

**Kratki
posvetovalni
pogovori (tehnika
motivacijskega
intervjuja)**

Anja Mihevc



PRIČAKOVANJA?

Iz česa izhajamo?

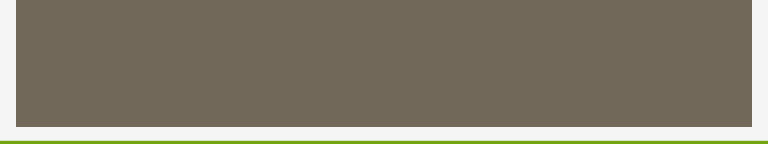
- Pristop zmanjševanja škode (oz. psihoterapija po načelih zmanjševanja škode)
- Tehnika motivacijskega intervjuja
- V rešitev usmerjena terapija/pristop
- Delo z manj motiviranimi uporabniki (delo z notranjim konfliktom)
- Izmenjava izkušenj

Pristop zmanjševanja škode

- individualiziran
- v uporabnika usmerjen
- spoštljiv
- nestigmatizirajoč
- svoboden
- krepi avtonomijo
- sledi tempu uporabnika

Teorija konstruktivizma

- Ljudje ne reagiramo na stimulus, ampak na pomen, ki ga pripišemo stimulusu. Pojavi in dogodki nimajo nobenega pomena sami po sebi.
- Človeški možgani interpretirajo nek stimulus na osnovi predhodnih doživetij.
- S tem, ko doživljamo in dogodkom pripišemo pomen, ustvarjamo realnost.
- Ne odzivamo se na svet tak kot je, ampak na svojo predstavo o svetu!



„It is the theory that
determines what we observe“
(A. Einstein)

V rešitev usmerjena terapija (SFT) (Steve de Shazer, Insoo Kim Berg)

- Stvari in dogodki se kar naprej spreminjajo.
- Problemi so dinamični, niso statični: *Ali je nekdo z diagnozo depresije vedno depresiven? Ali nekdo z diagnozo odvisnosti od alkohola vedno pije?*
- Predpostavka stalnega spreminjanja nam omogoča raziskovati kontekst, v katerem se klient dobro počuti.
- Ni potrebno vedno vse vedeti o problemu, da bi ga lahko rešili.

- Če razumemo klientov način razmišljanja in se nanj pozitivno odzivamo, so klienti kooperativni.
- Prilagajamo se klientovim idejam o možni spremembi.
- Če klient dela nekaj drugega kot mi mislimo, da bi bilo zanj dobro, spoštujemo njegovo mnenje, da je to zanj najboljše možno v dani situaciji.
- Ne obstajajo rezistentni klienti, obstajajo le nefleksibilni terapevti!

Sprememba navad

- Otežena predvsem zaradi **pomanjkanja ambivalence**.
- Prav tako je pomembna energetska komponenta: navade oblikujejo stabilne nevronske povezave, tako da se je treba do določene mere v nov tip vedenja siliti in pri tem vztrajati (Rus Makovec, 2012)
- Možgani se lahko spremenijo, če se trudimo (nevroplastičnost)
- Ne gre zato, da je sprememba lahka, ampak da jo lahko v določenem trenutku lahko naredimo (Rus Makovec, 2012)

