

PROTOKOL MR

VYTVOŘENÍ PRACOVNÍHO VZTAHU

- Prvních 20% konverzace je zaměřeno na vytvoření produktivního pracovního spojení
- Pokládejte Otevřené otázky, abyste zjistili celkovou perspektivu, zkušenosti, pokrok, obavy
- Hledejte silné stránky a Oceňujte (reflektujte je)
- Pozorně naslouchejte a Reflektujte
- Zdůrazněte vlastní volbu a kontrolu

*Přijde vám, že klient se cítí pochopený? Pokud **ANO**, pokračujte Zaměřením, pokud **NE**, pokračujte ve Vytváření prac. vztahu*

Jak uvést reflexi:

- To zní jako ...
- Zdá se, že ...
- Z vašeho úhlu pohledu ...
- Pro vás to je otázka ...
- Myslíte tím, že ...

ZAMĚŘENÍ

- „Na co byste se rád zaměřil dnes?“ „Bylo by v pořádku, kdybychom hovořili o ...?“
- Pokud se rozhovor ubírá mimo téma, vraťte se k Zaměření
- Pokud se rozhovor stává neproduktivním, vraťte se k Vytvoření vztahu

EVOKACE

Měřítka významnosti: „Na škále od 0 do 10, jak důležité je pro vás změnit?“

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vůbec to není důležité					Velmi důležité					

Pokračujte jednou z následujících možností:

- (1 – 4) Proč jste na ... a ne na 0?“
- (5 – 7) Co by se muselo stát, aby to z ... stouplo na ... (o něco vyšší číslo)?
- (8 – 10) Řekněte mi, čím to je, že jste na tomto čísle?

Pokud je to méně než 5, prozkoumejte možnou ambivalenci:

Jaké jsou nějaké ‚dobré věci‘ na tomto chování? (Pro) Co ještě? ...	Jaké jsou ‚ne až tak dobré‘ věci na tomto chování? (Proti) Co ještě? ...
-	-

- Shrňte
- „Tedy, když slyšíte ta Pro a Proti, co vám z toho vyplývá?“

Používejte EVOKATIVNÍ OTÁZKY:

- „Proč byste rád uskutečnil tuto změnu?“
- „Jak byste rád, aby se věci změnily?“
- „Řekněte mi, co se vám nelíbí na tom, jak je to teď?“
- „Kdybyste se rozhodl uskutečnit změnu, jak byste to mohl udělat?“
- „Co myslíte, že byste byl schopen změnit?“
- „Jaké dobré věci by změna mohla přinést?“
- „Co je třeba, aby se stalo?“
- „Co očekáváte, že by se mohlo stát, když byste žádné změny neuskutečnil?“
- „Jak uskutečnění této změny ... souvisí s tím, na čem vám v životě nejvíc záleží, s vašimi cíli / sny?“

Pokud slyšíte známky připravenosti, otestujte situaci: „Dovedete si představit, že byste si stanovil nějaký cíl?“

*Pokud **ANO**, přejděte k Plánování. Pokud **NENÍ** připraven, přejděte ke Shrnutí a Zakončení*

Když zaslechnete **ŘEČ ZMĚNY**, zareagujte s využitím základních technik

PLÁNOVÁNÍ

- Doprovázejte klienta při stanovení cíle: „Jakou změnu myslíte, že byste mohl zkusit uskutečnit?“ „Jaký cíl byste si mohl dát?“
- Pokud je to třeba, nabídněte možnosti (menu) – se svolením

Cíl změny (konkrétní, měřitelný):

- „Jak byste se mohl pokusit dosáhnout tohoto cíle?“
- „Co by mohlo pokus o jeho dosažení překazit?“ (PŘEKÁŽKY)
- „Co byste mohl udělat, abyste se těmto překážkám vyhnul/překonal je?“
- „Kdo by vám s dosažením cíle nejlépe mohl pomoci?“
- „Jaké výhody by vám dosažení cíle nejspíše přineslo?“
- „Pokud vám plány nebudou vycházet, co můžete udělat?“

Zakončete fázi Plánování použitím měřítka sebedůvěry ohledně cíle změny

Shrnutí a Zakončení