

Методы НЛП* в практике психологического консультирования и коучинга

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: дистанционная.

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

- познакомиться с основными принципами нейролингвистического программирования;
- освоить базовые техники НЛП и расширить свой профессиональный репертуар;
- понять алгоритм включения инструментов НЛП в процесс психотерапии и коучинга;
- получить опыт такого консультирования с последующим анализом его эффективности.

Учебно-тематический план:

Наименование дисциплины	Всего (акад.ч)	В том числе		Форма контроля
		лекции (акад.ч.)	практика (акад.ч.)	
Методы НЛП* в практике психологического консультирования и коучинга	20	6	14	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
20	5	дд.мм.гг начала программы – дд.мм.гг окончания программы	Все дни 10:00 – 11:20 11:30 – 13:00 или 10:30 – 11:50 12:00 – 13:30 или 14:30 – 15:50 16:00 – 17:30	4	20	0	дд.мм.гг, супервизия

ОП – образовательная программа

ОД – образовательная деятельность

ЕОН – ежедневная образовательная нагрузка

ЕНОН – еженедельная образовательная нагрузка

ИОМ – итоговое оценочное мероприятие

Учебная программа:

- Нейролингвистическое программирование и его важные составляющие.
- Почему НЛП – полезный инструмент для консультанта?
- Как работает нейролингвистическое программирование?
- Целеполагание: помощь клиенту в постановке целей и позитивных, мотивирующих задач.
- Самоуправление: умственный тренинг для достижения высокоэффективных состояний.
- «Чтение» людей: техники активного слушания, наблюдения и правильного задавания вопросов.
- Взаимопонимание (раппорт): установление доверительных отношений с клиентом с помощью невербальной коммуникации.
- Каналы коммуникации: распознавание разных стилей мышления, использование полученной информации для построения раппорта и позитивного влияния на клиента.
- Ценности: идентификация ценностей клиента, использование полученной информации для усиления раппорта и мотивации клиента достигать поставленных целей.
- Влияние: настойчивость, творческий подход и чуткость в коммуникации как инструменты влияния специалиста.
- Домашнее задание для развития у участников навыков использования техник НЛП в консультировании.

Формы работы: мини-лекции, просмотр мультимедийных презентаций, фото- и видеоматериалов, самодиагностика, отработка практических навыков, выполнение домашнего задания, супервизия.