

Motiverende gespreksvoering eerste uitwerking opzet theorie

Introductie		
<p><i>Leerdoelen:</i> De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</p> <ul style="list-style-type: none"> Een definitie geven van wat MGV is Drie voordelen van MGV benoemen. 	Voorbeeld van een gesprek waarin geen MGV plaatsvindt.	<ul style="list-style-type: none"> Bestaande video met enkele open verwerkingsvragen. Video KNO arts <i>Wat was de situatie? – Welk gedrag wilde de interviewer wel/niet veranderen? – Wat deed de interviewer? – Wat was het resultaat van het gesprek?</i>
	Voorbeeld van een gesprek waarin wel MGV plaatsvindt.	<ul style="list-style-type: none"> Bestaande video met enkele open verwerkingsvragen. Video KNO arts <i>Wat was de situatie? – Welk gedrag wilde de interviewer wel/niet veranderen? – Wat deed de interviewer? – Wat was het resultaat van het gesprek?</i>
	Herkennen van het resultaat/verschil (bewustwording)	<ul style="list-style-type: none"> Open vraag: wat is het verschil in resultaat tussen de eerste en de tweede video? In de feedback leggen we uit dat in de eerste video geen en in de tweede video wel MGV is toegepast. Informatiepagina met op hoofdlijn wat MGV is: definitie MGV (doelgericht gesprek met verandering als kern) en in welk type beslissingen pas je dit toe Informatiepagina: oorsprong van MGV
	Opbouw van de e-learning benoemen	<ul style="list-style-type: none"> n.t.b.
Test je kennis		
		<ul style="list-style-type: none"> n.t.b.
Spirit van MGV		
<p>Veranderen en ambivalentie</p> <ul style="list-style-type: none"> <i>uitleggen wat de ambivalentie in veranderen</i> 	Veranderen is moeilijk: Ambivalentie (beeld buitenwereld, twee kanten gevoel / wel willen maar toch ook weer niet) werkt	<ul style="list-style-type: none"> Informatiescherm over veranderen en ambivalentie Reflectievraag: heb je zelf wel eens meegemaakt dat je aan de ene kant wilde veranderen en aan de andere kant niet?

<i>betekent.</i>	remmend. Oplossen en iet uit de weg gaan. Afwegen voor en nadelen. Tegenstrijdigheden uit verhaal cliënt empathisch, respectvol en oordeelvrij te benoemen.	Wat heb je toen gedaan/wat heft je toen geholpen om een beslissing te kunnen maken?
	Gedragsverandering als een cyclisch proces: Cirkel van gedragsverandering.	<ul style="list-style-type: none"> • Visual (clickable cirkel met hotspot/layers) met korte uitleg over deze fase van gedragsverandering.
MGV en gedragsverandering <ul style="list-style-type: none"> • uitleggen waarom MGV een geschikte gesprekstechniek is om een gedragsverandering in gang te zetten. 	MGV kan helpen bij veranderen: stimuleren en begeleidende rol bij het in beweging krijgen van cliënten. [<i>methode van werken en communiceren dus!</i>] Gidsende gesprekstijl en wat heb je nodig voor MGV	<ul style="list-style-type: none"> • Informatiescherm over MGV en veranderen
De belangrijkste pijlers van MGV (spirit) <i>Leerdoelen:</i> <i>De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</i> <i>... de vier uitgangspunten van MI opsommen ("typisch MGV")</i> <i>... kort omschrijven wat ieder uitgangspunt in de praktijk voor zijn rol betekent</i>	De kern van MGV vind je terug in jouw houding en gedrag en kan worden omschreven in 4 uitgangspunten: <ul style="list-style-type: none"> - Partnerschap - Acceptatie - Compassie - Ontlokken 	<ul style="list-style-type: none"> • Informatiescherm spirit MI - introtekst en grafische voorstelling van 4 overlappende cirkels waarin het hart de spirit is. Met hotspot komen de elementen op layers naar boven met een korte omschrijving. • Informatiescherm spirit MI – weer de grafische voorstelling van 4 overlappende cirkels waarin het hart de spirit is. Iedere cirkel toont een afbeelding van een gesprek waarin het uitgangspunt duidelijk naar voren komt. • Informatiepagina met een overzicht dat aandachtspunten toont voor de rol van de gespreksbegeleider betekent (valkuilen benoemen) • Sleepvraag: vier voorbeelden geven en labelen met het juiste uitgangspunt.
Gesprekstechnieken		
Welke vaardigheden kun je gebruiken om verandertaal uit te lokken? <i>Leerdoelen:</i>	De belangrijkste algemene gesprekstechnieken die tijdens een veranderproces kunnen worden ingezet en door juist inzet de voortgang van het gesprek	<ul style="list-style-type: none"> • Sleepvraag met gesprekswolkjes. Je ziet hier verschillende gespreksituaties. Welke gesprekstechniek past de begeleider hier toe? Sleep de techniek naar de passende afbeelding • 5 Informatiepagina's : theoretische uitleg per

