**AGENDA**

Obuka za stručne radnike/ce i stručne saradnike/ce u oblasti socijalne i dječije zaštite

**“Jačanje vještina stručnih radnika/ca uz upotrebu tehnike motivacijskog intervjua u radu sa korisnicima usluga socijalne i dječije zaštite”**

Podgorica, PR centar, 07.-08. juna 2021. godine

|  |
| --- |
| **PRVI DAN TRENINGA****Ciljevi:** unaprijediti postojeću educiranosti profesionalnog osoblja u području definiranja ljudskog ponašanja i motivacije ljudi na različite oblike ponašanja te uporabe tehnike motivacijskog intervjua prilikom terapeutskog rada; osnaživanje kapaciteta profesionalnog osoblja u području razumijevanja kognitivno bihevioralnih procesa korisnika programa savjetovanja, edukacija o tehnici motivacijskog intervjua **Metode rada:** interaktivne prezentacije; rad u malim grupama; grupna diskusija;  igranje uloga |
| **LJUDSKO PONAŠANJE I MOTIVACIJA** |
| **09:30–10:00h** | Uvodno upoznavanje svih učesnika/ca obuke, prezentacija dvodnevnog plana obuke, dogovor i uspostavljanje pravila grupnog rada tokom edukacije. |
| **10:00h-11:00h** | **Teorijski uvod u korelaciju ljudskog ponašanja i motivacije****Power point prezentacija**: motivacija kao temelj razumijevanja ljudskog ponašanja**Aktivnost:** plenarna diskusija svih učesnika/ca |
| **11:00h–11:30h** | **PAUZA** |
| **Uvod u motivacijski intervju****Četiri osnovna načela motivacijskog intervjua****Osnovni tipovi klijenata/kinja i skala procjene za MI** |
| **11:30h – 13:30h** | **Power point prezentacija 1**: Uvod u motivacijski intervju**Power point prezentacija 2:** Četiri osnovna načela motivacijskog intervjua**Power point prezentacija 3:** Osnovni tipovi klijenata/kinja i skala samoprocjene za MI**Vježba**: igra uloga terapeut/kinja i klijent/kinja**Plenarna diskusija:** razvoj diskusije u odnosu na povezanost četiri osnovna načela motivacijskog intervjua i podjele na osnovne tipove klijenata/kinja u savjetodavnom radu |
| **13:30h-14:30h** | **RUČAK** |
| **INICIJALNI OTPOR KLIJENTA NA UKLJUČIVANJE U TRETMAN I KAKO SE NOSITI SA ZAHTJEVNIM KLIJENTIMA/KINJAMA** |
| **14:30h-15:30h** | Power point prezentacija 1: prikaz početnih procesnih kategorija klijenta/kinje u otporu **Vježba**: igra uloga - ULOGA TERAPEUTA/KINJE U INICIJALNOM OTPORU KLIJENTA/KINJE - uključivanje klijenta/kinje u tretman**Grupna diskusija**: učestvovanje u interaktivnom djelu prezentacije |

|  |  |
| --- | --- |
|  **15:30h – 17:00h** | Power point prezentacija: Promjena i otpor klijenta/kinje - kosonanca i disonanca**ZAKLJUČCI** prvog dana, kratka vježba (opuštanja i disanja) i podsjetnik planiranih prezenatcija za drugi dan obuke  |
|  |
| **DRUGI DAN TRENINGA****Ciljevi:** Razvoj i osnaživanje stručnih vještina profesionalnog osoblja za adekvatnu upotrebu tehnike motivacijskog intervjuisanja, a u svrhu uključivanja klijenta/kinje u rad; razvoj i osnaživanje stručnih vještina profesionalnog osoblja u odnosu na dugotrajno održavanje klijenta/kinje u nekom od programa tretmana/usluga koji je potreban; primjena tehnike motivacijskog intervjua u radu sa porodicama klijenta/kinje uključenog u neki od oblika tretmana/usluga **Metode rada:** interaktivne prezentacije; plenarna diskusija; igranje uloga; debata |

|  |
| --- |
| **UKLJUČIVANJE KLIJENTA U MOTIVACIJSKI INTERVJU** |

|  |  |
| --- | --- |
|  **9:00h–10:00h** | **Power point prezentacija:** prvi razgovor i pet ranih metoda komunkacije za uključivanje klijenta/kinje u MI Vježba - prikaz intervjua: praktični primjeri rečenica u motivacijskom intervjuu**Grupna diskusija**: refleksije na primjere vođenja MI |

|  |  |
| --- | --- |
|  **10:00h–11:30h** | **Power point prezentacija 1:** Direktivno i nedirektivno motivacijsko intervjuisanje**Power point prezentacija 2:** Potencijalne zamke u savjetodavnom radu sa klijentima/kinjama |
| **11:30h–12:00h** | **PAUZA** |
| **12:00h–13:30h** | **Power point prezentacija:** Otpor klijenta/kinje na ostanak u tretmanuPrezentacija se fokusira na najučestalije primjere reakcija klijenta/kinje na ostanak u tretmanu, edukuju se učesnici/e o uobičajenim procesnim reakcijama klijenata/kinje putem upotrebe tehnike reflektovanja, dvostrukog reflektovanja, promjeni fokusa, preoblikovanju, slaganju sa zaokretom u tretmanu, naglašavanje ličnog izbora i kontrole  |

|  |  |
| --- | --- |
| **13:30h–14:30h** |  **RUČAK** |
|  **14:30h – 16:00h** | **Power point prezentacija: Jačanje samopouzdanja klijenta/kinje** Ova aktivnost ima za cilj edukovati učesnike/ce obuke o snazi samopouzdanja kod klijenta/kinje; ali i potencijalnim negativnim mogućnostima i refleksijama na daljnji tok tretmana/pružanja usluga ukoliko se mehanizam osnaživanja samopouzdanja klijenta/kinje ne sprovede na adekvatan način. |
|  **16:00-16:30h** | Završna diskusija o obuci, feedback učesnika/ca. |