



2022

Studiegids Motiverende Gespreksvoering



benVitaal
Academy 

Voorwoord

Welkom bij de benVitaal Academy en de opleiding Motiverende Gespreksvoering!

Het is heel belangrijk om te investeren in medewerkers van een organisatie en/of bedrijf. De werknemers zijn ten slotte de spil van een organisatie. Motiverende Gespreksvoering bestaat uit het aanleren van vaardigheden die je kunt gebruiken om gesprekspartners te motiveren waardoor je prestaties naar een hoger niveau kan tillen. Motiverende Gespreksvoering is een gesprekstechniek die zorgt voor meer bewustwording van de gesprekspartner en de gespreksleider leidt naar het effectief coachen van zijn medewerkers of cliënten.

Motiverende Gespreksvoering is een op wetenschappelijk onderzoek gebaseerde en effectieve methode. Wij bij de benVitaal Academy geloven dat deze methode daadwerkelijk het verschil kan maken in gesprekken met je gesprekspartners waarbij laatstgenoemde zelf de regie houdt.

Hoe komt het dat mensen goedbedoeld advies niet opvolgen?

Hoe komt het dat mensen hun gedrag niet zomaar veranderen of kunnen veranderen?

Waarom lijkt het alsof ze totaal niet gemotiveerd zijn om mee te gaan in verandermanagement terwijl de noodzaak er wel is?

Van een leidinggevende/coach/manager wordt steeds vaker verwacht dat ze kunnen motiveren naar een positievere instelling en een bijdrage kunnen leveren aan het werkgeluk.

Maar hoe doe je dat?

En wat is dan effectief?

Als je op zoek bent naar handvatten die je helpen om mensen te motiveren naar ander gedrag zonder dat jouw veel inspanning kost, dan is deze opleiding de juiste keuze!

De benVitaal Academy heeft als missie om zoveel mogelijk mensen op te leiden tot zelfbewuste, gezonde professionals zodat zij een positieve bijdrage kunnen leveren aan een vitaal en duurzaam leven en maatschappij. Hiervoor bieden wij op een flexibele, effectieve, leuke en betaalbare manier leertrajecten aan op het gebied van bewegen, gezondheid en gedragsverandering.

Bij de benVitaal Academy hebben wij de overtuiging dat niet kennis maar vooral professionele vaardigheden ervoor zorgen dat je succesvol wordt. Dit is de reden dat het toepassen en in de praktijk oefenen van de benodigde vaardigheden een groot deel van het leertraject vormt. De lessen worden verzorgd door ervaren docenten die veelal als zelfstandige een eigen praktijk hebben.

We wensen je alvast veel leerplezier!

Marco van Tol

Directeur benVitaal Academy

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	2
Inhoudsopgave.....	4
Doelstellingen.....	5
Niveau	6
Kosten	6
Docententeam.....	6
Opbouw van het leertraject	7
Duur.....	7
Studiebelasting en aanwezigheidsplicht.....	7
Opbouw	7
Online lessen	7
Zelfstudie	8
Lesplan.....	8
Examinering.....	9
Praktijkopdrachten leertraject Motiverende Gespreksvoering	10
Literatuurlijst	10
Contact opleidingscentrum.....	11
Klachten	11

Doelstellingen

Het algemeen doel van het leertraject Motiverende Gespreksvoering is:

Dat je een gesprekstechniek aanleert en eigen maakt die er voor zorgt dat je op een gemakkelijke en effectieve manier de persoonlijke motivatie van de ander vergroot om zijn of haar gedrag te veranderen.

Tijdens dit leertraject leer je:

- Gesprekken te voeren die mensen helpen in actie te komen;
- Wat wel werkt als het gaat om het motiveren van je gesprekspartner;
- Een relatie op te bouwen en te onderhouden met je gesprekspartner;
- Gesprekken te voeren die gaan waar ze over moeten gaan;
- Dat de gesprekspartner zelf gaat verwoorden dat veranderen voor hem belangrijk en haalbaar is;
- Hoe de gesprekspartner een toekomstplan maakt en dit ook uitvoert.

