



Motivační rozhovory

úvod do praxe

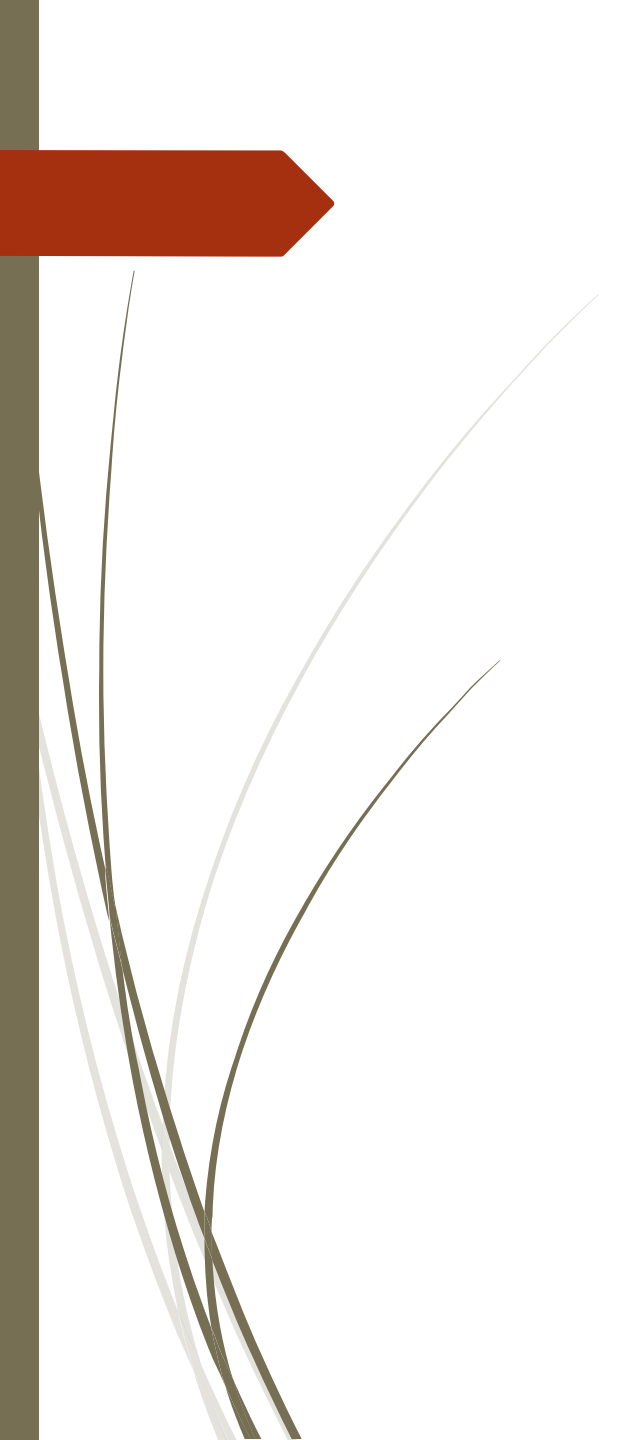
MICHAL·RASZKA



www.michalraszka.cz



Co potřebujeme k tomu,
abychom se změnili,
něco dělali jinak,
pro něco se rozhodli?

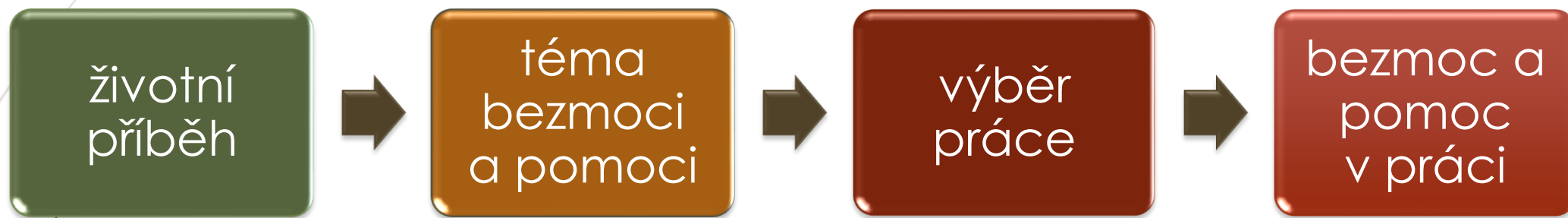


Jak mluvit s pacientem tak,
že cíleně pracujeme s jeho motivací
a víme, proč co říkáme?