<p><i>De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</i></p> <p><i>... de vijf gespreksvaardigheden (ORBS) die worden gebruikt benoemen en herkennen binnen de MGV.</i></p> <p><i>.. valkuilen van de ORBS-gesprekstechnieken herkennen vanuit de MI gedachten, en toelichten waarom deze niet werken. Voorbeelden: goede adviezen, preken, overtuigen ...</i></p>	<p>positief beïnvloeden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Openvragen stellen</i> - <i>Reflecteren</i> - <i>Bevestigen</i> - <i>Samenvatten</i> - <i>Informatie en advies geven</i> 	<p>gesprekstechniek: wat betekent het, en wat zijn de aandachtspunten bij het toepassen. Illustreren met een voorbeeld (toegepast op een MGV gesprek).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informatiepagina met een overzicht van do's en dont's voor de gespreksbegeleider; per gesprekstechniek valkuilen benoemen. (tabel per techniek met kolom duim op en kolom duim naar beneden). • Slotscherm: brug van gesprekstechnieken naar de gespreksopbouw.
De processen		
<p>De vier processen in het begeleiden van verandering</p> <p><i>Leerdoelen:</i></p> <p><i>De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</i></p> <p><i>... benoemen uit welke vier processen een MGV gesprek wordt opgebouwd</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Engageren: contact maken</i> - <i>Focussen: kader geven, koers bepalen</i> - <i>Ontlokken: drijfveer boven tafel; belang verandering uitvragen</i> - <i>Plannen: bevestigen; afspraken maken</i> 	<p>Overzicht van de 4 processen.</p> <p>Korte omschrijving van ieder proces: wat doe je tijdens dit proces.</p> <p>De processen bouwen zich in zekere zin op, vloeien in elkaar over, en kunnen zich herhalen. Welk proces de meeste aandacht krijgt hangt af van het verloop van het de gesprek en de inhoud van het gesprek.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Twee voorbeelden van de toepassing van een gesprekstechniek in een totaal andere gespreksfase; laten zien dat je altijd goed moet nadenken over welke techniek je wanneer toepast en dat niet iedere techniek op elk moment geschikt is. Vorm: korte fotoreeks met spraakwolkjes. • Inleidend informatiescherm. Net gesprekstechnieken geleerd. Maar hiermee ben je er nog niet. Een MGV-gesprek kent een bepaalde opbouw. Op welk moment pas je welke techniek toe? Overzicht van de 4 processen geven in een visual; met een korte toelichting (focus op: wat is jouw rol in dit proces en wat is jouw doel tijdens dit proces) • Slotscherm: samengevat/herhalen dat spirit en ORBS-vaardigheden de basis vormen van alle processen. Hoe dat eruit ziet, zie je per proces uitgelicht in het volgende onderdeel blablabla
<p>Engageren</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Uitleggen aan de hand van voorbeeld 	<ul style="list-style-type: none"> • Informatiepagina, met de overkoepelende afbeelding om aan

Nienke van Reijen - v..., 19-7-2016 11:25

Opmerking [1]: Vraag aan de inhoudsdeskundige: kunnen we een koppeling maken naar de spirit van MGv, en is dit zinvol?

