

ZAGADNIENIA PORUSZANE W TRAKCIE SEMINARIUM:

1. Koncepcja Dialogu Motywującego (założenia, procesy).
2. Kluczowe zasady i metody motywującej pracy z Klientem.
3. Jak odróżnić Dialog Motywujący od manipulacji?
4. Specyfika procesu zmiany.
5. Motywująca praca z "oporem" na linii klient - specjalista.
6. Formułowanie i realizacja celu oraz planu zmiany.
7. Co robić kiedy klient i specjalista mają inny cel?

PROWADZĄCY: mgr Marcin Mołoń – psychoterapeuta, socjoterapeuta, coach

Absolwent Uniwersytetu Rzeszowskiego na kierunku Psychoprofilaktyka Społeczna. Ukończył Studium Socjoterapii i Treningu Interpersonalnego oraz Szkołę Psychoterapii Psychodynamicznej w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym. Obecnie jest na drodze do uzyskania certyfikatu psychoterapeuty Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.

Prowadzi psychoterapię osób dorosłych i młodzieży w oparciu o nurt psychodynamiczny.

Na co dzień poza psychoterapią i prowadzeniem szkoleń z zakresu doskonalenia umiejętności interpersonalnych dla firm, instytucji i organizacji pozarządowych, zajmuje się koordynowaniem działań profilaktycznych w szkołach województwa podkarpackiego, realizując autorski program „Profilaktyka tańsza od leczenia”.