|  |  |
| --- | --- |
| **Motiverende Gespreksvoering** | |
| http://www.transfergroep.nl/tro/TR_images/niks.gif | http://www.transfergroep.nl/tro/TR_images/niks.gif |
| **Start en omvang** | 7 december 2016 en 4 januari 2017 **Omvang:** 2 dagen **Tijd:** dag 1: 10.00 – 17.00 uur  dag 2: 10.00 – 17.00 uur |
| **Kosten** | € |
| **Locatie** |  |
| **Trainer/docent** | Cor Vernooij |
| Groepsgrootte Minimaal 8, maximaal 12 deelnemers  **Inleiding**  Merkt u dat uw patiënten/cliënten wel naar uw adviezen luisteren, maar niet doen wat u hen adviseert? Weet u wél wat uw cliënten/patiënten anders zouden moeten doen, maar níet hoe u ze zover kan krijgen om dat ook te doen? Bent u geïnteresseerd in methoden om de therapietrouw van uw patiënten/cliënten te vergroten? Bij bovenstaande vragen gaat het veelal om het veranderen van (gewoonte)gedrag. Omdat de motivatie om te veranderen een aardige voorspeller is van de feitelijke verandering is het belangrijk dat hulpverleners ook aandacht besteden aan de motivatie voor verandering. Alleen proberen een ander te overtuigen van het belang van het opvolgen van de adviezen, is meestal geen effectieve strategie. Onderzoek heeft aangetoond dat  Motiverende Gespreksvoering  wél een effectieve methode is om de therapietrouw van cliënten actief te ondersteunen.  Deze training Motiverende Gespreksvoering biedt u de mogelijkheid om vaardigheden te ontwikkelen om uw cliënten/patiënten bij te staan in de (motivatie tot) gedragsverandering, die nodig is om de gezondheidsdoelen die geformuleerd zijn, te behalen. U leert in deze training de basisvaardigheden van deze effectieve benadering in de behandeling/begeleiding van (uitdagende) cliënten/patiënten.  Onderwerpen die in deze training aan bod komen:  • de basisprincipes van motiverende gespreksvoering • het psychologisch proces van verandering • het draaideurmodel van Prochaska en DiClementi • het onderzoeken van ambivalenties • het vergroten van de innerlijke discrepanties • reflectie op de eigen gespreksstijl • vergroten van reflectieve vaardigheden • het uitlokken van ‘verandertaal’ • het herkennen van weerstand en daar effectief op ingaan • het gebruik van motiverende gespreksvoering in korte contacten gebruiken • het versterken van de handelingscompetenties van de cliënt/patiënt  \*oplossingsgericht coachen | |
| **Doelgroep**  De training Motiverende gespreksvoering (MG) is bedoeld voor paramedici (fysiotherapeuten, ergotherapeuten, logopedisten, diëtisten) en andere professionals in de Gezondheidszorg , (huis) artsen,verpleegkundigen, psychologen, MW’en, die geïnteresseerd zijn in de mogelijkheden om therapietrouw van hun cliënten/patiënten te bevorderen. | |
| **Inhoud**  De training omvat twee dagen, vier blokken van 3.5 uur.  **blok 1**   persoonlijke aspiraties met betrekking tot motiverende gespreksvoering   principes van motiverende gespreksvoering   psychologisch proces van verandering   **blok 2** fundamentele vaardigheden voor motiverende gespreksvoering, oa:   reflectief luisteren   luisterblokkades van Gordon   basiscondities voor contact en verandering   verandertaal uitlokken     **blok3**   discrepanties creëren   ambivalentie verhelderen en versterken   oplossen van ambivalenties   * \*weerstand herkennen en meebewegen  **blok 4** \* praktijksimulaties in motiverende gespreksvoering | |
| **Werkwijze**  In de training wordt gewerkt met korte inleidingen, oefeningen en praktijksimulaties met acteur. Er is voldoende ruimte om ervaringen uit te wisselen uit de professionele contexten van de deelnemers. | |
| **Literatuur**  Miller W.R, Rollnick S: Motiverende Gespreksvoering, een methode om mensen voor te bereiden op verandering. Ekklesia 2005. ISBN 90 75569 39 4 | |
| **Toelatingseisen**  Beheersing van basisvaardigheden gespreksvoering (LSD) is wenselijk. | |
| **Opmerkingen**  De training Motiverende gespreksvoering is geaccrediteerd is met 18 punten voor het register algemeen practicus fysiotherapeut. Voor andere paramedici kan accreditatie worden aangevraagd. | |
|  | |