



Training motiverende gespreksvoering

Cursus ochtend deel 1





Welkom & kennismaking

- Wie ben je?
- Wat is je ervaring met MGV
- Wat wil je dat deze training je oplevert zodat je aan het eind zegt 'dit was de moeite waard!'
- Welke eigenschappen heb je die je wat gaan opleveren bij MGV?
Waar ben je goed in?



Programma en doelstel

- Doel: **toepassen** van motiverende gespreksvoering op basisniveau
- 4 dagdelen
- Uitleg, interactie
- Veel oefenen tijdens èn na bijeenkomsten
- Actief oefenen en eigen inbreng (casuïstiek) wordt verwacht
- Laatste dagdeel: mogelijkheid om filmopname gesprek in te brengen

- Missen we nog wat?



Wat is Motivatie?



Motiverende gespreksvoering is:



een *cliëntgerichte*, en *doelgerichte* communicatiestijl

die de *eigen motivatie* van cliënten probeert te vergroten

door *ambivalentie* te verkennen en verminderen

zodat er een groter *commitment* ontstaat om verandering te realiseren



Motiverende gespreksvoering

Motiverende gespreksvoering is een op samenwerking gerichte gesprekstijl die iemands eigen motivatie en bereidheid tot verandering versterkt.

Miller & Rollnick, 2012

MGV is veel meer dan een aantal technieken die je *toepast*. Het is een wijze van bij je cliënten aanwezig *zijn*

Miller & Rollnick, 1991



Wat is motivatie?

- Is de mate van bereidheid tot gedragsverandering
- Kan verschillen per moment, per gedrag en per situatie
- Kan beïnvloed worden in de interactie met de hulpverlener
- Extern (zwak en korte termijn) en intern (sterk en lange termijn)
- Verhoogt kans op vertonen van gedrag
- Is een centrale taak voor de hulpverlener



Motivatie= Belangrijk + Vertrouwen

A

Belangrijk: laag
Vertrouwen: laag

B

Belangrijk: laag
Vertrouwen: hoog

C

Belangrijk: hoog
Vertrouwen: laag

D

Belangrijk: hoog
Vertrouwen: hoog



De 'Geest' van MGV: ASO C

Aanvaarding van de autonomie,
beleving en waarden van de ander
Samenwerking (coöperatief)

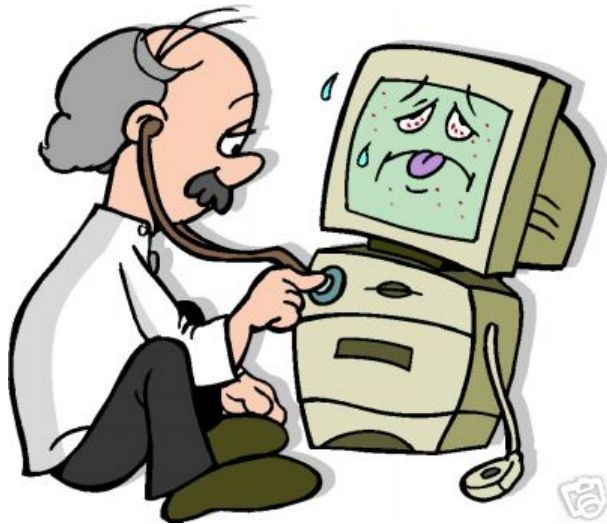
Ontlokken bij de ander:

deskundigheid en eigen redenen en
belangen om te veranderen

Compassie: handelen vanuit belang
van cliënt, mededogen en empathie
tonen



Belemmering: reparatiereflex



Je ziet een probleem...
En wilt dat oplossen...
Maar is de ander daar wel
aan toe??



MGV

MGV is veel meer dan een aantal technieken die je
toepast. Het is een wijze van bij je cliënten **aanwezig**
zijn

(Miller & Rollnick, 1991)



“Take the cotton out your ears, and put it in your mouth”



Plannen

Plannen van verandering

Evoceren

*Ontlokken van de
eigen motivatie van
de cliënt*

Focussen

*Hulpverlener en cliënt
stellen samen doelen
vast en bepalen de
agenda*

Engageren

*Een
betekenisvolle
en
gelijkwaardige
relatie met de
cliënt aangaan*



Fasen in vragen:

Plannen, hoe, wanneer, met wie,

Ontlocken: waarom? in plaats van?

Focussen: met het oog waarop?

Engageren: gaan wij samenwerken?



Wat neem je mee van vandaag?

Eye openers, inzichten, voornemens

Noteer zo concreet mogelijk wat je in de praktijk gaat toe passen (waar-wanneer-bij wie enz).



Evaluatie

Tips en tops voor de trainer

Dank voor de aandacht..





