

Motiverende gespreksvoering

Gesprekken voeren met mensen die iets niet willen is soms lastig. Een discussie met iemand in de weerstand: ga er maar aan staan. Je hebt het beste met de persoon voor, maar het lukt lang niet altijd om het gesprek tot een goed einde te brengen. Laat staan de persoon tot ander gedrag aan te zetten of een andere houding te laten aannemen. Motiverende gespreksvoering is een prachtige gesprekstechniek om weerstand te verminderen, motivatie voor verandering te vergroten en om de relatie bij weerstand tussen twee personen te verbeteren. Sterker nog, als je deze gesprekstechniek onder de knie hebt, is geen enkele weerstand nog een probleem. Je sluit makkelijk aan op de ander en weet met weinig moeite iedereen met weerstand naar een "ja" te krijgen. Tijdens onze training ga je actief aan de slag met de theorie en praktijk van motiverende gespreksvoering, gebaseerd op het wetenschappelijke werk van Miller en Rollnick.

Onderwerpen

Tijdens de training komen onder andere onderstaande onderwerpen aan bod:

- Wat is motiverende gespreksvoering? Waar komt het vandaan?
- Wat is weerstand? Wat is ambivalentie? Hoe ga je daar slim mee om?
- Vier belangrijke stappen tijdens een gesprek: hoe kom je van nee naar ja?
- Het opwekken van ja-taal (ook wel: verandertaal)
- Succesvol afronden

Resultaten

- Je hebt een manier geleerd waarmee je iedere weerstand kunt verlagen
- Je wordt een betere gesprekspartner
- Je beseft een stuk beter wat er achter je eigen weerstand zit
- In plaats van opzien tegen weerstand kun je er naar uitzien: je weet hoe je de ander naar "ja-taal" krijgt
- Je krijgt mensen die niet willen makkelijker naar mensen die wel willen
- (Lastige) collega's, familie, vrienden, wie dan ook: jullie relatie blijft overeind in geval van weerstand

Doelgroep

De training is bij uitstek geschikt voor mensen die werken met cliënten (zorg), klanten (commercie), kinderen (onderwijs) en voor alle andere mensen die in hun werk



1 dag

€ 575,-excl BTW

ma 19 mei

Inschrijven

wo 16 jul.

Inschrijven

wo 15 okt.

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

gesprekken voeren. Dat kan als coach, hulpverlener, trainer, leidinggevende, adviseur of gewoon als collega. Waar wil jij aandacht aan besteden binnen het thema motiverende gespreksvoering?

Werkwijze

- Maatwerk staat bij ons centraal: door een telefonisch intakegesprek inventariseert de trainer jouw persoonlijke leerdoelen. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald.
- We vinden een veilige trainings sfeer belangrijk, omdat je je prettig moet voelen bij het experimenteren met nieuwe kennis en vaardigheden.
- We geloven sterk in het doen en ervaren, in plaats van vertellen over de inhoud van trainingen, waardoor al onze trainingen actief van aard zijn.
- Om de kwaliteit van de training te kunnen garanderen, hanteren wij voor de training een maximale groepsgrootte van acht deelnemers, zodat we het leereffect en rendement kunnen waarborgen.

Certificaat

Na afronding van de training wordt een Learnit-certificaat uitgereikt als bewijs van deelname.

Lesvorm

Klassikaal

Referenties

B. Pennings - De Volksbank Erg leerzame training. De trainer is professioneel en neemt de tijd voor je. Beoordeling: 9.2

[Meer referenties...](#)

