



Programma “Workshop Motiverende Gespreksvoering”

Tijdsindeling

- 09.00 Introductie en basis van MI
- 09.30 Beperkingen van advies geven en strategieën om gedragsverandering te bewerkstelligen
- 10.00 Pauze
- 10.15 Motivational Interviewing: Basisvaardigheden, het doel en de 'spirit'
- 11.30 Ambivalentie; de grootste valkuilen
- 12.00 Ambivalentie; wat kun je wel doen?
- 12.30 Pauze
- 13.00 Ambivalentie; hoe vergroot je je impact zonder harder te gaan werken?
- 14.00 Verandertaal; hoe herken én ontlok je het?
- 14.30 Waar zit de echte kracht van verander taal?
- 15.00 Pauze
- 15.15 Op welke manieren kun je effectief reageren op verander taal?
- 16.00 Hoe ontlok je die verander taal die impact heeft én hoe gebruik je die impact om de intrinsieke motivatie te laten toenemen?
- 17.00 Einde



MGV – “Kennismaking”

Hoe krijgt je als mondzorg specialist je patiënten zo ver dat ze jouw advies opvolgen? Hoe groot is jouw invloed eigenlijk op gedragsverandering bij patiënten? Kun je een patiënt wel motiveren als je maar weinig tijd hebt?

Gedragsverandering werkt niet zonder medewerking van de patiënt, maar hoe motiveer je die patiënt nu om jouw adviezen ook echt op te volgen?

Motiverende Gespreksvoering (ofwel: Motivational Interviewing) geeft je inzicht en handvatten om de motivatie van de patiënt te vergroten en gedrag van patiënten te veranderen. Intrinsieke motivatie is een belangrijke voorspeller van toekomstig (lange termijn) gedrag. Hoe meer intrinsieke motivatie, hoe beter iemand zijn gedrag kan veranderen.

Helaas is intrinsieke motivatie niet alleen dat iemand zegt dat hij iets graag wil. Daar is meer voor nodig! Het versterken van de intrinsieke motivatie van de patiënt in al zijn facetten staat bij Motiverende Gespreksvoering centraal.

MGV – “Waarom zeggen patiënten 'Ja' maar doen ze 'Nee' ?”

In dit onderdeel staat ambivalentie centraal. Wat moet je er als professional mee?

- We staan stil bij de grootste valkuilen voor professionals.
- Wat kun je wel doen als iemand ambivalent is?

En...

- Je leert hoe je jouw impact in gesprekken kunt vergroten zonder hard te gaan werken.

MGV – “Verandertaal ontlokken”

Bij dit onderdeel komen de volgende zaken aan bod:

- Hoe je verandertaal herkent en ontlokt.
- Waar de echte kracht van verandertaal zit.
- Op welke manieren je effectief kunt reageren op verandertaal.
- Hoe je juist die verandertaal ontlokt die veel impact heeft.

En....

- Hoe je die impact gebruikt om de intrinsieke motivatie te laten toenemen.