<p><i>Leerdoelen:</i> De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</p> <p>...benoemen waarom het tot stand brengen van een samenwerkingsrelatie met de cliënt belangrijk is</p> <p>...benoemen welke aandachtspunten er zijn voor het tot stand brengen van een samenwerkingsrelatie met de cliënt</p> <p>... goede en fouten voorbeelden herkennen van engageren.</p>	<p>wat het is en wat het doel en belang is.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orbsi afwerken en per relevante gesprekstechniek benoemen waar, waarom en hoe je deze inzet om het doel van dit proces te bereiken. • Engageren is het fundament van een gesprek (werkrelatie) 	<p>te geven in welk proces je nu zit: wat doe je in dit proces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Multiple selectvraag: welk van de volgende uitspraken of opmerkingen horen bij engageren? (doel vraag: bewustwording dat engageren op verschillende manieren [lees: door het inzetten van verschillende gesprekstechnieken] bereikt kan worden). • Minimaal 1 maximaal 5 schermen (per techniek dus 1 scherm max OF meer aandacht/ruimte voor minder technieken) met en uitleg van de gesprekstechniek, en een voorbeeld in de vorm van een afbeelding met spreekwolkjes • Reflectievraag: heb jij wel eens meegemaakt... en hoe voelde jij je toen. Feedback: dit is een van de valkuilen in het proces van engageren.... • Informatiescherm: aan de hand van voorbeelden valkuilen benoemen die kunnen optreden tijdens dit proces
<p>Focussen</p> <p><i>Leerdoelen:</i> De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</p> <p>...benoemen wanneer het 'focussen' in het gesprek met de cliënt belangrijk is</p> <p>...benoemen welke aandachtspunten er zijn bij 'focussen' tijdens een gesprek met een cliënt</p> <p>... goede en fouten voorbeelden herkennen van focussen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoe focus je? • Orbsi afwerken en per relevante gesprekstechniek benoemen waar, waarom en hoe je deze inzet om het doel van dit proces te bereiken. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informatiepagina, met de overkoepelende afbeelding om aan te geven in welk proces je nu zit: wat doe je in dit proces • Multiple selectvraag: welk van de volgende uitspraken of opmerkingen horen bij focussen? (doel vraag: bewustwording dat focussen op verschillende manieren [lees: door het inzetten van verschillende gesprekstechnieken] bereikt kan worden). • Minimaal 1 maximaal 5 schermen (per techniek dus 1 scherm max OF meer aandacht/ruimte voor minder technieken) met en uitleg van de gesprekstechniek, en een voorbeeld in de vorm van een afbeelding met spreekwolkjes • Reflectievraag: heb jij wel eens meegemaakt... en hoe voelde jij je toen. Feedback: dit is een van de valkuilen in het proces van focussen.... • Informatiescherm: aan de hand van voorbeelden valkuilen benoemen die kunnen optreden tijdens dit proces
<p>Ontlokken</p> <p><i>Leerdoelen:</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Onderscheidend kenmerk van mgv t.o.v. andere technieken • Doel is verleiden tot doen van 	<ul style="list-style-type: none"> • Informatiepagina, met de overkoepelende afbeelding om aan te geven in welk proces je nu zit: wat doe je in dit proces (ambivalentie?)