Jij krijgt niet alleen relevante achtergrondinformatie over de methode, maar je gaat ook praktisch aan de slag. Het doel hiervan is dat jij als leidinggevende/manager/coach in staat bent weerstand te verminderen en motivatie tot gedragsverandering bij de ander te vergroten.

Dit leertraject bestaat uit vier online (live of ondemand) lessen van twee uur, zelfstudie en een examenopdracht.

Niveau

Er worden geen specifieke eisen gesteld ten aanzien van vooropleiding om aan dit leertraject deel te kunnen nemen. Er wordt wel vanuit gegaan dat de deelnemers een denk/werkniveau hebben van *minimaal* mbo-niveau 4.

Voor het deelnemen aan dit leertraject dien je tevens aan de volgende criteria te voldoen:

- Je dient minimaal 18 jaar oud te zijn;
- De Nederlandse taal (in woord en geschrift) voldoende te beheersen;
- Beschikken over de basis digitale vaardigheden en in het bezit zijn (of in de mogelijkheid zijn om gebruik te kunnen maken) van een computer met internetverbinding met aanwezige camera én microfoon.

Voor het leertraject Motiverende Gespreksvoering worden geen vrijstellingen verleend.

Kosten

De kosten voor dit leertraject bedraagt normaliter € 595,- incl. Momenteel kun je deze opleiding **geheel gratis** volgen met NLLD scholingssubsidie. Je ontvangt een instituut diploma als je de opleiding succesvol hebt afgerond

Docententeam

Mindy Thoolen

Master of Science – Management, Consultancy en Change – Maastricht University
Specialisatie: Coachen vanuit Positieve Psychologie
Zelfstandig ondernemer – GRYP Coaching: Gezondheid, Resultaat en Progressie.



Opbouw van het leertraject

Duur

De geschatte duur van het leertraject bedraagt zes weken.

Studiebelasting en aanwezigheidsplicht

De geschatte studiebelasting bedraagt in totaal 32 uur.

Deze studiebelasting is opgebouwd uit:

- **Zelfstudie**
- **Online lessen**
- **Opdrachten en STARRreflectie**

Om meer rendement uit de opleiding te halen is het natuurlijk noodzakelijk om deze techniek in de praktijk zoveel mogelijk ook te oefenen en toe te passen. Dit is een continue proces!

Deze opleiding wordt zeer flexibel aangeboden. De theorie en lessen worden geheel online gefaciliteerd. Binnen het lesprogramma worden 4 online live lessen aangeboden. We adviseren om deze online live lessen bij te wonen omdat je tijdens deze lessen direct vragen kunt stellen aan de docent en kunt oefenen met medecursisten.

Opbouw

Het kennisdeel van de opleiding Motiverende Gespreksvoering wordt bij de benVitaal Academy volledig **online** gefaciliteerd. Het bestaat uit zelfstudie, online lessen, het maken van opdrachten en het oefenen van de gesprekstechniek/methode en het reflecteren/evalueren hierop middels de STARRmethode.

Online lessen

De inhoud van het opleiding is onderverdeeld op basis van vier online lessen met een gemiddelde tijdsduur van twee uur per les. Deze live online lessen vinden plaats via ZOOM. Je kunt deelnemen aan deze lessen via de **activiteit 'online les'** in de leeromgeving. Het zijn interactieve lessen waarbij je ruimte krijgt om te oefenen en uiteraard je vragen kunt stellen. De online lessen worden ook opgenomen en kunnen in de leeromgeving opnieuw bekeken worden. Deze opnamen zijn wel zonder interactie. Deelname aan de online live lessen wordt geadviseerd maar is niet verplicht en voorwaarde om de opleiding af te kunnen ronden.

Zelfstudie

De opleiding bestaat ook uit het zelfstandig doorlopen van de lesstof in de online leeromgeving. Deze zelfstudie bestaat uit het zelfstandig lezen van de lesstof, bekijken van video's en het maken van (voorbereidende) opdrachten voor de online lessen.