Na co reagovat?
Co neříkat?



Co naše práce... dělá s námi?



Můj postoj ovlivňuje zažívanou zkušenost s klienty a TAKÉ jejich reakce.

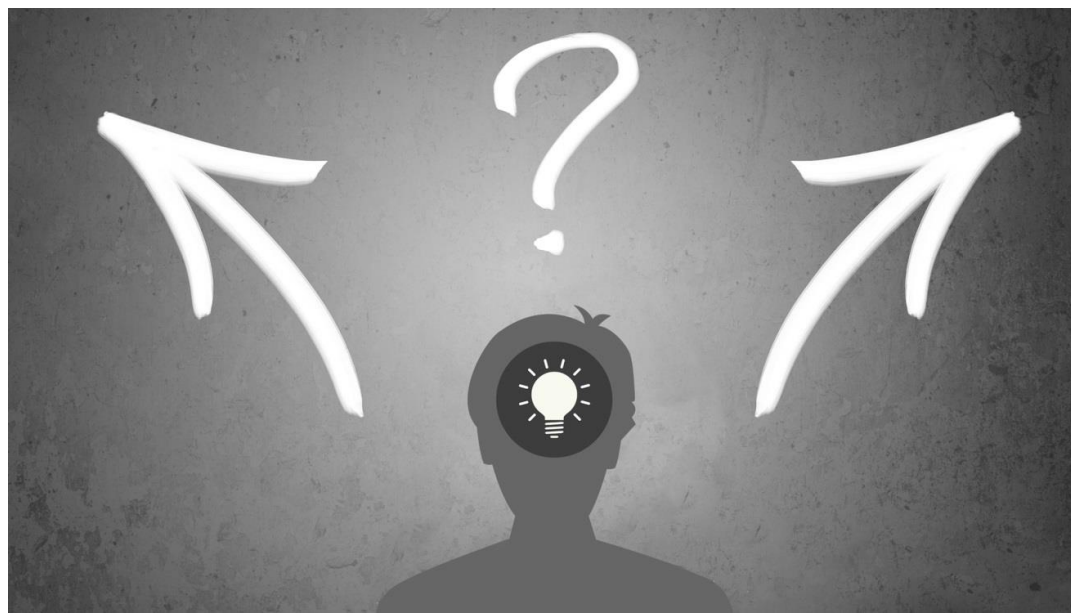
Otevírají se mi hluboká témata.
(Které je výhodné průběžně zpracovávat).

Pokud porozumím sobě a budu ve své práci vědomější, jsem schopen poskytnout lepší oporu sobě a tudíž i druhému.

