Opdracht les 6 BGK Boek Begeleiden Thema 3, Hoofdstuk 12 en 13 t/m 13.3

1. Waarom vinden sommige mensen het lastig om een gesprek te voeren?
2. Hoe vind je het zelf om een gesprek te voeren?
3. Wanneer vind je het lastig om een gesprek te voeren? Wanneer vind het gemakkelijk om een gesprek te voeren?
4. Noem 4 redenen om een persoonlijk gesprek te voeren? (boek)
5. Welke houding kun jij aannemen tijdens een persoonlijk gesprek met het doel om de cliënt zo veel mogelijk over zichzelf te laten vertellen?
6. Noem 6 aandachtspunten voor jou als mvz’er bij het leggen van contact met een cliënt? (boek)
7. Wat kan een doel zijn van een gesprek? Noem minimaal 3 doelen.
8. Hoe kun je een *social talk* beginnen?
9. Wat is het verschil tussen een open en gesloten vraag? Geef van elke type vraag ook een voorbeeld.
10. Wat is een indirecte vraag?
11. Wat is de lastigste vraag die je zelf ooit hebt gehad?
12. Wat is een standaard structuur van een gesprek?
13. Wat wordt bedoeld met ‘inspelen op de situatie’? (boek)
14. Wat is een formeel gesprek? (boek)
15. Voor het maken van afspraken wordt de 4W-methode gebruikt. Waar staan de 4W’s voor?
16. Waar staat de afkorting ‘NIVEA’ voor?
17. Hoe kan je een cliënt stimuleren om door te praten? (boek)
18. Waar staat de afkorting ‘LSD’ voor?
19. Hoe vind je dat je het beste op emoties van een client kunt reageren? (boek + eigen mening)
20. Hoe laat je aan de cliënt merken dat je luistert? (boek)
21. Wanneer moet je actief luisteren? (boek)
22. Wat is het verschil tussen een ontvangst- en een kennismakingsgesprek?

**Huiswerk:** voer in 3-tallen een ontvangst- en een kennismakingsgesprek. Een van jullie is mvz’er, 1 is cliënt en 1 iemand filmt + observeert. Iedereen moet een keer de rol van de mvz’er hebben geoefend. Zorg dat je feedback krijgt van de observant!

\*Neem het filmpje mee naar de volgende les.\*