

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«Вторичная выгода клиента, или Как преодолеть сопротивление
изменениям в процессе психотерапии»

Вид образования: дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации).

Цель: совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Категория слушателей: специалисты со средним и высшим профессиональным образованием (педагогическое психологическое, социально-педагогическое).

Форма обучения: очная.

В результате обучения участники усовершенствуют или получают следующие профессиональные и личностные компетенции:

- осознают причины собственных неудач в борьбе со своими «слабостями»;
- поймут, как они собственноручно саботируют личностные и материальные перемены в своей жизни;
- освоят технологию поиска вторичных выгод в работе с клиентами;
- научатся использовать ресурс вторичных выгод для мотивации клиентов к изменениям;
- смогут использовать полученный опыт и навыки в дальнейшей психотерапевтической практике.

Учебно-тематический план:

Наименование дисциплины	Всего (акад.ч)	В том числе		Форма контроля
		лекции (акад.ч.)	практика (акад.ч.)	
«Вторичная выгода клиента, или Как преодолеть сопротивление изменениям в процессе психотерапии»	24	8	16	Супервизия

Календарный учебный график:

объем ОП (кол-во ак.ч.)	период ОД (кол-во учебных дней)	даты начала и окончания ОД	время начала и окончания ОД (чч.мм)	ЕОН (кол-во ак.ч.)	ЕНОН (кол-во ак.ч.)	кол-во выходных дней	срок и форма ИОМ
24	3	дд.мм.гг начала про- граммы – дд.мм.гг окончания программы	1 день 11:00 – 12:30 12:40 – 14:10 обед 14:10 – 14:50 14:50 – 16:20 16:30 – 18:00 Все остальные дни 10:00 – 11:30 11:40 – 13:10 обед 13:10 - 13:50 13:50 – 15:20 15:30 – 17:00	8	24	0	дд.мм.гг, супер- визия

ОП – образовательная программа

ОД – образовательная деятельность

ЕОН – ежедневная образовательная нагрузка

ЕНОН – еженедельная образовательная нагрузка

ИОМ – итоговое оценочное мероприятие

Учебная программа:

- Основные понятия: намерение, вторичная выгода, симптом, лояльность, самосаботаж.
- Виды вторичных выгод: ассоциации, страх, обстоятельства.
- Формирование вторичных выгод, схема их обнаружения.
- Исследовательское упражнение для обнаружения вторичных выгод.
- Исследовательское упражнение для выявления влияния родовых сценариев на нашу жизнь.
- Вторичные выгоды в работе с психосоматикой. Схема обнаружения вторичных выгод от телесных симптомов.
- Поиск необходимого ресурса через вторичную выгоду и работа с саботажем желаемых перемен.

Формы работы: мини-лекции, демонстрации, исследовательские упражнения, работа в парах, супервизия.