



Een motiverend gesprek over vaccinatie

Een paar basis-stellingen

1. Motiveren is niet het zelfde als overtuigen
 - a. Iemand proberen overtuigen om zich te laten vaccineren werkt niet motiverend
 - b. Het heeft dus geen enkele zin om al jouw goede redenen te geven waarom je vindt dat iemand zich zou moeten laten vaccineren (tenzij de persoon er expliciet om vraagt)
2. Mensen zijn ambivalent gemotiveerd
 - a. Zowel veranderen van gedrag als gedrag behouden hebben voor- en nadelen
 - b. Je niet laten vaccineren heeft voor- en nadelen
 - c. Je wel laten vaccineren heeft voor- en nadelen
3. Mensen hebben voor zichzelf goede redenen om te doen wat ze doen (bijvoorbeeld niet laten vaccineren)
 - a. Het is enorm belangrijk om die redenen ook ruimte te geven. Deze dus niet negeren!
4. Mensen veranderen hun gedrag als andere dingen meer waardevol worden.
 - a. Essentieel om deze waarden te pakken te krijgen. Deze zijn zeer individueel
 - b. Op café mogen, BBQ met vrienden, op reis, sportclub terug open, kinderen voltijds naar school, oma/opa bezoeken in WZC, geen mondmasker dragen, angst om ziek te worden, familie beschermen, burgerzin, ...
 - c. Je moet dus op zoek gaan naar **hun** redenen om zich eventueel te laten vaccineren
5. Psycho-educatie (objectieve info geven) kan soms helpen
 - a. Belangrijk om eerst te vragen wat iemand zelf al weet over de vaccins en het belang van vaccinatie
 - b. Uitleggen in mensentaal! Niet zo: <https://www.laatjevaccineren.be/soorten-coronavaccins>

Behoudtaal vs verandertaal

Voordelen niet vaccineren	Nadelen niet vaccineren	Voordelen vaccineren	Nadelen vaccineren
Geen risico op bijwerkingen Geen verplaatsing naar centrum Geen schrik voor online aanmelden ...	Niet beschermd tegen virus Niet op reis Minder snel op café Sportclub niet open Oma niet knuffelen ...	Beschermd tegen virus Anderen beschermen Op reis kunnen Op café gaan Festival doen Sporten in groep ...	Verplaatsen naar centrum Risico op bijwerkingen Online registreren ...
↓ Behoudtaal	↓ Verandertaal	↓ Verandertaal	↓ Behoudtaal



Een gesprek

Open starten: “heb je voor jezelf al beslist of jij je zal laten vaccineren?”

Ja: “wat zijn voor jou de belangrijkste redenen om je te laten vaccineren?”

Neen: “wat maakt dat je het niet zal doen?”

- Voldoende doorvragen naar alle redenen. **Geen waarde- oordeel geven!**
- Als je merkt dat ze echt foute info hebben: vragen of je kort even mag uitleggen hoe vaccins werken
- Als je alle redenen om het niet te doen beluisterd hebt: “welke redenen zijn er om het eventueel wel te doen?” “Welke redenen geven je vrienden of familie om zich wel te laten vaccineren?”

Ik weet het nog niet: “wat zijn redenen om het niet te doen?”

“wat zijn redenen om het wel te doen?”

- Het zal altijd én/én zijn
- Belangrijk om de beide soorten redenen naast elkaar te laten bestaan
- Gesprekstechnisch:
 - ➔ dubbelzijdig reflecteren!
 - Je hebt schrik voor de bijwerkingen van het vaccin **en** je bent het beu dat je niet mag gaan sporten.
 - Je wil niet naar dat vaccinatiecentrum gaan **en** je wil graag terug iets kunnen gaan drinken op café
 - “verandertaal” achteraan zetten. De kans is het grootst dat mensen verder inpijken op het tweede deel van de dubbelzijdige reflectie en op die manier dus zichzelf motiveren
 - ➔ Samenvatten!
 - Ook daar terug de behoudtaal eerst en dan de verandertaal.
 - Dus eerst de redenen om zich niet te laten vaccineren, dan de redenen om het wel te doen
 - Samenvatting is geen beslissing!

Meestal is dit een gesprek dat “nazindert”. Door open alles naast elkaar te laten bestaan, en te proberen inzoemen op verandertaal, geef je de gesprekspartner de ruimte om zelf na het gesprek verder na te denken.

Ga hier in een tweede gesprek verder op in. “Wat vond je van ons vorig gesprek?” “Heb je hier nog verder over nagedacht?” “Heb je nog vragen of bedenkingen?” “Waarmee kan ik je eventueel nog verder helpen?”

Motiveren is een geleidelijk proces waarbij je iemand begeleidt in een keuze!