

E-LEARNING & TRAINING

GEDRAGSVERANDERING IN 10 MINUTEN

Hoe krijg je de patiënt in korte tijd tijdens een consult in beweging en medeverantwoordelijk voor zijn of haar eigen ziekteherstel?



Gedragverandering in 10 minuten - praktijktraining na volgen van e-learning

We laten de deelnemers de processen van MGV zelf ervaren door te starten met contact maken (Engageren), te focussen door samen de agenda te bepalen/het programma van de dag en we laten 1 strategie op hen los om verandertaal te ontlocken (schaalvraag). Daarna herhalen we in het kort de theorie die ze in e-learning hebben gedaan en gaan direct door met een demonstratie op een deelnemer met een werkelijk issue (medium risk). Bij het kijken krijgen ze de opdracht mee om ons te vertellen wat ze gezien hebben en waarom dit MGV is. Waar voldeed het aan? Na de pauze oefenen we concreet het geven van reflecties en leggen we de verschillende strategieën voor om verandertaal te ontlocken. Daarna brengen de deelnemers alles samen in een eigen gesprek in 3 tallen. De opbouw is ervaringsgericht en veel zelf doen en ervaren, want dan wordt er geleerd en maakt het verschil in de gesprekken de volgende dag met cliënten/patiënten.

Doelgroep; zorgverleners die werken met cliënten/patiënten. Zowel meer ervaren deelnemers als nieuwe mensen kunnen instappen. We stemmen de inhoud af op het niveau en borgen dat er voor iedereen voldoende nieuwsaarde is. Accreditatie wordt aangevraagd voor huisartsen, praktijkondersteuners, praktijkverpleegkundigen, doktersassistenten en fysiotherapeuten.

Duur: 3 uur

Programmaopzet globaal:

1. De processen binnen de MGV ervaren en oefenen
 - a. Engageren
 - b. Focussen
 - c. Ontlocken
 - d. Plannen
2. Belangrijkste gesprekstechniek bespreken en oefenen
 - Reflectief luisteren
3. Strategieën om verandertaal te ontlocken
 - A Bespreken
 - B Demo's
4. Demo totaal doorlopen alle processen
5. Oefenen in groepen met gerichte feedback trainers

Opzet programma gedetailleerd:

1) ENGAGEREN (13.30)

- Onszelf voorstellen, daarna mag groep nog twee vragen aan elk van ons stellen.
- Contact maken: Inleiden, contact is basis van MGV. Zonder contact hoef je niet verder te gaan.
 - rondlopen in stilte,
 - belletje gaat,
 - je zoekt een partner,
 - gaat op de goede afstand staan.
 - Je vertelt je naam en functie. En de ander vraagt verder niks.
- Nabespreking; hoe maak jij contact in de spreekkamer, hoe weet jij dat je in contact bent.

2) FOCUSSEN (13.45)

- Programma van de dag doornemen
- In tweetallen: wat is jullie agendapunt van de dag en waarom (bevraag elkaar gedurende 3 minuten wat de ander wil komen halen vandaag. Zet daarvoor alles in wat je normaal tijdens je consult ook inzet; contact maken, agendabepaling en gesprekstechnieken)
- Uitwisselen (belang van agendabepaling)

3) ONTLOKKEN en stukje BASISHOUDING (14.00)

- Op schaal van 1-10: Hoe gemotiveerd was jij toen je hier naar toe kwam? Ga in ruimte staan.
 - Boodschap iedereen ambivalent dat het daar bij MGV om draait
 - Uitgaan van positieve, dat wat er wel is.
 - Bij motiverende gesprekstechnieken helpen we de ander met het in kaart brengen van deze ambivalentie om vervolgens tot een keuze te kunnen komen.

4) TERUGBLIK OP DAG TOT NU EN THEORIE ALGEMEEN (14.15)

- Wat hebben we tot nu toe gedaan? (kijken of ze e.e.a. hebben herkend, processen doorlopen m.u.v. plannen)
- Kort theoretisch kader neerzetten (MGV huis: basishouding/processen/technieken en reparatiereflex)

5) DEMO OP DEELNEMER (14.30)

Let op wat de zorgverlener inzet tijdens het gesprek, welke technieken herken je, hoe reageert de zorgvrager. Wat zie je wat kenmerkend is voor motiverende gespreksvoering?

KORTE PAUZE en dan DEEL II: (14.55)

REFLECTIES (15.00)

- Wat weten jullie nog? Korte uitleg reflecties als nodig.
- Oefenen met reflecties (reflextafette) - toelichting doen we indien men aanvullende informatie wil, ze hebben het ook geoefend in de e-learning.

6) VERANDERTAAL (15.30)

- Strategieën (a.d.h.v. beslissingsbalans) bespreken, mini-demo op deelnemers waar nodig
 - Ontlokkende vragen (wat zou je het liefst willen veranderen, waar maak je je de grootste zorgen over, etc.)
 - Schaal vraag belang
 - Beslissingsbalans
 - Doelen en waarden verkennen (Wat is voor jou belangrijk in het leven?)
 - Uitweiden (Op welke manier, En wat nog meer, Hoe gaat dat dan, Hoe werkt zo iets)
 - Terugkijken (vertel eens over de tijd dat het probleem nog niet bestond, Hoe zag hoe je leven er toen uit)
 - Vooruitkijken (wat denk je dat er gebeurt als je zo doorgaat. En als je verandert, hoe ziet dat er dan uit?)
 - Uitdagen (Misschien is X zo belangrijk voor je dat je er tegen elke prijs mee door wilt gaan).

7) Zelf oefenen in 3 tallen. (15.45)

8) Afsluiting, en nu? (16.15)

Geschreven door Christel klein Goldewijk, 19 december 2016
Trainer/coach en eigenaar ChristelCare ©