Training motiverende gespreksvoering

Cursus ochtend deel 2



Motiverende gespreksvoering is:



een *cliëntgerichte*, en
doelgerichte
communicatiestijl

die de *eigen motivatie* van
cliënten probeert te
vergroten

door *ambivalentie* te
verkennen en verminderen

zodat er een groter
commitment ontstaat om
verandering te realiseren



De 'Geest' van MGV: ASO C

Aanvaarding van de autonomie,
beleving en waarden van de ander
Samenwerking (coöperatief)

Ontlokken bij de ander:

deskundigheid en eigen redenen en
belangen om te veranderen

Compassie: handelen vanuit belang
van cliënt, mededogen en empathie
tonen



Motivatie= Belangrijk + Vertrouwen

A

Belangrijk: laag
Vertrouwen: laag

B

Belangrijk: laag
Vertrouwen: hoog

C

Belangrijk: hoog
Vertrouwen: laag

D

Belangrijk: hoog
Vertrouwen: hoog



Plannen

Plannen van verandering

Evoceren

*Ontlokken van de
eigen motivatie van
de cliënt*

Focussen

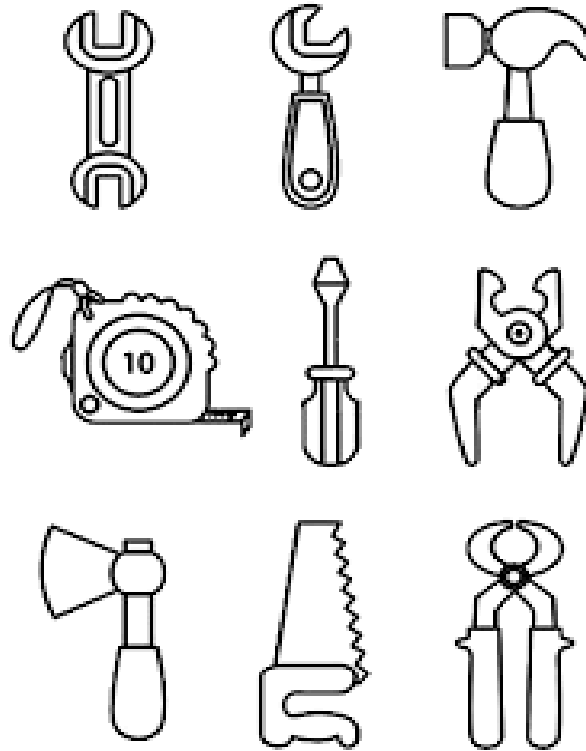
*Hulpverlener en cliënt
stellen samen doelen
vast en bepalen de
agenda*

Engageren

*Een
betekenisvolle
en
gelijkwaardige
relatie met de
cliënt aangaan*



Gesprekstechnieken en vaardigheden MGV



De belangrijkste vaardigheden

Open vragen stellen

Reflectief luisteren

Bevestigen

Samenvatten

Informereren en adviseren

Verandertaal uitlokken

Meebewegen met weerstand



Open vragen, wat is wel/niet open?

- Hoe vervelend is deze situatie voor jou?
- Wat vind je van de suggestie dat je klachten met blowen te maken kunnen hebben?
- Wat lijkt je moeilijk om meer contact te zoeken met anderen?
- Vind jij dat je te veel tv kijkt?
- Heeft je drugsgebruik tot veel problemen geleid in je leven?
- Welke verandering wil je graag maken?
- Wat vind je leuk aan spijbelen?
- Wilt je stoppen met drinken of wilt je je alcoholgebruik verminderen?
- In welke situaties is het moeilijk voor jou om 's morgens op te staan?
- Vind je het goed dat ik je hier wat meer informatie over geef?



Windesheim Samenvatten

- Laten zien dat je hebt geluisterd
- Checken of je alles hebt begrepen (*nog iets?*)
- Verschillende onderdelen samenvoegen, aspecten benadrukken, thema's noemen (gidsen)
- Ruimte maken om van richting te veranderen
- Structuur bieden
- Onderscheid kort (tussendoor), lang (afsluitend)
-



Vragen vs. reflecties

Vragen halen de ander uit de 'flow': nodigen uit tot praten vanuit het hoofd in plaats van uit de 'buik'

Hoe meer vragen, hoe korter de antwoorden

MGV: probeer na elke open vraag minimaal 2 reflecties te geven



Bevestigen (bekrachtigen)

De inspanningen en sterke kanten van de cliënt zien en bevestigen
Het is dus **niet** het doel de cliënt te laten weten dat je hem/haar goed
gehoord hebt.

Vraagt om open en nieuwsgierige houding!

Kijk uit met complimenten...

Liever niet: “Goed dat je dat gesprek met ... bent aangegaan.”

Maar: “Je zag tegen dat gesprek op en hebt het toch gevoerd. Als
het nodig is kun je doorbijten bij iets dat lastig of risicovol is.”



Wat neem je mee van vandaag?

Eye openers, inzichten, voornemens

Noteer zo concreet mogelijk wat je in de praktijk gaat toe passen (waar-wanneer-bij wie enz).



Evaluatie

Tips en tops voor de trainer

Dank voor de aandacht..

