동기강화상담 워크샵

(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 워크샵에 많이 참여하셔서 동기강화상담에 대해 좋은 배움의 시간이되시길 바랍니다.

강사

▶ 신성만

한동대학교 상담심리사회복지학부 교수 보스턴대학교 재활상담학 박사 한국중독심리학회 회장 한국중독상담학회 중독상담 수련감독급 전문상담사 203호 동기강화상담, 중독심리학 관련 저/역서 다수

▶ 김주은

동기강화상담 국제공인 트레이너 (MINT) 시라큐스 대학교 임상심리학 박사 한국중독심리학회 학술이사

대 상

• 동기강화상담에 관심이 있는 누구나

강의 날짜 및 장소

• 날짜 : 2019년 3월 9일(토), 16(토) 양일간

시간: 10:00~18:00(09:30부터 접수)

• 한국마약퇴치운동본부(서울시 영등포구 선유동 2로 57 이레빌딩 신관 14층)

(선유고등학교 맞은편에 위치. 당산역 12번 출구에서 나오셔서 직진하다가 양평동사거리에서 좌회전하시면 왼편에 위치)

등록 안내

- 등록비: 20만원
- 입금계좌 : 하나은행 518-910021-46907 신성만(입금자 명과 신청자 명을 동일하게 하여 주십시오)
- 신청 방법 : 아래 인터넷 링크에서 신청서를 작성해 주시고 기한(2019년 3월 2일 토요일 자정)까지 입금해 주십시오.
- 온라인 신청서 링크 주소 :

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeoBXmg8r58Vec0U4_PgeKC9O7P--oYZmR3s mTaPZfe9VjdIA/viewform

- 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.

참가특전

- 워크샵 수료 증명서 발급
- 한국상담학회 1급 및 2급 전문상담 취득 관련 수련요건 중, [기타요건]-[연수/학술모임] 시간 인정 (하루 참여시 7시간, 양일 참여시 14시간)
- 중독심리학회 중독심리사 자격증 교육연수 시간 인정 (하루 참여시 7시간, 양일 참여시 14시간)
- 한국기독교상담심리학회 집단수퍼비전 14시간 인정

문의: 이의빈(caleb.helper@gmail.com)

워크샵 구성

1) 2019. 3. 9(토)

시간	내용
10:00~ 12:00	• 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~	점심식사
13:00~ 13:50	• 동기강화상담의 일반원리
	- 동기강화상담의 일반원리 네 가지(공감 표현하기, 저항과 함께 구르기,
	불일치감 만들기, 자기효능감 지지해주기)를 이해한다.
14:00~ 15:20	• 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. • 변화대화 이끌어내기 및 반응하기
15:30~ 16:50	- 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	• 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. 3. 16(토)

내 용
• 양가감정 다루기
- 유발질문, 꽃송이 찾아 따기, 꽃다발 만들기, 가치 탐색하기 기법을 배우고,
이를 통해 양가감정을 다루는 방법을 배운다.
• 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.
점심시간
• OARS 실습하기
- 10분간 실습 후 관찰자, 내담자, 강사에게 피드백 받음
• 유발하기 및 저항다루기 실습
- 유발하기를 통해 클라이언트의 변화동기를 강화하기
- 저항다루기를 통해 클라이언트의 저항을 낮추기
• 정보 공유 및 조언하기, 치료계획 협상 실습하기
- 내담자의 변화동기를 강화하고 저항을 불러일으키지 않는 정보 제공 공유,
치료계획 협상 실습하기
• 강의 종합 및 정리