<p><i>De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</i></p> <p><i>...benoemen wat het belang is van 'ontlocken' tijdens een gesprek met een cliënt</i></p> <p><i>...verandertaal herkennen in een gesprek</i></p> <p><i>...benoemen hoe je verandertaal kunt ontlocken</i></p>	<p>veranderuitspraken..</p> <ul style="list-style-type: none"> • ORBS inzetten om veranderuitspraken te ontlocken: hoe doe je dat? En wat lok je uit? • ORBS inzetten om te reageren op verandertaal 	<ul style="list-style-type: none"> • Meerkeuzevraag: in welke uitspraak <i>van de cliënt</i> herken je verandertaal (doel vraag: verandertaal kunnen herkennen). • Meerkeuzevraag: wat zou je kunnen zeggen om de verandertaal verder aan te moedigen? • Informatiescherm over verandertaal aanmoedigen/ ontlocken → Aandacht voor de gesprekstechniek(en) die je hierbij gebruikt, en een voorbeeld in de vorm van een afbeelding met spreekwolkjes • Informatiescherm over het reageren op de verandertaal van de cliënt. → Aandacht voor de gesprekstechniek(en) die je hierbij gebruikt, en een voorbeeld in de vorm van een afbeelding met spreekwolkjes • Informatiescherm: aan de hand van voorbeelden valkuilen benoemen die kunnen optreden tijdens dit proces
<p>Plannen</p> <p><i>Leerdoelen:</i></p> <p><i>De cursist kan, na afloop van de e-learning, ...</i></p> <p><i>...benoemen wat het belang is van het maken van een concreet veranderplan tijdens een gesprek met een cliënt</i></p> <p><i>... benoemen hoe hij de patiënt kan helpen om haalbare doelen te stellen.</i></p> <p><i>... drie aspecten van plannen benoemen (herkennen gereedheid; geven overgangssamenvatting; plan maken/commitment ontlocken)</i></p> <p><i>... concrete kenmerken van elk van deze aspecten benoemen.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aspecten van plannen benoemen gaat over: Signalen kunnen herkennen van bereidheid tot verandering – samenvatten van alle verandertaal die de cliënt heeft genoemd – afsluiten met een eenvoudige openvraag met als kern: wat is volgens de cliënt de volgende stap in het proces (en deze stap gaat over het handelen) • Actietaal 	<ul style="list-style-type: none"> • Open invulvragen: " je hebt nu verandertaal uitgelokt en erop gereageerd. Heeft de cliënt nu voldoende houvast om te gaan veranderen? Zo nee wat heeft hij nog nodig? En wat zou jij daarin kunnen doen? → gereedheid tot verandering herkennen, concreet actieplan maken • Informatiepagina, met de overkoepelende afbeelding om aan te geven in welk proces je nu zit: wat doe je in dit proces en hoe herken je dit proces? • Multiple selectvraag: signalen herkennen van gereedheid voor de verandering. In welke uitspraken <i>van de cliënt</i> herken je bereidheid tot actie voor verandering? • Minimaal 1 maximaal 5 schermen (per techniek dus 1 scherm max OF meer aandacht/ruimte voor minder technieken) met en uitleg van de gesprekstechniek, en een voorbeeld in de vorm van een afbeelding met spreekwolkjes → focus hier op samenvatten. • Informatiepagina: Veranderplan opstellen. 1. Haalbare doelen opstellen. 2. Aanpak bespreken (welke opties?). 3. Bespreek risicosituaties voor terugval. 4. Commitment ontlocken.

Nienke van Reijen - v..., 19-7-2016 11:49

Opmerking [2]: We lazen ergens dat dit kan door gebruik te maken van schaalvragen, te vragen naar uitersten, terug te blikken naar een tijd dat het beter of slechter ging; vooruit te kijken "stel hij besluit te veranderen of stel hij besluit niet te veranderen" Inhoudsdeskundige, bij welke techniek hoort dit?

Nienke van Reijen - v..., 19-7-2016 11:53

Opmerking [3]: Is een valkuil bijvoorbeeld het ingaan op meer behoudende taal?

Eindcasus		
Geïntegreerde eindoefening (spirit, processen en gesprekstechnieken gecombineerd)		<ul style="list-style-type: none"> • Introductie op de casus: je hebt geleerd dat je vanuit de spirit van MGv een verandergesprek in een aantal fasen doorloopt. Hierbij zet je de ORBS-vaardigheden in. • 10 schermen met één doorlopend eenvoudig MGv gesprek met tussentijdse feedback. Je leert hier de juiste technieken te kiezen, te herkennen in welke fase van een gesprek je zit en altijd te handelen vanuit de spirit. • Afsluiting op de eindcasus
Praktijkopdracht		
	Observatie en reflectieopdracht, uit te voeren in de eigen werkpraktijk en in te brengen bij f2f overleg	n.t.b.