

" Мотивационное консультирование - Базовый курс"

Общество с ограниченной ответственностью
«Учебный центр имени Н. П. Бехтеревой»

УТВЕРЖДАЮ

Директор
ООО «Учебный центр имени Н. П. Бехтеревой»

Хетрик С.В.

«01» января 2024 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной образовательной программы
повышения квалификации

" Мотивационное консультирование - Базовый курс"

Категория обучающихся: Психологи, психотерапевты, специалисты сферы медицины, здравоохранения, образования, консультанты, наркологи, социального обеспечения, педагоги и другие специалисты помогающих профессий.

Общая трудоемкость (час): 64 ак. часов.

Форма обучения: с отрывом / без отрыва от работы / с частичным отрывом от работы.

№п/п	Наименование модулей, разделов, дисциплин, тем	Трудоемкость (всего час)	Аудиторные занятия (час)		Самост. работа (час)
			лекции	практ/ сем	
1	<p align="center">Модуль 1.</p> <p>Введение в Мотивационное интервью. - ведение в Мотивационное Интервью - знакомство с методом, сферы применения МИ от создания до нашего времени. - чем мотивационное интервью не является; - роль специалиста в мотивационном интервью - этические принципы; - о природе мотивации; - подходы к изучению и теории мотивации; - внешняя и внутренняя мотивация клиента.</p> <p>Практическая часть: Различие и виды подходов в консультировании. Коммуникативные стили: - сопровождение; - управление; - ориентирование.</p>	22	10	10	2
2	<p align="center">Модуль 2.</p> <p>Навыки коммуникации и особенности процесса изменения поведения. Транстеоретическая модель изменения поведения. - определение стадии готовности к изменениям, поэтапная работа специалиста на каждой стадии</p> <p>Практическая часть: - особенности работы с немотивированным клиентом и практика установления контакта; - первая встреча, поддержание контакта и вовлечение клиента.</p>	22	10	10	2

Модуль 3.					
Работа с сопротивлением клиента.					
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды, принципы и особенности формирования сопротивления. Сопротивление, как процесс изменения поведения. 2. Демонстрация основных видов сопротивления клиента. 3. Навыки мягкой коммуникации в Мотивационном интервью при работе с сопротивлением. 4. Работа по формированию у клиента видения, навыков, стимулов, ресурсов, плана действий для изменения нежелательного поведения и сохранению результата. 5. Установление связи и рабочих взаимоотношений. Формирование и поддержание определенного направления в беседе об изменении, прояснение цели. Поиск аргументов в пользу изменения. Планирование изменений. 6. Работа с ценностями и потребностями клиента. 7. Практическая часть метод прояснения ценностей клиента (Q-сортировка). 8. Создание противоречия между нынешним поведением и важными личностными целями и ценностями человека. 9. Практическая часть по формированию навыков преодоления сопротивления. 10. Кратковременная интервенция, FRAMES-модель. 11. Роль и цель специалиста в мотивационном интервью. 	20	10	8	2
Трудоемкость программы (всего)			64	58	6

Заместитель директора
по учебно-методической работе

/Филонский Г. О./ 