**2-Daagse basistraining Motiverende Gespreksvoering (MGV)**

**Trainer**

Naam : Babs Smith, werkzaam voor GGD Academy en als zelfstandig ondernemer van BABS training & coaching

Titel : Drs. / MSc.

Relevante opleidingen : Communicatiewetenschap - Universiteit van Amsterdam
 Leergang Coaching voor Professionals – School voor Coaching Utrecht

 Train-de-trainer Motiverende Gespreksvoering – Zinpact, Reinate Helsloot

 Train-de-trainer Algemeen – Schouten & Nelissen

Functies : Communicatietrainer – vanaf 2013

 Coach – vanaf 2016

 Communicatieadviseur - vanaf 1996

**Achtergrond**

Stel, iemand vindt dat u moet veranderen. Uw eerste reactie is waarschijnlijk: ‘*Dat bepaal ik zelf wel!’.* Mensen overtuigen of dwingen om te veranderen, werkt niet. Hoe krijgen professionals een cliënt dan toch zover om een gedragsverandering door te voeren die ten goede komt van de eigen gezondheid?

Motiverende Gespreksvoering is meer dan het toepassen van een setje gesprekstechnieken, het is een grondhouding. Het is een cliëntgerichte, doelgerichte manier van begeleiden. Door mensen te helpen om hun tegenstrijdige gevoelens (ambivalentie) over iets te onderzoeken, ontstaat er een groter commitment om te veranderen.

**Uitgangspunten MGV**

* Verandering op basis van interne motivatie is positiever, groter en blijft langer bestaan.
* Motivatie tot gedragsverandering komt vanuit de cliënt en wordt niet van buitenaf opgelegd.
* Iemand overtuigen is geen effectieve strategie om iemand te veranderen.
* Het is de taak van de cliënt - en niet van de professional - om uitdrukking te geven aan de eigen ambivalentie en daar een oplossing voor te zoeken.
* Als professional ben je directief in het bijstaan van de cliënt, die de eigen ambivalentie onderzoekt en oplost.
* De bereidheid tot gedragsverandering is een wisselend product van de interactie tussen cliënt en professional.
* De cliënt wordt gezien als competent.
* De stijl en sfeer van begeleiding is respectvol en uitnodigend.
* De verhouding tussen professional en cliënt is gelijkwaardig.

**Leerdoelen training MGV**

De deelnemers kunnen na deze basistraining Motiverende Gespreksvoering:

* Begrijpen wat motiveren is, wat wel/niet werkt
* Intrinsieke motivatie bij cliënten herkennen en vergroten
* De verschillende fases van gedragsverandering herkennen en daarop aansluiten
* De juiste grondhouding toepassen tijdens een motiverend gesprek
* De reparatiereflex vermijden en sturen op eigen verantwoordelijkheid van de cliënt
* De eigen kracht van de cliënt vergroten
* Omgaan met weerstand
* Basis communicatievaardigheden toepassen; (N)ORBS
* Veranderwens ontlokken en vergroten
* Concretiseren van actieplannen

**Theoretisch kader**

De training is gebaseerd op literatuur van de grondleggers William Miller & Stephen Rollnick. Er wordt gewerkt met theorie uit ‘Motiverende Gespreksvoering; Mensen helpen veranderen’, 3e editie 2014. Daarnaast wordt gewerkt met de verandercirkel van Prochasca & DiClemente uit de 2e editie Miller & Rollnick en hun boek ‘Motiverende Gespreksvoering in de Gezondheidszorg; Werken aan gedragsverandering als je maar 7 minuten hebt’. Bij aanvang van de training ontvangen de deelnemers een syllabus met alle theorie (zie bijlage).

**Training MGV**

* In deze training staat ervaringsgericht leren centraal. Dit betekent dat ervaringsoefeningen worden afgewisseld door korte stukjes theorie.
* De theorie wordt aangeboden in overzichtelijke modellen.
* De trainer neemt een gidsende rol in en een voorbeeldfunctie in het toepassen van Motiverende Gespreksvoering. Hierdoor kunnen de deelnemers zelf het effect ervaren.
* De deelnemers ontvangen een syllabus als naslagwerk (zie bijlage).
* Tussen de trainingsdagen is gekozen voor een periode van 2 weken. Hiermee worden de deelnemers in de gelegenheid gesteld om met hun persoonlijke leerdoelen aan de slag te gaan in de praktijk.
* De basistraining Motiverende Gespreksvoering bestaat uit 2 dagen (4 dagdelen van 3,5 uur).
* Het aantal deelnemers is minimaal 6 en maximaal 12 personen.
* Om het effect van de training te vergroten, wordt er vooraf, tussentijds en na afloop gecommuniceerd met de deelnemers.
* De training is als volgt opgebouwd:

**Dag 1:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Start  | Min | Wat |
| 9.00  | 15 | Kennismaken; Leerdoelen |
| 9.15 | 45  | Motiveren; Intrinsieke motivatie (theorie + oefening) |
| 10.00 | 15 | Leerdoelen |
| 10.15 | 15 | Pauze |
| 10.30 | 30 | Proces van veranderen; Verandercyclus van Prochaska & DiClemente (theorie) |
| 11.00 | 30 | Reparatiereflex (theorie + oefening) |
| 11.30 | 15 | 4 fases in een gesprek  |
| 11.45 | 30 | Grondhouding MGV; Oordeelloos luisteren (theorie + oefening) |
| 12.15 | 45 | Lunchpauze |
| 13.00 | 15 | Interpretaties/observaties Reflecteren (theorie + oefening) |
| 13.15 | 30 | Luisteren Samenvatten Doorvragen (theorie + oefening) |
| 13.45 | 30 | Oordeelloos luisteren (theorie + oefening) |
| 14.15 | 15 | Pauze |
| 14.30 | 15 | Reflecteren (theorie) |
| 14.45 | 45 | Reflecteren (oefening) |
| 15.30 | 15 | Reflecteren |
| 15.45 | 15 | Pauze |
| 16.00 | 30 | Leerdoelen uitvragen (oefening) |
| 16.30 | 15 | Filmpjes: voorbeelden met en zonder Motiverende gespreksvoering |
| 16.45 | 15 | Check-out: tips & tops |

**Dag 2:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Start  | Min | Wat |
| 9.00  | 30 | Herhaling high lights dagdeel 2; Bespreken praktijkervaringen o.b.v. leerdoelen |
| 9.30 | 15  | High lights dag 1 |
| 9.45 | 15 | Neutraal informeren (theorie) |
| 10.00 | 45 | Bekrachtigen (theorie + oefening) |
| 10.45 | 15 | Pauze |
| 11.00 | 90 | Weerstand (theorie + oefening) |
| 12.30 | 45 | Lunchpauze |
| 13.15 | 45 | Omgaan met weerstand (oefening) |
| 14.00 | 15 | Verandertaal/behoudtaal (theorie + oefeningen) |
| 14.15 | 15 | Verandertaal ontlokken o.b.v. willen/kunnen/redenen/noodzaak (theorie ) |
| 14.30 | 15 | Pauze |
| 14.45 | 30 | Verandertaal ontlokken o.b.v. willen/kunnen/redenen/noodzaak (oefening) |
| 15.15 | 30 | Filmpjes: voorbeelden met en zonder Motiverende gespreksvoering |
| 15.45 | 15 | Casuïstiek bespreken |
| 16.00 | 15 | Check-out: (tips & tops)Evaluatieformulier  |