

GESPREKSMODEL

- DOEL -

Het dilemma boven tafel krijgen en een keuze te maken.

"De operatie biedt een beter perspectief... maar ik weet niet of ik de hele revalidatie wel aan kan."

Uw houding als gespreksleider

- Betrokken & behulpzaam
- Niet oordelend
- 'Achterover leunend'
- Elke keuze laat je aan de ander
- Géén ongevraagde adviezen



STAP 1 Contact & (indien relevant) toestemming vragen

- 1] Contact maken
- 2] Toestemming vragen

"Laatst vertelde je iets over... Zou je het daar nu samen over willen hebben?"

STAP 2 Situatie/waarden in beeld krijgen

- 1] Open vragen "Je zegt dat ... kun je daar iets meer over vertellen?"
- 2] Reflectief luisteren "en dat vindt u ..." / "ik zie dat..."
- 3] Bevestigen "Wat goed dat je toch..."
- 4] Samenvatten "Wat ik je hoor zeggen is dat je eigenlijk..."

STAP 3 Verkennen voor- en nadelen voor de client

- 1] Vraag naar de **voordelen** van de ene **behandeling**
"Je zegt dat behandeling met medicatie je gemakkelijker lijkt. Wat levert medicamenteuze behandeling u op? (...) Voor korte termijn en voor de lange termijn? En wat nog meer?"
- 2] Vraag naar de **nadelen** van diezelfde **behandeling**
"Wat zijn daar de nadelen van? (...) En wat nog meer?"
- 3] Vraag naar de **voordelen** van het **alternatief**
"Je zegt dat een operatie het alternatief is. Wat is het voordeel van opereren? En wat nog meer?"
- 4] Vraag naar de **nadelen** van het **alternatief**
"Wat zijn voor jou de nadelen van het alternatief voor het leven dat je wilt leiden? (...) En wat nog meer?"

STAP 4 Balans. Welk argument weegt het zwaarst?

- 1] Hoe belangrijk zijn de voordelen van de voorgestelde behandelingen?
- 2] Hoe zwaar wegen de nadelen?

STAP 5 Afronding

- 1] Vat het geheel kort samen / laat deel samenvatten

"Wanneer ik het zo samenvat, hoor ik je zeggen dat je eigenlijk het liefst (...), medicamenteus behandeld wilt worden maar dat je kinderen het daar niet mee eens zijn. Klopt dat?"

"Er is heel wat de revue gepasseerd. Wat neem je vooral mee uit dit gesprek?"

- 2] Evalueer

"Hoe is het om het er zo over te hebben?"

- 3] Stel (vragend) een vervolg voor:

"Zou je hier nog een keer over door willen praten?"

Uw houding als gespreksleider

- Betrokken & behulpzaam
- Niet oordelend
- 'Achterover leunend'
- Elke keuze laat je aan de ander
- Géén ongevraagde adviezen



Samengevat



- 1] **Contact maken**
- 2] **Toestemming vragen** "Hoe zou je het vinden om het daar nu over te hebben?"
- 3] **Situatie / waarden in beeld krijgen**
 - Open vragen "Je zegt... kun je daar iets meer over vertellen?"
 - Reflectief luisteren "En dat vind je ..."/ "ik zie dat..."
 - Bevestigen "wat goed dat je toch..."
 - Samenvatten "wat ik je hoor zeggen is dat je eigenlijk..."
- 4] **Verkennen voor- en nadelen**
- 5] **Balans; weging van de argumenten voor en tegen**
- 6] **Samenvatten / laten samenvatten**
- 7] **Evalueer het gesprek** "Hoe vond je het om het er zo over te hebben?"
- 8] **Vragen of er een wens voor een vervolg is**