Motivační rozhovory

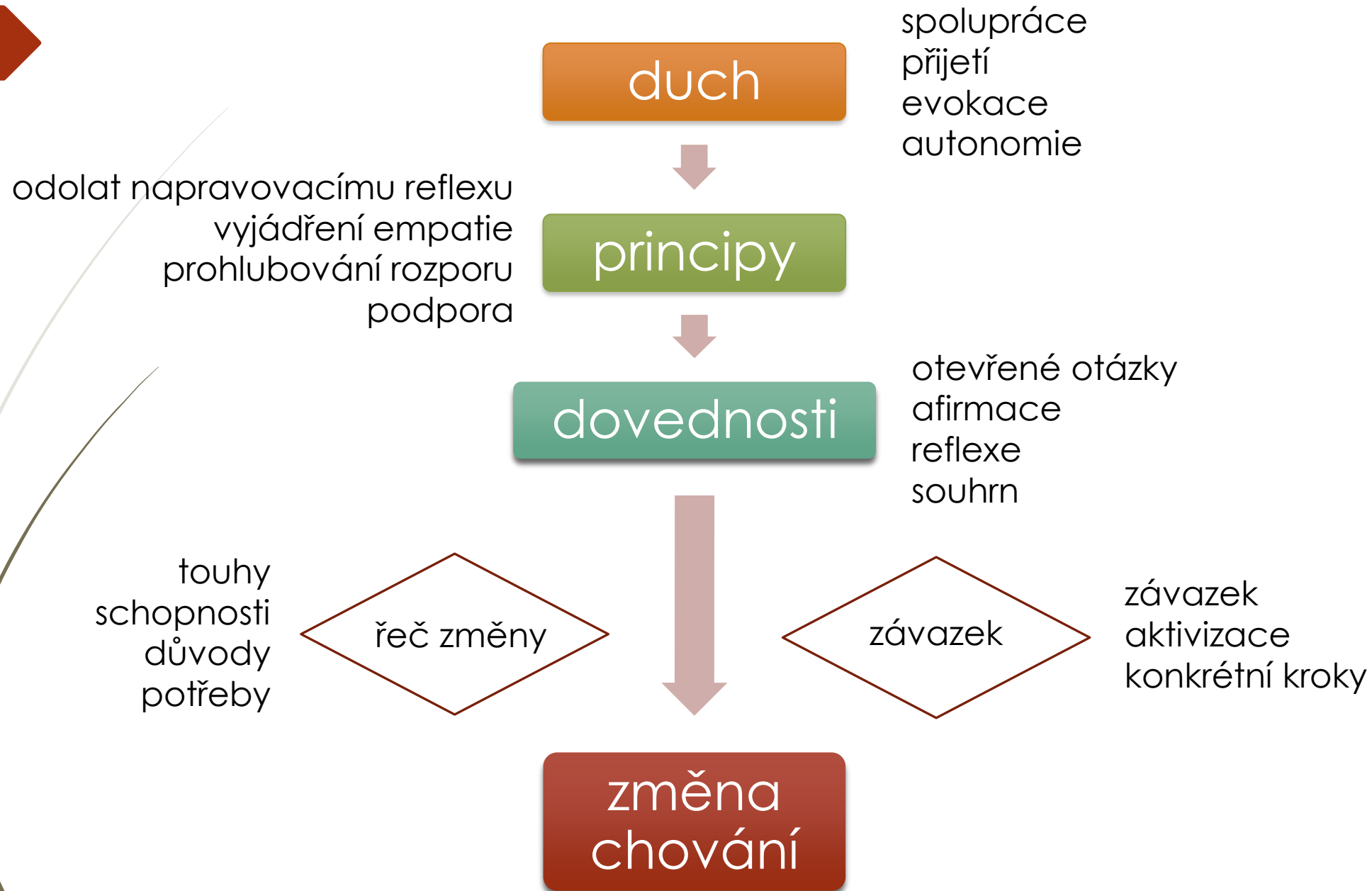
trocha teorie





Motivační rozhovory jsou na člověka orientovaný poradenský přístup zaměřený na zkoumání a řešení ambivalence.

Motivační rozhovory



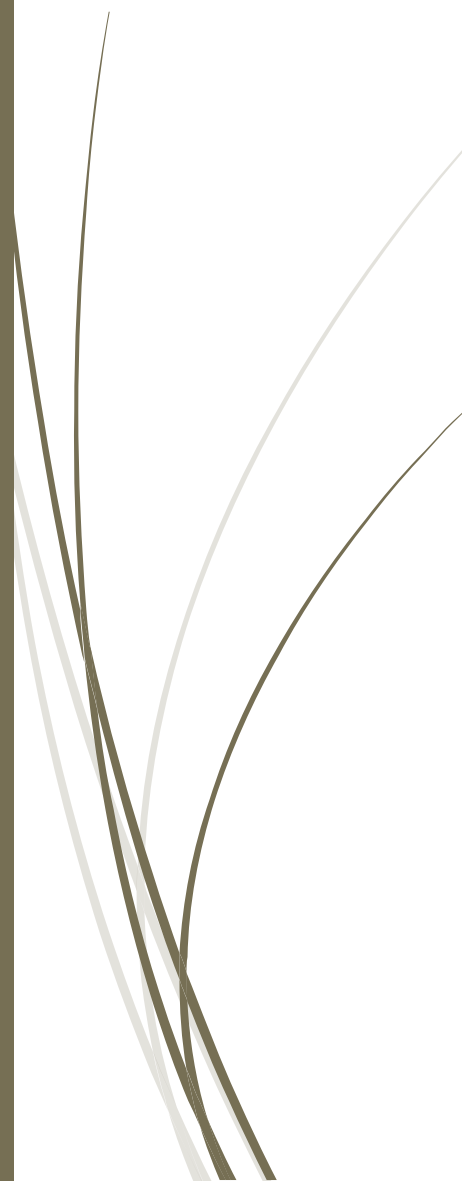


VS.





Řeč změny





Řeč změny

Evokace řeči změny

Cílem rozhovoru není změna klienta,
ale výskyt řeči změny.

