

DIALOG MOTYWUJĄCY – PODSTAWY, ZASADY, KORZYŚCI

WAŻNE INFORMACJE:

- Dialog motywujący to podejście, które od lat znajduje zastosowanie w pracy z osobami stojącymi przed wyzwaniami życiowymi, zdrowotnymi czy społecznymi. Jego istotą jest partnerska relacja, oparta na empatii, akceptacji i wspieraniu autonomii drugiej osoby.
- Uczestnictwo w szkoleniu pozwoli zapoznać się z podstawami tej metody, zrozumieć jej filozofię oraz poznać praktyczne techniki komunikacyjne sprzyjające budowaniu motywacji do zmiany. Spotkanie umożliwi także rozwinięcie umiejętności rozpoznawania i wzmacniania języka zmiany, co jest kluczowe w pracy edukacyjnej, socjalnej czy terapeutycznej.
- Dzięki zdobytej wiedzy i narzędziom uczestnicy będą mogli skuteczniej wspierać proces rozwoju i pozytywnych przemian u swoich klientów czy podopiecznych.

CELE I KORZYŚCI ZE SZKOLENIA:

- Uzyskanie praktycznej wiedzy o technikach komunikacyjnych w modelu OARS (otwarte pytania, afirmacje, odzwierciedlenia, podsumowania).
- Poznanie narzędzi umożliwiających skuteczniejsze towarzyszenie osobom w procesie zmiany. Zwiększenie umiejętności budowania relacji opartych na szacunku i współpracy.
- Wzmocnienie kompetencji komunikacyjnych przydatnych w pracy socjalnej, edukacyjnej, terapeutycznej czy medycznej.
- Lepsze przygotowanie do unikania typowych błędów i pułapek w rozmowie z klientem.
- Możliwość uzyskania praktycznych wskazówek dotyczących zasad i technik dialogu motywującego w kontekście codziennej pracy.
- Wskazanie różnic między stylem nakazowym a partnerskim i podkreślenie znaczenia empatii w pracy z klientem.

PROGRAM:

1. Wprowadzenie:
 - Geneza dialogu motywującego – twórcy, kontekst powstania.
 - Obszary zastosowania (psychoterapia, praca socjalna, edukacja, medycyna).
2. Filozofia i duch dialogu motywującego:
 - Definicja DM – czym jest, a czym nie jest?
 - „Duch DM”: współpraca, akceptacja, wywoływanie, współczucie.
 - Rola empatii i szacunku dla autonomii klienta.
3. Podstawowe zasady dialogu motywującego:
 - Ambiwalecja jako naturalny etap zmiany.
 - Rola profesjonalisty w towarzyszeniu, a nie narzucaniu zmiany.
 - Kontrast między stylem nakazowym a stylem partnerskim.

- Znaczenie wspierania poczucia sprawczości klienta.
4. Struktura DM i techniki komunikacyjne – model OARS:
- O – otwarte pytania: znaczenie i przykłady.
 - A – afirmacje: budowanie poczucia wartości klienta.
 - R – odzwierciedlenia: rola refleksji w rozmowie.
 - S – podsumowania: porządkowanie i utrwalanie procesu.
 - Jak OARS wspiera motywację i proces zmiany.
5. Język zmiany i język podtrzymania:
- Czym jest język zmiany i jak go rozpoznawać?
 - Czym jest język podtrzymania i jak na niego reagować?
 - Strategie wzmacniania języka zmiany.
 - Typowe pułapki komunikacyjne.
6. Podsumowanie i wnioski:
- Kluczowe idee do zapamiętania.
 - Różnice DM w stosunku do innych metod motywowania.
 - Możliwości dalszego rozwoju – literatura i szkolenia zaawansowane.

ADRESACI:

Przedstawiciele ops, pcpr, dps, ośrodków wsparcia (m.in. pracownicy socjalni, osoby świadczące usługi opiekuńcze, asystenci rodziny), psychologowie, pedagodzy, terapeuci, nauczyciele i nauczyciele wspomagający, doradcy zawodowi, przedstawiciele służby zdrowia, wszyscy zainteresowani tematem szkolenia.

PROWADZĄCY:

psychoterapeuta, trener, specjalista z zakresu m.in. komunikacji personalnej, rozwiązywania konfliktów. Mediator rodzinny, specjalista ds. postępowania terapeutycznego w kryzysach małżeńskich, zajmuje się pomocą oraz interwencją psychologiczną dziecka i rodziny w sytuacji rozwodu, rozpadu rodziny oraz straty. Zajmuje się pomocą psychologiczną oraz interwencją kryzysową dla sprawców przemocy domowej. Posiada wiedzę oraz doświadczenie kilkunastoletniej pracy z rodziną w kryzysie.

Dialog Motywujący – podstawy, zasady, korzyści



Szkolenie będziemy realizowali w formie webinarium on line.



19 listopada 2025 r.

Szkolenie w godzinach 9:00-14:00



Cena: 439 PLN netto/os. Przy zgłoszeniu do 5 listopada 2025 r. cena wynosi 409 PLN netto/os. Udział w szkoleniu zwolniony z VAT w przypadku finansowania szkolenia ze środków publicznych.

CENA zawiera:

udział w profesjonalnym szkoleniu on-line z możliwością zadawania pytań,
materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej,
certyfikat ukończenia szkolenia.

DANE DO KONTAKTU:

Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej im. Jerzego Regulskiego
Ośrodek Regionalny w Zielonej Górze
al. Niepodległości 16/9, 65 – 048 Zielona Góra
tel. 68 453 22 09, e-mail: szkolenia.zg@frdl.org.pl

DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

Nazwa i adres nabywcy
(dane do faktury)

Nazwa i adres odbiorcy

NIP

Telefon

1. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

2. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK ☐

NIE ☐

Proszę o przesłanie faktury na adres mailowy:

Proszę o przesłanie certyfikatu na adres mailowy:

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej zamieszczonym na stronie Organizatora www.zg.frdl.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Wypełnioną kartę zgłoszenia należy przestać poprzez formularz zgłoszenia na www.zg.frdl.pl do 14 listopada 2025 r.

UWAGA! Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej _____