

## Titel:    Ontdek de kracht van motiveren

Heb je nog steeds het idee dat patiënten motiveren lastig is en veel tijd kost? Benieuwd hoe je eenvoudig de patiënt aan het werk zet? **Motivational Interviewing geeft je inzicht in en handvatten om de motivatie van de patiënt te vergroten en het gedrag te veranderen.**

De zorg zal de komende jaren sterk veranderen. Van (para) medici wordt verwacht dat ze, naast de 'inhoudelijke' kant van het vak, ook in staat zijn hun patiënten te motiveren tot therapietrouw en gedragsverandering.

Geen gemakkelijke opgave. Toch is Stijn ervan overtuigd dat zorgprofessionals dit kunnen. Stijn: "Natuurlijk vraagt het wel specifieke vaardigheden om patiënten effectief te motiveren voor het maken van gezondere keuzes, maar deze vaardigheden krijgt een professional relatief gemakkelijk onder de knie. Ook merken we dat Motivational Interviewing als methodiek goed aansluit bij de manier van werken van artsen en paramedici."

Stijn van Merendonk is expert op het gebied van Motivational Interviewing.  
**Zijn motto: *Gemotiveerde patiënten? Dat heb je zelf in de hand!***

Door zijn jarenlange ervaring in het toepassen van Motivational Interviewing, in diverse zorgsettings en bij verschillende patiëntengroepen, is hij als geen ander in staat om een brug te slaan tussen de theorie en de dagelijkse praktijk van gedragsverandering.

Stijn is auteur van de waaier *Motiverende Gespreksvoering* en Lid van Motivational Interviewing Network of Trainers (MINT) en MINTNed.

Het is evident: Elk contactmoment met een arts kan de intrinsieke motivatie bij de patiënt doen toenemen. Stijn van Merendonk helpt professionals om dit voor elkaar te krijgen.

- Gedragsverandering lukt alleen als er échte motivatie is: fascinerende inzichten over de kracht van motivatie
- Veranderen gaat vaak in stappen: herken de fasen van gedragsverandering en speel er effectief op in
- Wat kun je wel doen om de motivatie te laten groeien?
- En wat moet je vooral niet doen?
- Hoe kun je iemand die "zijn hakken in het zand heeft" toch verleiden om te veranderen?
- Hoe komt het dat zoveel patiënten "ja zeggen en nee doen"?
- Waarom het slim is om ook stil te staan bij de nadelen van veranderen: tweestrijd erkennen en bespreken