Cyklus změny





Motivační rozhovory v praxi

Jan Soukup


portál



MOTIVATIONAL INTERVIEWING

R

RESIST telling them what to do:
Avoid telling, directing, or convincing your friend about the right path to good health.

U

UNDERSTAND their motivation:
Seek to understand their values, needs, abilities, motivations and potential barriers to changing behaviors.

L


LISTEN with empathy:
Seek to understand their values, needs, abilities, motivations and potential barriers to changing behaviors.

E

EMPOWER them:
Work with your friends to set achievable goals and to identify techniques to overcome barriers.



Pár konceptů...

- lidské potřeby
 - kontext komunikace
 - cyklus změny
 - reaktance
 - řeč změny
- 

OČEKÁVÁNÍ

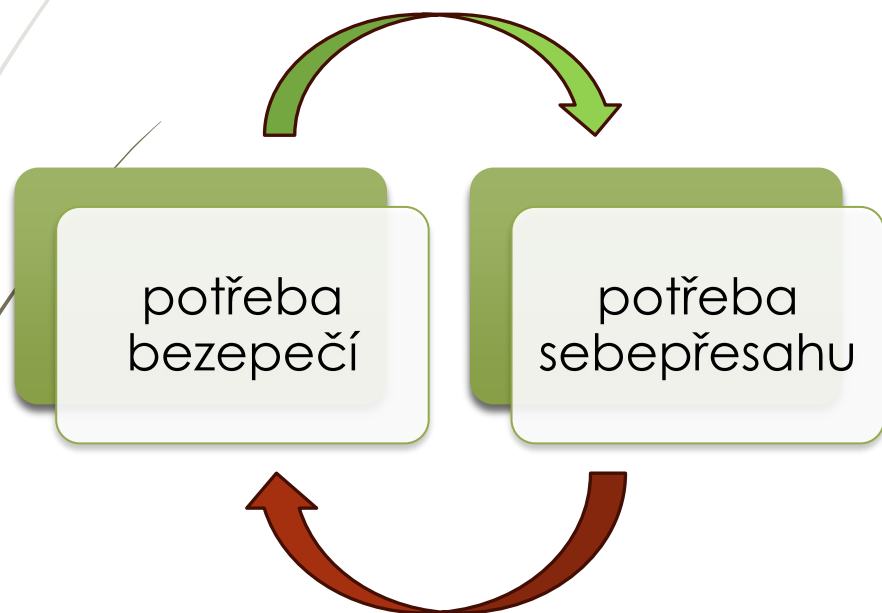




Naše potřeby

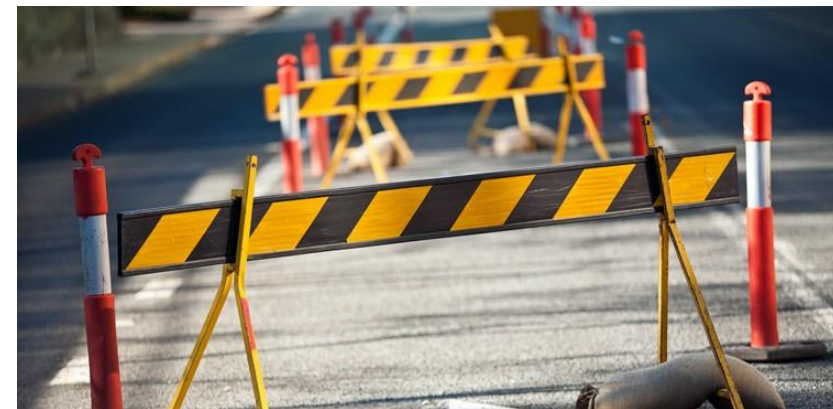
- bezpečí (na všech úrovních)
- přijetí
- ocenění
- limitu (utrpení skončí)
- kontroly (mám volbu)
- autonomie (svobody)
- přesahu (vypdnout ze zajetých kolejí)
- smyslu (jsem užitečný?)

