

MOTIVERENDE GESPREKSVOERING

intensieve oefening op basis van evidence based methodieken met ruimte voor inbreng van eigen casuïstiek



GROEI



Motiverende Gespreksvoering

Deze training gaat over evidence based communicatieve (gespreks)technieken die toepasbaar zijn in situaties waar het van belang is mensen te motiveren tot het inzetten of doorzetten van een (gedrags)verandering en waar dat (nog) niet 'vanzelf gaat'. De grondslagen voor motiverende gespreksvoering liggen bij de *client-centered approach* van Rogers en het latere werk van Miller en Rollnick. De methode wordt gebruikt in tal van professionele begeleidingssituaties. Door het ervaren van de effectiviteit van deze communicatieve technieken, kunt u de kwaliteiten van uw eigen kennis en vaardigheden op dit terrein uitbreiden.

Introductie

Deze training vergroot uw kennis en vaardigheden vanuit drie invalshoeken.

1. Welke factoren bepalen motivatie en hoe is motivatie ook op te vatten als een proces?
2. Hoe kunt u situaties herkennen die vragen om motiverende gespreksvoering?
3. Hoe kunt u in dergelijke situaties middels communicatieve technieken motivatie ondersteunen en bevorderen? Welke interventies zijn (evidence based) effectief, en welke (ook evidence based) ineffectief? Welke vaardigheden op dit gebied beheerst u al, wat is het effect daarvan en hoe kunt u zich deze communicatieve techniek (nog) verder eigen maken?

De trainers van Merlijn zorgen voor 1 op 1 tips.

Doelgroep

Deze intensieve ééndaagse training is bedoeld voor deelnemers die kort maar krachtig willen kennismaken met motiverende gespreksvoering. U bent nieuwsgierig naar hoe u een ander kunt motiveren tot het inzetten en doorzetten van een gedragsverandering. U wilt hierbij gebruik maken van een *evidence based repertoire*.

Inhoud van de training

Concrete leerdoelen zijn de volgende:

- Inzicht in factoren die motivatie beïnvloeden en in de kenmerken van motivatie als proces
- Herkennen van situaties die vragen om motiverende gespreksvoering
- Herkennen van de fasen van gedragsverandering en het handelen daarop af kunnen stemmen
- Basistechnieken voor motiverende gespreksvoering kunnen toepassen
- Motiverende gesprekken kunnen voeren in overzichtelijke situaties
- Bouwen aan een persoonlijke toolkit van interpersoonlijke vaardigheden.

De kennis en vaardigheden worden geoefend waarbij ook uw eigen casuïstiek en praktijk aan bod kunnen komen. U kunt deze ook in oefeningen inbrengen. Bij de oefeningen, rollenspellen en nabesprekingen krijgen de deelnemers uitgebreid de gelegenheid om ervaring en kennis met elkaar uit te wisselen.



Vorbereiding en aanpak van de training

Het is de bedoeling dat de cursisten door invulling van een digitaal voorbereidingsformulier drie weken van tevoren specifieke leerdoelen formuleren, die aan het begin van de cursus kort onder de loep zullen worden genomen en aan het eind onderdeel van de evaluatie zullen zijn.

De training is zo opgebouwd dat eerst de basiselementen van de theorie kort worden behandeld waarna telkens in subgroepen oefeningen volgen. Gezamenlijke en individuele oefeningen staan centraal, waarbij voortdurend feedback wordt gegeven door de trainer en door de deelnemers aan elkaar.

Verdieping

Deze training sluit goed aan op de Training Psychologie in Coaching (3 dagen) en Coachend Leidinggeven (1 dag). Zie website.

Open inschrijving

De training duurt één dag. Voor actuele data verwijzen wij u naar onze website.

Trainers en locatie

Voor nadere informatie over de trainers en de locatie verwijzen wij u naar onze website.

Incompany-training

Bij een incompany-training wordt na overleg over de specifieke wensen van uw organisatie een offerte aangeboden.

Mogelijkheden na afloop van de training

Intervisie

Zowel bij open als bij incompany trainingen kunnen nadien onder begeleiding van Merlijn trainers intervisiebijeenkomsten worden georganiseerd.

Coaching

Persoonlijke coaching van een deelnemer is mogelijk.

Supervisie en consultatie

Na de training staat het de deelnemers vrij om in voorkomende gevallen Merlijn te consulteren over ondervonden praktijkproblemen en voor een snel advies over een te volgen koers.

Voor deze drie mogelijkheden geldt dat afhankelijk van de individuele wensen van de opdrachtgever Merlijn de vraag als service van onze organisatie beschouwt dan wel i.v.m. de omvang van de gevraagde dienst voordien een offerte uitbrengt.



PROGRAMMA

Motiverende Gespreksvoering

Ochtendprogramma : grondslagen en basistechnieken

- 09.30 - 10.00 : ontvangst met koffie/thee, informeel kennismaken met trainers en collega deelnemers
- 10.00 - 10.15 : welkom, huishoudelijke afspraken, inventarisatie persoonlijke aandachtspunten, ervaringen en leerdoelen o.a. op basis van de digitale voorbereidingsformulieren
- 10.15 - 10.30 : inleiding: motivatie als factor en motivatie als proces / situaties die vragen om motiverende gespreksvoering / grondhouding /eerste basistechnieken / wat werkt zeker niet?
- 10.30 - 11.00 oefenen eerste basistechnieken in subgroepen met reflectie op het effect.
- 11.00 - 11.15: pauze
- 11.15 - 11.45 : inleiding: fasen van gedragsverandering / tweede groep basistechnieken
- 11.45 - 12.15 : oefenen tweede groep basistechnieken met reflectie op het effect
- 12.15 - 12.55 : oefenen eerste en tweede groep basistechnieken met herkenning van fasen
- 12.55 - 13.00: oogst van de ochtend
- 13.00 - 13.45 : lunch

Middagprogramma : processen motiverende gespreksvoering in de praktijk

- 13.45 - 13.55 : bespreking middagprogramma en leerdoelen van de middag / herhalen fasen van gedragsverandering / processen motiverende gespreksvoering.
- 13.55 - 14.10 : inleiding: contact maken en houden; cliënt formuleert doel
- 14.10 - 15.00 : oefenen in contact maken en houden plus doelformulering
- 15.00 - 15.15 : pauze
- 15.15 - 15.30 : cliënt formuleert actieplan / voorbeeldprotocol traject
- 15.30 - 16.30 : oefenen en integratie
- 16.30 - 16.40 : nabespreking
- 16.40 - 17.00 : terugblik op de training, de leerdoelen en het geleerde, feedback deelnemers, digitale evaluatie en ontvangst deelnemingscertificaten
- 17.00 - Merlijn Borrel