

Tweedaagse open basistraining *Motiverende Gespreksvoering*

over mensen motiveren bij veranderingen die ze enerzijds wensen en waar ze anderzijds aarzelingen bij hebben

voor wie werkzaam is in zorg of welzijn, organisatieadviseurs, pastores, andere veranderbegeleiders en docenten die een module MGV aan een opleiding verzorgen

- Hoe begeleid je een cliënt/patiënt/pastorant/student die zegt “Eigenlijk zou ik wel..., maar” op een zodanige wijze dat hij zijn ambivalentie oplost en tot verandering komt?
- Met regelmaat hoor je: “Hij vertoont veel weerstand” of “Zij schoot in de weerstand”. Hoe ga je zo effectief mogelijk mee om? En kun je dit anders duiden dan met de term ‘weerstand’?
- Waarom werkt overtuigen soms goed, maar vaak juist averechts?
- Hoe help je cliënten/patiënten/pastoranten zo optimaal mogelijk om gedragsveranderingen niet alleen te wensen maar ook door te voeren?
- Hoe vergroot je het vertrouwen in eigen kunnen bij de mensen met wie je werkt?

Onlangs verscheen bij ons *Motiverende Gespreksvoering: Mensen helpen veranderen*. Het is de achtste titel in een rij van uitgaven waarin MGV volledig opnieuw beschreven, verfijnd en uitgebreid is. Het boek is nog toegankelijker dan eerdere uitgaven en de casuïstiek is breder. Het laat zien dat bijdragen aan gedragsverandering ook mogelijk is in zeer beperkte tijd of in terloopse contacten. De theorie achter deze boeken wordt door steeds meer onderzoek gevalideerd.

Vrijwel alle beroepsgroepen, die gericht zijn op begeleiden van mensen naar gedragsverandering of in hun ontwikkeling als mens, onderkennen het belang van MGV. Dat geldt ook voor zowel Nederland als België. Op verzoek hebben we trainingen verzorgd in de verslavingszorg, het gevangeniswezen, de reclassering, eerste- en tweedelijns algemene gezondheidszorg, jeugdzorg en geestelijke gezondheidszorg, voor docenten die het vak moeten geven, pastores en religieuzen, ouders, ontwikkelingswerkers, leidinggevenden, consultants en organisatieadviseurs. Collega's zouden daar nog tal van doelgroepen aan toe kunnen voegen.

Naast in-company trainingen bieden we twee maal per jaar een open training aan voor wie op individuele basis of met een enkele collega's MGV wil verkennen en eigen maken.

Doel:	De cursist maakt zich de basishouding, strategieën en vaardigheden van MGV eigen, beschikt over een theoretisch kader dat haar ondersteunt bij het kiezen voor kansrijke interventies. Deelnemers krijgen handvatten om cliënten te motiveren tot verandering, hun zelfvertrouwen te vergroten en adequaat om te gaan met ambivalentie
Werkwijze:	Naast plenaire presentaties wordt een belangrijk deel van de tijd besteed aan het inoefenen van vaardigheden en reflectie op eigen gesprekken
Doelgroep:	Huisartsen, praktijkondersteuners, verpleegkundigen, psychologen, psychiaters en andere werkers in de zorg, docenten (HBO en universitair die MGV doceren/trainen), mentoren, supervisoren, coaches, leidinggevenden in een context die om verandering vraagt, consultants, enzovoort.

Data en tijd:	Training 66: Dinsdagen 6 en 13 september 2016 van 13.00-21.00 uur Training 68: Dinsdagen 8 en 29 november 2016 van 13.00-21.00 uur
Plaats:	Priorij De Essenburgh, Hierden (bij Harderwijk)
Trainer:	Bert Bakker [zelfstandig trainer en consultant; introduceerde de boeken over motiverende gespreksvoering achter deze training in Nederland; integreerde motiverende gespreksvoering in een jaartraining <i>Leiding geven aan verandering</i>]
Tijdsinvestering en studieboek:	Naast de twee bijeenkomsten vraagt de training aan tijdsinvestering - minimaal 20 uur om een groot deel van Miller & Rollnick – <i>Motiverende Gespreksvoering: Mensen helpen veranderen</i> , 3 ^e editie, Ekklesia 2014 te bestuderen - minimaal 5 uur voor het analyseren van (gevoerde) gesprekken - regelmatige aandacht in de gesprekken die privé of beroepshalve toch al gevoerd worden.
Kosten:	€ 395,00 voor de tweedaagse, inclusief koffie, thee en maaltijden Pluspakket: € 100 (1 supervisieafspraak na verloop van tijd van 5 kwartier met het oog op doorwerking borging + Werkboek <i>Motiverende Gespreksvaardigheden</i>)
Voorwaarden:	Een opleiding op universitair of HBO-niveau en beroepsmatig of als vrijwilliger werkzaam als 'veranderbegeleider'
Informatie:	Bert Bakker, E: training@ekkleisia.nl of T: 0180.687333
Opgave:	E: advies@ekkleisia.nl of T: 0180.687333 Opgaven worden genoteerd in volgorde van binnenkomst en zijn definitief na ontvangst van het cursusgeld