Úvaha o potřebách



Překážky na cestě

- požadování, příkazování, nařizování
- varování, upozorňování, zastrahování
- dávání rad, navrhování, poskytování řešení
- přesvědčování, poučování
- moralizování
- posuzování, kritizování, obviňování
- schvalování, nadměrné chválení
- nálepkování
- interpretování, analyzování
- ujišťování, utěšování, litování
- nadměrné vyptávání
- netrpělivost, nezájem






Vytváření dobrého kontaktu




Vytváření dobrého kontaktu

- otevřené otázky
 - reflektivní naslouchání
 - oceňování
 - shrnování
 - nenásilné informování
- 



Vytváření dobrého kontaktu

- **otevřené otázky**
 - reflektivní naslouchání
 - oceňování
 - shrnování
 - nenásilné informování
- 

Otevřená vs. uzavřená otázka

OTEVŘENÁ


- ▶ nevybízí ke stručné odpovědi
- ▶ začíná tázacím zájmenem, např. „Jak“, „Čím“, „Co“, „Proč“
- ▶ Příklady:
 - ▶ Co Vás sem přivádí?
 - ▶ Povězte mi více o tom, co Vám pití alkoholu přináší?
 - ▶ Jak jinak trávíte svůj čas?
 - ▶ Co Vás k tomu ještě napadá?

UZAVŘENÁ

- ▶ začíná slovesem
- ▶ zjišťuje konkrétní údaj
- ▶ dává vybrat z více možností



Vytváření dobrého kontaktu

- otevřené otázky
 - **reflektivní naslouchání**
 - **shrnování**
 - oceňování
 - nenásilné informování
- 

Reflexe





Reflektivní naslouchání

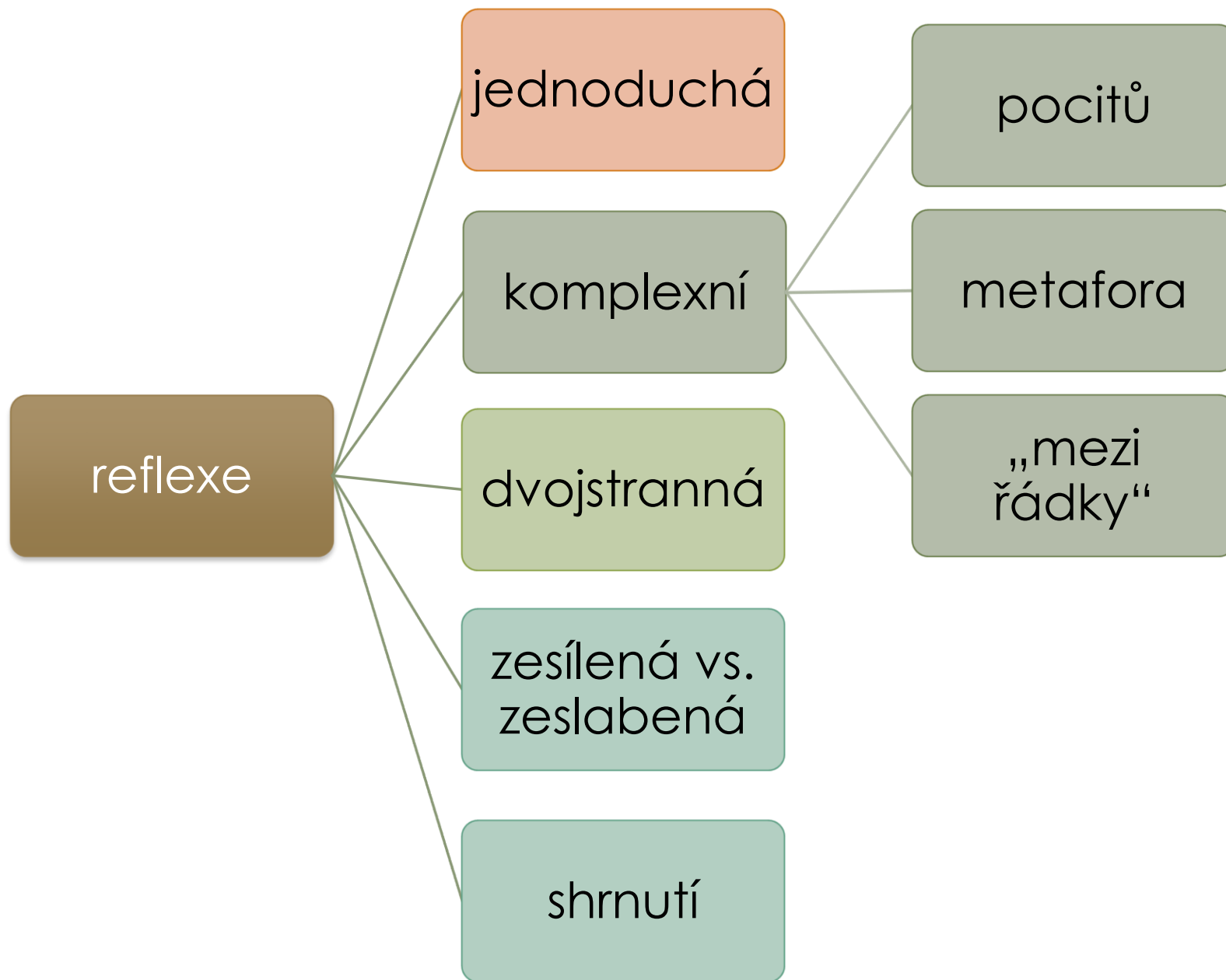
- nehodnotit
- pouze porozumět a vyjádřit toto porozumění
- druhému dáváme najevo, že jej vnímáme, slyšíme, že se ho snažíme pochopit

