

Motiverende gespreksvoering

Inleiding

Mensen die “ja zeggen en nee doen”. Wie kent ze niet? Veel mensen willen wel veranderen, maar tegelijkertijd ook weer niet omdat ze daar vaak iets voor moeten opgeven. Deze tweestrijd, ambivalentie, kan verandering tegenhouden welke we onderzoeken en oplossen binnen motiverende gespreksvoering.

Motiverende gespreksvoering is een op samenwerking gerichte gespreksstijl die iemands intrinsieke motivatie en bereidheid tot verandering ontlokt en versterkt. Met motiverende gespreksvoering zorg je ervoor dat je gesprekspartner zelf de motivatie vindt om veranderingen in te zetten. Dit sluit goed aan bij één van de belangrijkste pijlers in het sociaal domein: burger en gemeente zijn samen verantwoordelijk voor het zoeken naar oplossingen voor belemmeringen. Zodra iemand zich meldt met een probleem, is het gesprek de uitgelezen plek om in te gaan op eigen kracht en verantwoordelijkheid. Maar hoe zorg je ervoor dat dit gesprek mensen ook activeert vanuit hun eigen intrinsieke motivatie?

Met motiverende gespreksvoering verken en activeer je de motivatie van mensen. Zo draagt het bij aan het stimuleren van de eigen verantwoordelijkheid en het zelf zoeken oplossingen. In deze training maak je kennis met deze methode.

Doelgroep

Deze training is belangrijk voor jou, als je de taak hebt om met burgers en/of klanten in gesprek te gaan in het kader van verschillende vormen van dienstverlening, waaronder de Wmo, Schuldhulpverlening, Participatiewet of Jeugdwet.

Leervorm

De training bestaat uit meerdere groepslessen, die klassikaal op locatie en/of online wordt aangeboden. Een online groepsles wordt verzorgd in een virtueel klaslokaal. Hier ontmoet je de docent en je mededeelnemers, waar aandacht is voor interactie en kennisdeling.

In groepsverband leren is samen leren, ervaringen delen, kennis opdoen en vaardigheden ontwikkelen onder begeleiding van een docent met praktijkervaring.

Programma

Je krijgt een training van twee dagen met daarin uitleg en een aantal oefeningen gebaseerd op de theorie van motiverende gespreksvoering (Miller en Rollnick). Aan de hand van korte effectieve oefeningen worden principes en uitgangspunten toegepast en ervaar je hoe deze methode kan uitpakken.

De onderwerpen die aan de orde komen zijn:

- Wat is de grondhouding van motiverende gespreksvoering?;
- Welke basisvaardigheden worden op welke manier ingezet bij het gesprek?;
- Hoe onderzoek je de beweegredenen van je gesprekspartner?;
- Hoe kun je de intrinsieke motivatie versterken? Wat moet je doen en vooral niet doen?;
- Wat kunnen oorzaken zijn van weerstand en hoe kan je die verminderen?

Aan de hand van voorbeelden uit de praktijk oefen je met het inzetten van motiverende gespreksvaardigheden, om de eigen kracht van mensen te stimuleren. Hiermee motiveer je iemand om zelf verantwoordelijkheid te nemen. Ook kan je zelf situaties inbrengen om te oefenen met een acteur.

Resultaat

Je leert ...

... wat motiverende gespreksvoering is en hoe het werkt;

... hoe je kunt omgaan met weerstand;

... hoe je de intrinsieke motivatie kunt ‘ontlokken’ en versterken;

... hoe je motiverende gesprekstechnieken kunt inzetten in jouw vakgebied;

... hoe je invloed kunt uitoefenen op het gedrag van je gesprekspartner.

Je ontvangt een “Bewijs van deelname” indien je beide dagen hebt bijgewoond.

Studiekosten

De kosten voor de training (zie website) zijn vrij van btw en inclusief lesmateriaal, koffie/thee/frisdrank en lunchbuffet.

Informatie en advies

Wil je meer weten? Wil jij je inschrijven? Of wil je eerst advies? Voor meer informatie kan je contact met ons opnemen. Onze opleidingsadviseur geeft een advies op maat, passend bij jouw situatie. Je bereikt ons via telefoonnummer (030) 767 00 16 of door een mail te sturen naar academie@bendergroep.nl.