**Motiveren tot ACTiveren voor vaktherapeuten**

**begeleiden van voornemen naar doen**

tweedaagse cursus

1063.21.01

23 Nov 2021 - 07 Dec 2021

€ 515,-

inclusief lunches

.

[Inschrijven](https://www.rino.nl/vooraf-inschrijven/155402)

RINO amsterdam | Leidseplein 5 | Amsterdam

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). 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 dat we kijken hoe u uw gesprekstechnieken kunt verbeteren, besteden we ook aandacht aan hoe u een zo steunend mogelijke ontwikkelomgeving kunt organiseren voor uw patient. U maakt in deze cursus kennis met het gedachtegoed van ‘waardegericht’ ontwikkelen (uit de Acceptance Commitment Therapy) en het gebruik van ervaringsgerichte werkvormen. U ervaart ‘aan den lijve’ het effect van ervaringsgerichte werkvormen en krijgt de gelegenheid om op actieve wijze te oefenen en op zoek naar werkvormen die u in uw dagelijkse praktijk, voor uw patiënten groep kunt gebruiken.

**doelgroep**

Deze cursus is bedoeld voor vaktherapeuten. Tevens kunnen professionals deelnemen die die geïnteresseerd zijn in ervaringsgericht werken en werkzaam zijn op het gebied van activering en leefstijlverandering in de praktijk van (G)GZ, welzijn en onderwijs als: POH-GGZ, personal trainer, activiteitenbegeleider, maatschappelijk werker, 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 met ondersteunende vragen, voor de diverse fasen in het motiverende gesprek;
* beroepsproduct 2: een leerverslag (en/of video) met beschreven groei (leerresultaat) en een persoonlijk plan van aanpak (POP) voor een prettige manier van door ontwikkelen 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 op ieders persoonlijke werkcontext, leerwensen en niveau van professionele ontwikkeling aan te sluiten.