Nástrojem k tomu jsou **reflexe**.



Reflexe

- snažíme se odhadnout a sdělit, jak rozumíme tomu, co nám klient říká
- je to ověření naší hypotézy o prožívání klienta, o tom, jak vidí svět
- prohlubuje klientovo emoční prožívání
- určujeme směr rozhovoru
- podporujeme nebo oslabujeme klienta (proto je důležité volit slova)





Reflexe

Končí **TEČKOU NA KONCI**

Rozdíl mezi ? a .

Efekt reflexe

Nemám odvahu říct rodičům o tom, že beru drogy. Myslím, že už jsem jim nadělal dost starostí a máma by to asi nepřežila. Koneckonců, můžu si za to sám.

- Cítíte se v této situaci dost opuštěný.
- Přemýšlel jste o tom, jaká by asi byla jejich reakce.
- Rád byste vzal situaci víc do svých rukou.
- Na rodičích Vám záleží a není Vám jedno, jak situaci prožívají.
- Napadlo Vás říct o tom rodičům.

- Nemáte dost odvahy.
- Je to další selhání v řadě.
- Zdá se Vám lepší rodiče vynechat.



Shrnutí


- rozšířená reflexe, která zdůrazní důležité momenty
- ověření si porozumění
- prostor pro klienta k uvědomění

Příklady využití

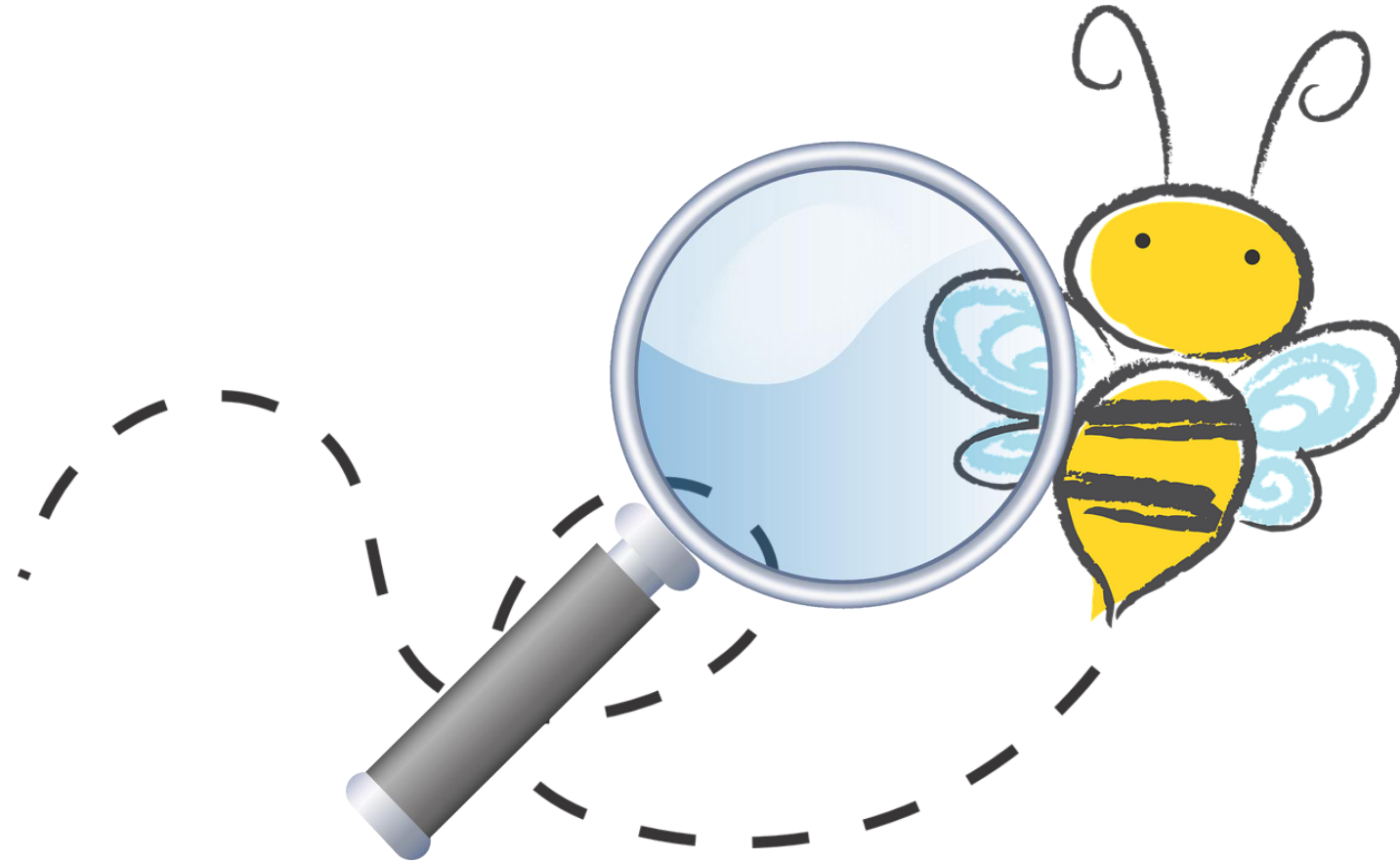
- na začátku rozhovoru – uvedení do tématu a jeho nasměrování
- můžeme podpořit v rozhodování (shrňme o čem se rozhoduje)
- změnit směr rozhovoru
- ukončení rozhovoru a poslední otázka na závěr, s čím odchází



