

Motiverende gespreksvoering in de gezondheidszorg (208)

(Samen werken aan gedragsverandering)

Tweedaagse workshop

De patiënt met overgewicht houdt zich niet aan zijn dieet. Een chronisch alcoholverslaafde man dreigt uit zijn huis gezet te worden vanwege de overlast die hij geeft. Een patiënt moet geopereerd worden, maar blijft maar twijfelen.

Hulpverleners gaan ervan uit dat patiënten in de (G)GZ hulp zoeken omdat ze lichamelijke en/of psychische problemen ervaren en daar verandering in willen. Vaak zitten de hulpverlener en de patiënt op één lijn. Maar het komt ook regelmatig voor dat de hulpverlener precies ziet wat er moet gebeuren, maar blijkt het lastig voor de patiënt om tot die gewenste gedragsverandering te komen. In de verslavingszorg is al vele jaren ervaring opgedaan met motiverende gespreksvoering en deze behandelstijl blijkt ook op andere terreinen van de (G)GZ effectief te zijn.

Deze workshop geeft inzicht in de wat mensen motiveert. Daarnaast krijgt de cursist praktische handvatten hoe je daar als hulpverlener het beste bij aan kan sluiten, met een grotere kans dat de patiënt tot gedragsverandering komt.

Docent

Drs. Thera Koetsier, GZ-psycholoog,/psychotherapeut BIG, supervisor bij de Vereniging voor Gedragstherapie en Cognitieve therapie (VGCT), lange tijd werkzaam geweest in de verslavingszorg en sinds een paar jaar werkzaam in de Jeugd-GGZ. Zij geeft al jarenlang trainingen in Motiverende Gespreksvoering.

Doelgroep

GZ-psychologen, cognitief gedragstherapeuten, eerstelijnspsychologen, psychotherapeuten, orthopedagogen, maatschappelijk werkers en andere hulpverleners.

Inhoud

De inhoud van de training gebaseerd op de theorie zoals die beschreven is in de Nederlandse vertaling van het werk van W.R. Miller & S. Rollnick (2005): Motiverende Gespreksvoering, een methode om mensen voor te bereiden op verandering.

Onderwerpen die aan bod zullen komen zijn:

- Uitgangspunten en principes van motiverende gespreksvoering;
- De cirkel van Prochaska en Di Clemente;
- Voorwaarden voor motivatie tot gedragsverandering;

- Verschillende non-directieve gesprekstechnieken;
- Verschillende directieve gesprekstechnieken;
- Het omgaan met weerstand.
- Het inzetten van de gesprekstechnieken ten behoeve van de opbouw van motivatie tot gedragsverandering.

Doelen

Na afloop van de workshop:

- Kent u de kernprincipes van motiverende gespreksvoering.
- Bent u in staat de juiste, cliëntvriendelijke, niet-moraliserende en niet-confronterende houding te laten zien.
- Bent u in staat de basistechnieken van motiverende gespreksvoering toe te passen, te weten:
 - o de non-directieve technieken: open vragen, bevestigen, reflectief luisteren en samenvatten;
 - o directieve technieken waarmee verander- en vertrouwenstaal ontlokt worden;
 - o omgaan met weerstand;

Werkwijze

- Korte theoretische inleidingen, literatuurstudie en - bespreking, rollenspel, schriftelijke oefeningen.

Literatuur

- W.R. Miller & S. Rollnick (2005): Motiverende Gespreksvoering, een methode om mensen voor te bereiden op verandering.
- W.R. Miller & S. Rollnick, Ten Things that Motivational Interviewing Is Not. Behavioural and Cognitive Psychotherapy, 37 (2009), 129–140

Literatuur Dag 1:

- W.R. Miller & S. Rollnick (2005): Motiverende Gespreksvoering, een methode om mensen voor te bereiden op verandering. Blz. 19-134