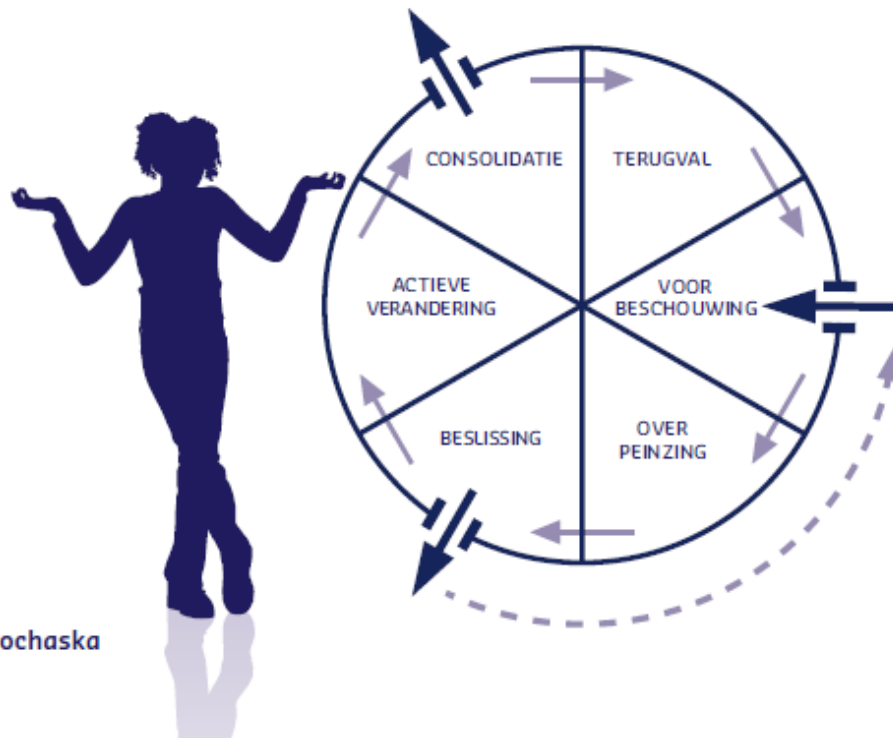


Cirkel van gedragsverandering

De zes fasen van verandering: Het model van Prochaska en DiClemente



Het model van Prochaska en DiClemente

Motivatie is de sleutel tot verandering. Iedereen leeft ergens voor. Iedereen heeft drijfveren, soms groot, soms klein en onzichtbaar. Zingeving speelt een grote rol bij motivatie. Door te onderzoeken wat iemands leven zin geeft, komen de drijfveren vanzelf naar boven. Hieruit kan kracht gehaald worden: er is reden om te knokken.

Om iemand te ondersteunen bij verandering is het dus belangrijk om drijfveren te onderzoeken. Maar ook om rekening te houden met de fase van verandering waar iemand in zit. De cirkel van verandering van Prochaska en DiClemente laat zien dat een veranderingsproces verschillende fasen heeft.

Sluit aan bij de fase waarin iemand zit. Het kan zijn dat iemand in de voorbeschouwingsfase zit op het moment van het gesprek met de werker. Dan is het dus niet haalbaar om SMART-doelen te formuleren. Onderzoek in welke fase iemand zit en stimuleer de klant naar de volgende fase.

** Soms is er geen tijd om te wachten. In sommige gevallen moet er ingegrepen of snel gehandeld worden. Ook dan is het belangrijk om te blijven peilen wat de motivatie van de klant is en welke rol hij zelf kan spelen in de te nemen stappen.*

Meer lezen over motiveren?

Een belangrijke en veel gebruikte methode om mensen te motiveren is 'Motiverende gespreksvoering'. Een methode om mensen voor te bereiden op verandering is beschreven door W.R. Miller en S. Rollnick (2005). Een samenvatting van de methode en hoe de toepassing werkt in de praktijk kun je lezen in de [beschrijving in de databank Effectieve sociale interventies](#) op www.movisie.nl.