Vytváření dobrého kontaktu

- otevřené otázky
 - reflektivní naslouchání
 - shrnování
 - **oceňování**
 - nenásilné informování
- 

Afirmace



Afirmace

- cílená reflexe k ocenění, podpoře
- zacílení na + stránky klienta
- Jaký je rozdíl mezi pochvalou a afirmací?

JAK?

- 1) všimnout si konkrétního chování, na které bylo nutné vynaložit určité úsilí (ne jen záměr nebo postoj)
- 2) zaměřit se na popis chování (ne na hodnocení)
- 3) použít zájmeno „vy“ namísto „já“



napravovací
reflex



obranný reflex


„Když nebudete..., tak ...“

„Musíte dělat..., jinak ...“

„Určitě Vám pomůže...“



Vytváření dobrého kontaktu

- otevřené otázky
 - reflektivní naslouchání
 - shrnování
 - oceňování
 - **nenásilné informování**
- 

Poskytování informací

1) zjistit, co již ví

„Co již o ... víte?“

2) zjistit, co ho zajímá, co neví a potřeboval by to vědět

„Co by Vás v této situaci ještě zajímalo?“

3) získat svolení

„Napadlo mě pár věcí, které jsou možná k této situaci důležité.

Mohu Vám je říct?“

4) informace podat neutrální formou

„Některým lidem se osvědčuje...“, „Je zde více možností...“

„Nevím, zda Vám toto bude připadat užitečné...“

„Neřeknu Vám přesně, jak to máte udělat, ale mezi věci, které je možné vyzkoušet, patří...“

Nabídnout 2-3 možnosti


URČITĚ NE: „MĚL BYSTE... NEMŮŽETE... MUSÍTE...“

5) Co si o tom klient myslí?

„Co z toho Vám přijde zajímavé, užitečné?“



Jak snížit odpor

- vyhýbání se napravovacího reflexu
 - zdůraznit pacientovu osobní volbu
 - dát najevo porozumění
 - spolupodílení se na rozhodnutích
- 



Shrnutí



- zásadní je postoj, kterým mám k člověku = zvědomovat, upravovat, hledat
- záměr rozhovoru = porozumět, hledat pozitiva
- zásadní je posilování klienta (afirmace)
- otevřené otázky, reflexe, shrnutí
- citlivé poskytování informací
- sledování a reakce na odpor



Cíl motivačních rozhovorů

- podpora klienta
- společné mapování situace
- konkretizace
- zvědomění ambivalencí = posílení motivace
- posílení sebedůvěry ve změnu
- urychlení přirozeného procesu změny



Co je zásadní?

