

Progetto: L'evento 6888

Titolo: Padroneggiare il colloquio motivazionale: come coinvolgere i clienti e accelerare il cambiamento comportamentale

Metodo Didattico:

Il corso di formazione è erogato in modalità FAD asincrona, il corsista potrà accedere h24, in autonomia potendo fruire online e offline di differenti tipologie di risorse formative, come ad esempio video lezioni, ebook di approfondimento.

Piano del corso

Questo corso offre una formazione completa sul colloquio motivazionale, un approccio efficace per attivare e sostenere la motivazione al cambiamento nei clienti. Il programma approfondisce i principi fondamentali e avanzati del colloquio motivazionale, con particolare attenzione all'ascolto empatico e alla comunicazione collaborativa. Le tecniche apprese potranno essere applicate in diversi contesti clinici, dalla terapia individuale al lavoro di gruppo.

Obiettivo Formativi

- Utilizza la sequenza "EPE" per aumentare il coinvolgimento del cliente.
- Integrare le competenze fondamentali del colloquio motivazionale con gli approcci clinici attuali.
- Determinare la sequenza di ascolto per rafforzare la fiducia terapeutica.
- Utilizzare due tecniche di colloquio motivazionale per il trattamento della dipendenza.
- Definire un approccio di colloquio motivazionale a più livelli per convalidare pensieri e sentimenti.
- Adattare i principi fondamentali del colloquio motivazionale alle diverse popolazioni.
- Distinguere lo spirito del colloquio motivazionale per sostenere l'autonomia del cliente.
- Valutare le domande formulate per esplorare l'ambivalenza nei confronti del cambiamento.
- Scegliere dialoghi incentrati sul cambiamento e sulle strategie di validazione.
- Analizzare cinque ostacoli comuni che impediscono di ottenere l'impegno al cambiamento.
- Valutare in che modo le competenze OARS e DARN-CAT del colloquio motivazionale contribuiscono a ridurre l'ambivalenza e a promuovere il cambiamento.
- Individuare tre modi in cui il colloquio motivazionale può migliorare l'efficacia di altri approcci terapeutici esistenti.
- Determinare strategie di colloquio motivazionale appropriate per evitare il "riflesso di correzione" quando si promuove il cambiamento.

Programma:

Durata ore 12 - Corso attivo dal 15/04/2026 al 14/04/2027

Piano Formativo

Modulo 1: Che cos'è il colloquio motivazionale?

Il primo modulo introduce i principi fondamentali del Colloquio Motivazionale, ripercorrendone la storia, lo sviluppo e le principali evidenze empiriche che ne sostengono l'efficacia. Verrà approfondito il continuum degli stili comunicativi per comprendere come il terapeuta possa adattare il proprio intervento alle diverse fasi del processo clinico. Particolare attenzione sarà dedicata allo spirito del Colloquio Motivazionale, fondato su collaborazione, accettazione, evocazione e compassione.

Modulo 2: Competenze fondamentali per il colloquio motivazionale

Il secondo modulo approfondisce i quattro processi chiave del Colloquio Motivazionale: coinvolgimento, focalizzazione, evocazione e pianificazione del cambiamento. I partecipanti apprenderanno le principali competenze comunicative del Colloquio Motivazionale, tra cui l'uso di domande aperte, parafrasi, riassunti e ascolto riflessivo. Saranno esplorati modelli operativi come REMI e DARN-GAT per facilitare il dialogo sul cambiamento e rafforzare la motivazione intrinseca del cliente.

Progetto: L'evento 6888

Titolo: Padroneggiare il colloquio motivazionale: come coinvolgere i clienti e accelerare il cambiamento comportamentale

Modulo 3: Gestire l'ambivalenza e costruire piani di cambiamento

Il terzo modulo si concentra sulla comprensione dell'ambivalenza come elemento centrale nei processi di cambiamento e sugli ostacoli più comuni che emergono nel lavoro clinico. Verranno analizzati i diversi tipi di resistenza e il loro impatto sul cliente, sul percorso terapeutico e sull'alleanza di lavoro. Saranno inoltre presentate strategie operative per sviluppare piani di cambiamento condivisi, prevedere possibili ostacoli e monitorare il processo nel tempo.

Modulo 4: Strategie avanzate e integrazione clinica del colloquio motivazionale

Il quarto modulo approfondisce strategie avanzate del Colloquio Motivazionale, tra cui la sequenza EPE (Elicit-Provide-Elicit) e tecniche per lavorare con clienti disimpegnati o ambivalenti. Verranno illustrate modalità efficaci per sostenere l'autoefficacia e accompagnare il cliente nel passaggio dall'inazione all'azione. Il modulo esplorerà inoltre l'adattamento del Colloquio Motivazionale a diverse popolazioni e contesti clinici, considerando sensibilità culturali e comorbidità. Infine, verranno discusse le possibilità di integrazione con altri approcci terapeutici, i limiti della ricerca e le principali implicazioni etiche e professionali.

Obiettivi Formativi Tecnico Professionali

18 - Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, di ciascuna specializzazione e di ciascuna attività ultraspecialistica, ivi incluse le malattie rare e la medicina di genere.

Acquisizione obiettivi formativi Tecnico Professionali

Questo corso mira a sviluppare competenze tecnico-professionali nell'utilizzo del colloquio motivazionale per facilitare il cambiamento nei clienti. I partecipanti apprenderanno strategie comunicative efficaci per gestire l'ambivalenza, lavorare con la resistenza e promuovere un dialogo collaborativo ed empatico.

Quota di Partecipazione

287€

Destinatari e numero di crediti ECM:

Tutte le Professioni

N. Crediti:

12

Test valutazione Finale:

Questionario ECM a risposta chiusa composto da 36 domande

Responsabile del corso (o responsabile scientifico):

Maria Assunta Giusti

Docenti

Charles Jacob

Charles Jacob, PhD, è uno psicologo, ricercatore scientifico e autore con oltre 20 anni di esperienza clinica nella conduzione e supervisione di servizi di salute mentale per individui con gravi disturbi dell'umore e della personalità. Il Dr. Jacob ha conseguito il dottorato di ricerca in counseling presso la Pennsylvania State University, seguito da un anno di formazione post-laurea presso il Center for Cognitive Therapy della stessa università. È stato Fulbright Specialist del Dipartimento di Stato degli Stati Uniti, è certificato in DBT ed è un consulente CBT-C approvato da Evergreen

Progetto: L'evento 6888

Titolo: Padroneggiare il colloquio motivazionale: come coinvolgere i clienti e accelerare il cambiamento comportamentale

Certifications. È un esperto riconosciuto in Terapia Dialettico-Comportamentale (DBT), Terapia Cognitivo-Comportamentale (CBT) e Colloquio Motivazionale (MI) e ha tenuto workshop, seminari e corsi su questi argomenti presso università e istituzioni in tutto il mondo. Ha ricoperto numerose posizioni accademiche e attualmente lavora come ricercatore associato per una società di consulenza con sede a Washington DC. È stato presidente della sezione della Pennsylvania dell'ACA (American Cognitive Association) ed è stato intervistato in diverse puntate di " The Pulse" di NPR . Il Dr. Charles Jacob è membro dell'American Counseling Association.