MOTIVEREN TOT ACTIVEREN !

**Omschrijving 2 daagse:**

Elke mens kent bij gedragsverandering een ambivalentie; motivatie en weerstand. Zo ook als je je voorneemt meer te gaan bewegen, of actiever te gaan leven (denk aan oud & nieuw).

In professionele praktijken waar een ervarings- of actiegericht aanbod gedaan wordt, lijken non-verbale technieken en methodes voorop te staan. Echter; zonder veranderbereidheid bij uw klant/cliënt zal dit een moeizaam proces zijn.In deze cursus krijgt u de gelegenheid om op actieve wijze kennis te maken en handelingskennis te verwerven met motiverende gespreksvoering binnen begeleidings- en veranderingsprocessen. Motiverende Gespreksvoering oftewel Motivational Interviewing is behulpzaam om deze ambivalentie te bewerken en kan als volgt worden omschreven: *Een manier van communiceren die je als hulpverlener gebruikt om de patiënt te ondersteunen bij het vinden van motivatie voor gedragsverandering. (Miller & Rollnick, 2002).*

Naast ‘motiverende gespreksvoering’ zullen we ook gebruik maken van andere attitude- en begeleidingsinterventies uit de ACT! (‘commited action’, compassie, scenario-denken) die u kunt gebruiken om uw cliënt te ondersteunen.

**Doelgroep**

Deze cursus is bedoeld voor mensen die op het gebied van activering en leefstijlverandering werkzaam zijn in de praktijk van (G)GZ, welzijn en onderwijs als: vaktherapeut, personal trainer, activiteitenbegeleider, maatschappelijk werker, POH-GGZ, professioneel (woon-/zorg-/persoonlijk-/studie-)begeleider, coach, mentor of decaan.

**Doelstelling**

Aan het einde van deze cursus heeft u:

* inzicht in het concept van Motivational Interviewing;
* inzicht in hoe motivatie, zelfbeeld, lichaamsbeeld van invloed kunnen zijn op gedragsverandering
* ideeën over hoe u dit concept kunt gebruiken binnen uw eigen praktijk;
* kennisgemaakt met werkwijzen en samenwerkingsmogelijkheden met andere (vak)therapieën en begeleidingspraktijken;
* beroepsproduct 1 : een boomdiagram of mindmap met ondersteunende vragen, voor de diverse fasen in het motiverende gesprek in de specifieke werkcontext van de deelnemer;
* beroepsproduct 2: een leerverslag (en/of video) met beschreven groei (leerresultaat) en een persoonlijk plan van aanpak (POP) voor een prettige manier van doorontwikkelen na de cursus.

**Inhoud**

In de cursus ‘Motiveren tot activeren’ zal een link gelegd worden met het gedachtegoed uit Act! (3e generatie gedragstheorie) en gewerkt worden aan: Overtuigen –versus – open vragen stellen, Reflectief luisteren, Ambivalentie vergroten, Verandertaal uitlokken, Omgaan met (neg) zelfbeeld, Oefenen met reageren en reflecteren op weerstand , Versterken eigen effectiviteit (bevestiging) ,Ordenend samenvatten, Uitlokken van verandering in gedrag

**werkwijze**

Aan de hand van theorie en praktijkvragen wordt er in de cursus geoefend met ‘motiveren’. Er worden ‘op maat’ huiswerkopdrachten geformuleerd en ‘transfer’ oefeningen gedaan, om zo veel mogelijk op ieders persoonlijke werkcontext, leerwensen en niveau van professionele ontwikkeling aan te sluiten. De cursus wordt beoordeeld op basis van actieve deelname en beroepsproducten.

**Studiebelastingsuren**

2 x 6 uur ‘live’ contact

1 x 4 uur huiswerk (video opname maken + literatuur bestuderen)

**Docenten:**

Drs. Pauline Fellinger ; PMT-er/supervisor in eigen praktijk, docent bachelor en master PMT opleiding, Coördinator vluchtelingenprojecten Ambulatorium Hogeschool Windesheim

Jeannette Verhoeven MB ; Begeleidingskundige/supervisor/ACT-trainer in eigen praktijk, docente VUmc-Huisartsenopleiding + partner bij Volte (begeleiding huisartsenpraktijken in achterstandswijken)