- respekt k autonomii
- nevím, co je pro druhého nejlepší
- ověřovat si porozumění
- ověřovat si „zakázku“
- rozhodnout se nestačí
- rozvíjet tzv. „řeč změny“

Napravovací reflex ↔ **Obhajovací reflex**

MOTIVACE

„Co je vaším hnacím motorem?“

Představa „hnacího motoru“ celkem dobře zachycuje některé základní aspekty motivace: přeměňuje energii paliva na energii, která nás pohání, dává směr a sílu našemu chování. Tím palivem jsou emoce, spojené s hodnotami a potřebami, které máme. A samozřejmě – jsou určité podmínky, ve kterých takový motor funguje dobře, a podmínky či situace, kdy se zadrhává. Cílem práce s motivací je pomoci lidem vidět a prožít smysl nějakého chování, propojit jej s hodnotami, potřebami či cíli (či přesněji: s emocemi, které jsou jejich součástí) a zároveň vytvářet takové podmínky, ve kterých je to možné

AKTUALITY

ČLÁNKY KE STAŽENÍ

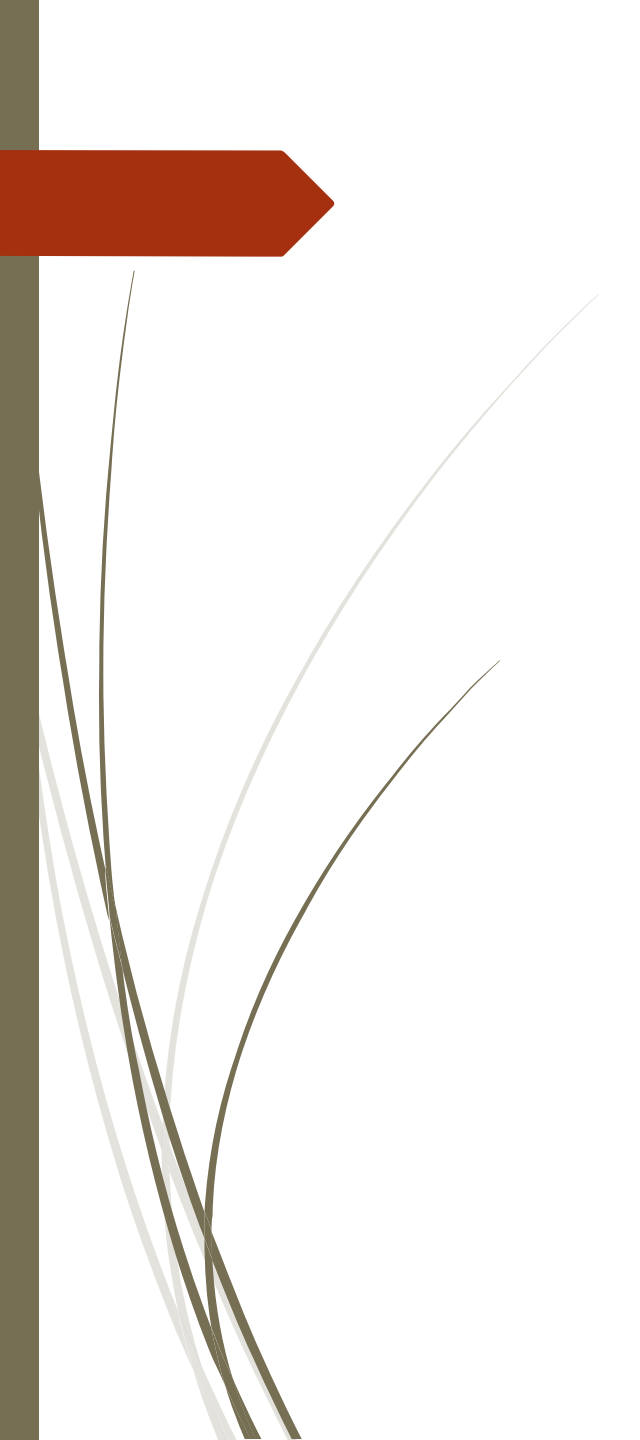
V sekci Aplikační oblasti / Lékařství najdete nově přidané články o využití MR při vakcinaci, u poruch příjmu potravy a podpoře adherence

NOVÝ BĚH VÝCVIKU V PRAZE

Nový běh výcviku se bude konat, až to



www.motivacnirozhovory.cz



MICHAL·RASZKA



www.michalraszka.cz