Anderen over trainingen motiverende gespreksvoering van Ekklesia Advies

De training die Bert aan ons gegeven heeft was maatwerk. In vier dagdelen leerden we niet alleen de basisvaardigheden van motiverende gespreksvoering, maar ontvingen ook zeer waardevolle input voor een interventie die wij aan het ontwikkelen zijn.

Onderzoekers afdeling Algemene en Gezinspedagogiek, Universiteit Leiden

Ik vond de cursus zeer praktisch van aard en ook verdiepend. De manier van trainen is rustig en gedegen. Praktijk en theorie worden op een zeer toegankelijke manier bij elkaar gebracht. Deskundig, maar ook laagdrempelig. De verschillende werkvormen waren afwisselend en passend. Ik heb me geen moment verveeld!

Bert Bakker brengt de principes van MGV direct in praktijk in de manier van begeleiden van de trainingsgroep.

Huib Terlouw, docent social studies Chr. Hogeschool Ede, docent minor MG

De trainer sluit goed aan bij de ervaren praktische problematiek van de diverse deelnemers. Voor mijn werk als onderzoeker op het gebied van leefstijl is de training zeer nuttig en leerzaam geweest.

drs. Willie Scharwächter, onderzoeker, VU Medisch Centrum, preoperatieve patiëntbegeleiding

Een verrijking voor adviseurs en leidinggevend

...Zou MGV ook iets te bieden hebben aan mensen, die in een veel hardere zakelijke werkomgeving werken zoals organisatieadviseurs en managers?

We vermoedden van wel, daarom hebben we meerdere trainingen in MGV georganiseerd voor adviseurs en leidinggevend. En met succes! Elke manager wordt tegenwoordig geacht ook coachend te kunnen leidinggeven en zijn of haar medewerkers te kunnen motiveren. De cultuur is echter meestal nog heel top-down.

Gebleken is dat het directieve element in MGV prima aansluit bij deze context, maar tegelijk laat zien wat je nog meer moet doen om mensen daadwerkelijk in beweging te krijgen. Voor adviseurs gold het omgekeerde: zij zijn juist gewend heel coachend (lees: vooral spiegelen en volgend) op te treden, maar MGV liet hen zien dat ze hun effectiviteit enorm kunnen verbreden door meer directieve elementen in hun aanpak bij te mengen. En dat alles met een heel concreet arsenaal aan concepten en technieken: openmakende vragen, reflectief luisteren, bevestigen, verandertaal versterken, planvorming die verder gaat dan mooie intenties etc.

Bovendien werden deze trainingen verzorgd door een heel ervaren trainer, Bert Bakker, die in elke opmerking en eigen reactie bewees het gedachtegoed van MGV verinnerlijkt te hebben en daarmee de deelnemers aan de training wist te motiveren. Een aanrader dus!

Frans Verhaaren, Organisatieadviseur en voormalig voorzitter Orde van Organisatieadviseurs

Door de boosters MGV ben ik de waarde van motiverende gespreksvoering pas echt gaan zien. Tennis leer je ook niet in een of twee dagen. Door het kunnen inbrengen van eigen ervaringen, het werken in een kleine groep met supervisor, het "fijnslijpen" van de stof, je -neus- stoten en oefenen komt het ware leerproces op gang. Het allerleukste is dat je het terugkrijgt van je patiënten: "Dit was een goed gesprek dokter, dat me verder geholpen heeft." Zondermeer het meest vernieuwende en menselijke wat ik de laatste jaren heb meegemaakt in mijn vak.

Ton Dapper, huisarts

Bert is een trainer die Motiverende Gespreksvoering door en door kent en heel natuurlijk hanteert als hij een training geeft. Hij heeft snel vele relevante voorbeelden paraat, waardoor je als deelnemer gemotiveerd wordt je in de methode te verdiepen. Een genoegen om door Bert getraind te worden!

Hein Griffioen, zelfstandig organisatieadviseur en trainer MGV

Ik ben erg enthousiast over de goed onderbouwde training, goede theorie, aansprekende manier om samen te werken en de mogelijkheden in de praktijkoefeningen te ervaren hoe de motiverende gespreksvoering werkt. Door de training leerde ik opnieuw de valkuilen te zien van een oppervlakkige manier van bezig zijn met motiverende gespreksvoering, maar vooral ook om die valkuilen te vermijden.

Alex Boshuizen, predikant