

Program szkolenia

DZIEŃ 1

9.00- 10.30

- Analiza doświadczeń uczestników związanych z motywowaniem klientów do zmiany. Trudności. Sukcesy. Źródła sukcesów i porażek.
- Czynniki skutecznej zmiany zachowań.
- Co to jest motywacja i jak można na nią wpływać?
- Badanie wymiarów motywacji

Przerwa 10.30 – 10.45

10.45-12.15

- Podstawowe założenia i zasady dialogu motywującego (DM)
- Proces zmiany zachowań: wykład
- Rozpoznawania stadiów zmiany na podstawie wypowiedzi klienta

Przerwa 12.15-12.30

12.30-14.00

- Autonomia a Angażowanie: Budowanie relacji z klientem nieświadomym problemu i niezdecydowanym na zmianę
- Ambiwalencja klienta i sposoby jej rozwijania
- Znaczenie bilansu decyzyjnego w podejmowaniu decyzji o działaniu

Przerwa 14.00-14.15

14.15-16.00

- Proces ukierunkowywania: wybór celu. Dylematy etyczne związane w decyzją o celu pracy terapeutycznej.
- Techniki Dialogu Motywującego: pytania otwierające, odzwierciedlenia, podsumowywania, wzmacnianie poczucia samoskuteczności

16.00-16.15 przerwa

16.15-17.45

- Ćwiczenie technik DM
- Wzmacnianie poczucia wartości i samoskuteczności klientów.

DZIEŃ 2

9.00-10.30

- Wyzwalanie i wzmacnianie języka zmiany w wypowiedziach klientów
- Perspektywa klienta i perspektywa osoby pomagającej: sposoby budowania dysonansów motywacyjnych
- Prezentacja filmowa metody dialogu motywującego

Przerwa 10.30- 10.45

10.45-12.15

- Ćwiczenie technik Dialogu Motywującego: pytań otwartych, odzwierciedleń, podsumowań

Przerwa 12.15-12.45

12.45-14.15

- Opór klienta w relacji pomagania. Sposoby radzenia sobie z oporem klientów.
- Nieinwazyjne udzielenie informacji i porad w Dialogu Motywującym
- Ćwiczenie rozmowy z klientem metodą Dialogu Motywującego
- Podsumowanie szkolenia