Lesplan

De opleiding Motiverende Gespreksvoering van de benVitaal Academy bestaat in totaal uit 4 online lessen.

In onderstaande tabel is het lesplan weergegeven:

Bijeenkomst	Leerdoelen
<p>Opgdrachten: Neem de theorie door ter voorbereiding op de online les</p> <ol style="list-style-type: none">1. Vertrouwen 1 en 22. Hoe past Motiverende Gespreksvoering binnen jouw (werk)context? <p>Oefen met je gesprekspartner en maak hiervan een STARRreflectie</p>	
1. Motiverende Gespreksvoering en de basishouding	<p>Aan het einde van de eerste les:</p> <ul style="list-style-type: none">• Weet de deelnemer wat er wordt bedoeld met motiverende gespreksvoering• Weet de deelnemer waar motiverende gespreksvoering vandaan komt• Weet de deelnemer wat de basishouding van een gespreksleider is• Weet de deelnemer welke componenten de basis zijn van Motiverende Gespreksvoering• Weet de deelnemer hoe hij de STARRreflectie kan gebruiken• Weet de deelnemer wat er wordt bedoeld met ambivalentie en kan hij dat signaleren bij zijn gesprekspartner• De deelnemer weet wat de reparatieflex betekent en kan dit voorkomen in een gesprek met de gesprekspartner.
<p>Opgdrachten: Neem de theorie door ter voorbereiding op de online les 2</p> <ol style="list-style-type: none">3. Samenvatten in eigen woorden4. Actieplan maken5. Oefen met je gesprekspartner de deelprocessen <p>Oefen met je gesprekspartner en maak hiervan een STARRreflectie</p>	
2. Deelprocessen Motiverende Gespreksvoering	<p>Aan het einde van de tweede les:</p> <ul style="list-style-type: none">• Weet de deelnemer wat de deelprocessen zijn die horen bij Motiverende Gespreksvoering• Weet de deelnemer wat het deelproces engageren inhoudt• Weet de deelnemer wat het deelproces focussen inhoudt• Weet de deelnemer wat het deelproces ontlocken inhoudt• Weet de deelnemer het verschil tussen willen en kunnen• Weet de deelnemer wat het deelproces plannen inhoudt• Weet de deelnemer wat behoudtaal is• Weet de deelnemer wat verandertaal is• Weet wat de principes zijn van MGv

<p>Opdrachten: Neem de theorie door ter voorbereiding op de online les 3</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Omschrijf de begrippen: engageren, focussen, ontlocken, plannen 7. Behoudtaal versus verandertaal 8. Herkaderen <p>Oefen met je gesprekspartner en maak hiervan een STARRreflectie</p>	
<p>3. Kernvaardigheden Motiverende Gespreksvoering</p>	<p>Aan het einde van de derde les:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weet de deelnemer welke kernvaardigheden er zijn bij Motiverende Gespreksvoering en kan dit oefenen met zijn gesprekspartner • Maakt de deelnemer kennis met het stellen van open vragen en weet hoe hij dit kan oefenen • Maakt de deelnemer kennis met reflectief luisteren en weet hoe hij dit kan oefenen • Maakt de deelnemer kennis met de techniek van het bevestigen en weet hoe hij dit kan oefenen en toepassen in de praktijk • Maakt de deelnemer kennis met de techniek samenvatten en leert hij of zij dit op een effectieve manier toe te passen. • Maakt de deelnemer kennis met de techniek van het herkaderen van verkregen informatie en weet hoe hij dit kan toepassen
<p>Opdrachten: Neem de theorie door ter voorbereiding op de online les 4</p> <ol style="list-style-type: none"> 9. Beperkende overtuigingen 10. Van probleem naar uitdaging <p>Oefen met je gesprekspartner en maak hiervan een STARRreflectie</p>	
<p>4. Het ontlocken van verandertaal</p>	<p>Aan het einde van de vierde les:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weet de deelnemer welke praktische tools hij tot zijn beschikking heeft om Motiverende Gespreksvoering in de praktijk toe te passen. • Weet de deelnemer wat verandertaal is en kan dit toepassen • Weet de deelnemer wat de schaalvraag is en hoe hij dit kan toepassen • Weet de deelnemer wat de beslissingsbalans inhoudt en kan een kosten-batenanalyse opstellen • Leert deelnemer doelen en waarden herkennen van de gesprekspartner • Kan de deelnemer samen met de gesprekspartner diens overtuigingen achterhalen • Kan de deelnemer de gesprekspartner een positief geformuleerd doel laten stellen • Weet de deelnemer hoe hij samen met de gesprekspartner van een probleem een uitdaging kan maken
<p>Opdrachten inleveren (aanbevolen) STARRreflectie (verplicht)</p>	

