

동기강화상담 워크숍

(Motivational Interviewing Workshop)

초대의 글

동기강화상담(Motivational Interviewing: MI)은 William Miller에 의해 개발된 내담자 중심적인 변화를 위한 체계적인 접근입니다. 내담자에게 자발적인 변화대화를 하게하므로 타의에 의해 강제적으로 내방한 내담자나 자신의 문제에 대한 인식이 없는 경우에 효과적으로 사용될 수 있습니다. 정신건강 영역뿐 아니라 아동·청소년의 학업 동기, 기업 장면에서의 직무동기 강화에 이르기까지 많은 영역에서 연구를 통해 이미 그 효과성이 입증되었습니다. 본 워크숍에 많이 참여하셔서 동기강화상담에 대해 좋은 배움의 시간이 되시길 바랍니다.

강사

▶ 신성만

한동대학교 상담심리사회복지학부 교수

보스턴대학교 재활상담학 박사

한국중독심리학회 회장

한국중독상담학회 중독상담 수련감독급 전문상담사 203호

동기강화상담, 중독심리학 관련 저/역서 다수

▶ 김주은

충남대학교 심리학과 교수

동기강화상담 국제공인 트레이너 (MINT)

시라큐스 대학교 임상심리학 박사

한국중독심리학회 학술이사

대 상

- 동기강화상담에 관심이 있는 누구나

강의 날짜 및 장소

- 날짜 : 2019년 11월 30일(토), 12월 7일(토) 양일간
- 시간 : 10:00~18:00(09:30부터 접수)
- 장소 : 서울시 연세대학교 원두우 신학관 B113호
(서울 서대문구 연세로 50)

등록 안내

- 등록비: 20만원(하루 참석시 10만원)
- 입금계좌 : 하나은행 518-910021-46907 신성만(입금자 명과 신청자 명을 동일하게 하여 주십시오)
- 신청 방법 : 아래 인터넷 링크에서 신청서를 작성해 주시고 기한(2019년 11월 23일 토요일 자정)까지 입금해 주십시오. 입금 완료하셔야 신청 완료됩니다.
- 온라인 신청서 링크 주소 :

<https://forms.gle/oMiyARRQwRgMT2FaA>

- 교재 : 동기강화상담 기술훈련 실무자 워크북(박학사)
- 워크샵 교재 사전 신청 시 10%할인 된 금액(22,000원->19,800원)으로 구매하실 수 있습니다. 신청하기 원하시는 분들은 인터넷 신청서 신청란에 표기해 주시고, 입금 시 등록비와 교재비를 함께 입금하여 주십시오. 사전신청하신 교재는 워크샵 당일 현장에서 수령하실 수 있습니다.
- 양일 모두 참여하시는 분을 우선으로 선착순 30여명에 한하여 강의를 진행할 예정입니다.

참가특전

- 워크샵 수료 증명서 발급
- 중독심리학회 중독심리사 자격증 교육연수 시간 인정 (하루 참여 시 7시간, 양일 참여 시 14시간)
- 한국기독교상담심리학회 집단수퍼비전 14시간 인정
- 한국중독전문가협회 정회원 1일 이상 참가 시 평점 3점, 교육생 학술활동 1일 7시간, 2일 14시간 인정

문의: 장성호(esprit@handong.edu)

워크샵 구성

1) 2019. 11. 30(토)

시간	내용
10:00~ 12:00	<ul style="list-style-type: none"> • 행동변화를 위한 동기균형적 관점이 이해 - 동기균형적 관점의 생물학적 근거(시상하부, 편도체, 해마, 대뇌피질)를 이해한다 - 기본심리욕구(자율감, 소속감, 유능감)와 목표감에 대해 이해한다. - 동기균형의 네 가지 요소의 상호작용을 이해한다. - 동기균형이 이루어지는 대표적인 활동들과, 불균형을 보상하기 위한 증상 행동(강박, 충동, 우울, 불안)을 이해한다. - 동기균형적 관점에서 내담자의 변화와 성장을 돕기 위한 방향성을 이해한다.
12:00~ 13:00	점심식사
13:00~ 13:50	<ul style="list-style-type: none"> • 동기강화상담의 일반원리 - 동기강화상담의 일반원리 네 가지(공감 표현하기, 저항과 함께 구르기, 불일치감 만들기, 자기효능감 지지해주기)를 이해한다.
14:00~ 15:20	<ul style="list-style-type: none"> • OARS의 이해와 실습 - 열린 질문하기 개념과 MI에 부합하는 열린 질문에 대해 이해한다. - 인정하기 개념과 MI에 부합하는 인정하기에 대해 이해한다. - 반영하기 개념과 종류(단순반영, 복합반영, 양면반영, 확대/축소반영, 은유)와 MI에 부합하는 반영하기에 대해 이해한다. - 요약하기 개념과 MI에 부합하는 요약하기에 대해 이해한다.
15:30~ 16:50	<ul style="list-style-type: none"> • 변화대화 이끌어내기 및 반응하기 - 변화준비언어의 개념과 종류(열망, 능력, 이유, 필요)를 이해한다. - 변화실행언어의 개념과 종류(결심공약, 실행활성화언어, 실천하기)를 이해한다. - 변화대화를 이끌어내기 위한 기법(유발질문, 정교화하기, 극단적 질문하기, 과거 회상하기, 미래 예상해보기, 목표와 가치관 탐색하기, 사정 피드백하기, 준비도 잣대 사용하기)을 이해한다.
17:00~ 18:00	<ul style="list-style-type: none"> • 저항에 반응하기 - 저항의 개념을 이해한다. - 저항을 다루는 반영적 반응(단순반영, 확대반영, 양면반영)과 비반영적 반응(관점 재구조화, 방향틀어 동의하기, 초점 바꾸기, 개인의 자유와 통제력 강조하기, 나란히 가기, 선수치기)에 대해 이해한다.

2) 2019. 12. 7(토)

시간	내용
10:00~ 10:50	<ul style="list-style-type: none"> • 양가감정 다루기 - 유발질문, 꽃송이 찾아 따기, 꽃다발 만들기, 가치 탐색하기 기법을 배우고, 이를 통해 양가감정을 다루는 방법을 배운다.
11:00~ 11:50	<ul style="list-style-type: none"> • 정보공유하기 및 조언하기 - 이끌어내기-제공하기-이끌어내기(Elicit-provide-Elicit)을 통해 정보를 제공하는 방법에 대해 배운다 - FOCUS(First ask permission, Offer ideas, Concise, Use a menu, Solicit what the client thinks)를 이용하여 조언하는 방법을 배운다. • 핵심질문 및 치료계획의 협상 - 치료계획 수립에 있어서 SOAR(set goals, sort options, arrive at a plan, reaffirm commitment) 개념을 이해한다.
12:00~ 13:00	점심시간
13:00~ 13:50	<ul style="list-style-type: none"> • OARS 실습하기 - 10분간 실습 후 관찰자, 내담자, 강사에게 피드백 받음
14:00~ 15:20	<ul style="list-style-type: none"> • 유발하기 및 저항다루기 실습 - 유발하기를 통해 클라이언트의 변화동기를 강화하기 - 저항다루기를 통해 클라이언트의 저항을 낮추기
15:30~ 16:50	<ul style="list-style-type: none"> • 정보 공유 및 조언하기, 치료계획 협상 실습하기 - 내담자의 변화동기를 강화하고 저항을 불러일으키지 않는 정보 제공 공유, 치료계획 협상 실습하기
17:00~ 18:00	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 종합 및 정리