Examinering

Als afsluiting van de opleiding dient de deelnemer een reflectie/evaluatie te maken van een gesprek met een persoon waarbij een van de technieken van Motiverende Gespreksvorming toegepast is. Dit dient te gebeuren volgens de STARR methodiek. Een voorbeeld en format

hiervan wordt aangereikt in de leeromgeving. De uitwerking van deze eindopdracht dient als 1 document ingeleverd te worden in de leeromgeving.

Daarnaast wordt er tijdens deze opleiding gevraagd om een aantal opdrachten uit te voeren. Deze opdrachten helpen de deelnemer om het leerrendement van de opleiding te verhogen en vormen een uitstekende voorbereiding op de online lessen. De uitwerking van deze opdrachten vormen **geen exameneis**.

Praktijkopdrachten leertraject Motiverende Gespreksvoering

Het is belangrijk dat jij als deelnemer de methodiek van Motiverende Gespreksvoering ook in de praktijk gaat oefenen.

We vragen jou dan ook om een gesprekspartner te zoeken waarmee je de geleerde theorie kunt oefenen in de praktijk. Let op: geef wel aan bij je gesprekspartner dat je lerende bent. Je kunt kiezen voor een gesprekspartner zijn vanuit jouw vakgebied, of een ander persoon. Het is wel handiger als de gesprekspartner geen familie, vriend of collega is, omdat je Motiverende Gespreksvoering beter kunt oefenen op iemand die je niet direct kent.

Literatuurlijst

Bij dit leertraject is er geen verplichte literatuur. Je vindt alle tools en kennis in het leerportaal van de benVitaal Academy.

Bij dit leertraject is gebruik gemaakt van de volgende literatuur:

- Brouwer, D & Yoka (2013). *Het ABC van NLP*. Ankhhermes
- Merendonck, van. S. (2020). *Motiverende gespreksvoering*. Ekklesia
- Pluijm, van der S. (2020) *Coachen 3.0 Motiverende gespreksvoering*. Het Boekenschap.
- Rollnick, S & Miller. W.R. (2018). *Motiverende Gespreksvoering*. Mensen helpen veranderen. Ekklesia.
- Steenhuis, I. & Overtoom, W. (2018). *Positieve leefstijlverandering. Wat elke professional moet weten over leefstijl en gedragsverandering*. Uitgeverij SWP Amsterdam

Contact opleidingscentrum

Bij vragen en/of onduidelijkheden met betrekking tot de inhoud van het leertraject en/of de leerstof is het mogelijk om via het berichtencentrum in het online portaal contact op te nemen met jouw eigen docent.

Bij organisatorische vragen kan er contact opgenomen met het opleidingscentrum.

Het hoofdkantoor van de benVitaal Academy is gevestigd op:

Australiëlaan 51
6199 AA Maastricht-Airport

Wij zijn per e-mail te bereiken via: academy@benvitaal.nl

Telefonisch zijn wij bereikbaar van maandag t/m vrijdag van 09.30 tot 11.30 uur: 043-3068067.

Klachten

De benVitaal Academy wordt erkend door [NRTO](#) (Nederlandse Raad voor Training en Opleiding). We hanteren de NRTO-gedragscode. Ook kunt u via onderstaande link onze klachtenprocedure inzien.

[Klachtenprocedure](#)