Tehnika motivacijskega intervjuja

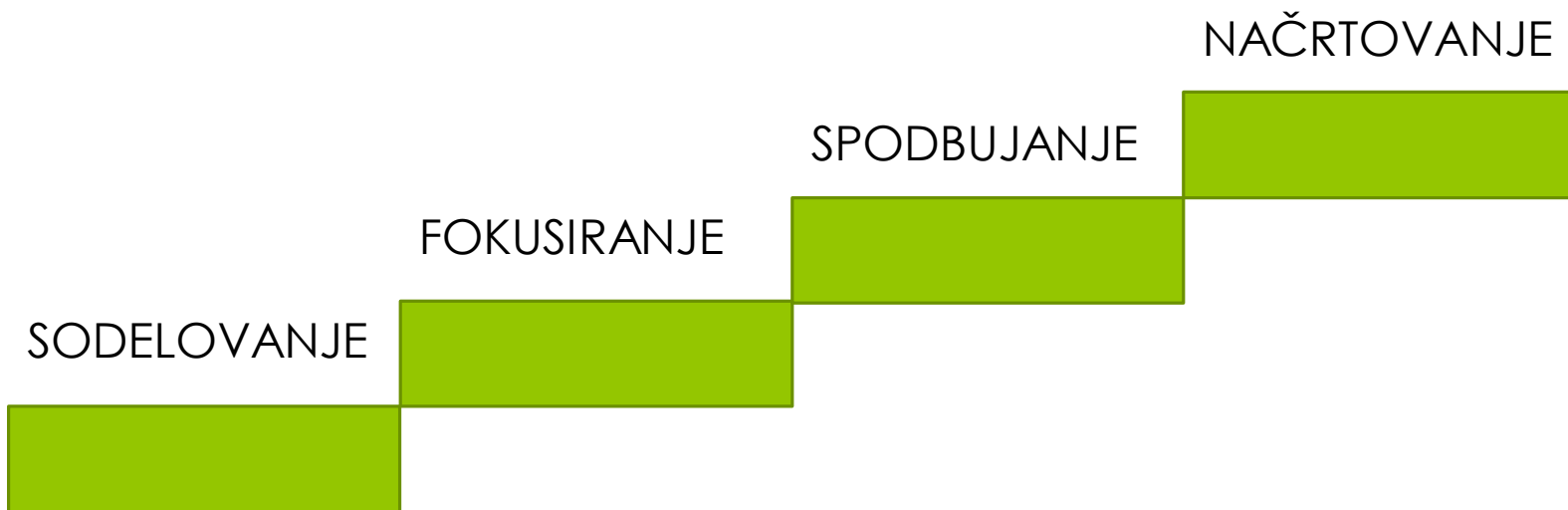
- razvita v letu 1980 (Bill Miller in Steve Rollnick)
- Začetki dela z uporabniki drog
- izkazala se je kot uspešna tudi pri drugih problematikah – predvsem vedenjskih in zdravstvenih

Je v osebo usmerjena tehnika, ki z razširjanjem in reševanjem posameznikove ambivalence, krepi in spodbuja posameznikovo notranjo motivacijo za spremembo.

Pristop tehnike MI

- Neobsojajoč, nekonfrontativen, empatičen, podporen, odprt in razumevajoč
- Pomembno je **KAKO/NA KAKŠEN NAČIN REČEŠ IN KAJ REČEŠ:**
- „Ali še vedno kadiš?“ & „Zdi se, da si še vedno neodločen glede kajenja.“
- Dober motivator ne sprejema odgovornosti za končno spremembo drugega človeka nase, pač pa sprejme odgovornost, da bo pri motiviranju strokoven, zavzet, vztrajen in potrpežljiv.

Procesi tehnike MI



Sodelovanje

- **odprta vprašanja, afirmacije, reflektiranje, povzemanje**
- Reflektivno poslušanje: odziv na besede, interpretacija povedanega
- „Občutek imam, da si želiš spremembe, vendar te skrbi, da se boš potem zredil.“
- „Kar slišim je, da si takšnega življenja ne želiš, vendar prav tako misliš, da sprememba ne bo olajšala situacije“ Si že imel kakšno takšno izkušnjo?
- **DELO Z VREDNOTAMI**

Odprta vprašanja:

Kako bi rad, da se stvari spremenijo?

Kaj misliš, da izgubiš s tem?

Kdo v tvojem življenju te v odločitvah lahko podpre?

Kaj je naslednja stvar, ki jo lahko narediš?

Potrditve:

Cenim, da si bil to pripravljen deliti z menoj.

Vidim, da se trudiš, da stvari izboljšaš.

Veliko si dosegel v tako kratkem času.

Reflektivno poslušanje (postavljamo hipoteze):

Če te prav razumem, želiš reči, da....

Slišim naslednje...., prosim popravi me, če ni prav.

Povzemanje:

Poglejva, če te prav razumem...

Kar si povedal, je pomembno.

Slišim to.... Dajva nekaj reči na to temo...

RAZKRITJE IN DELO Z DISKREPANCO

NORMALIZIRANJE

Komuniciranje o spremembah – sprememba ni nenavadna, dogaja se vsakomur (niso sami v tej izkušnji), prav tako se podobno počutijo tudi drugi, ko je potrebno narediti korak naprej.

„Veliko ljudi poroča o takšnih težavah“

VPRAŠANJA

Zakaj bi želel/a narediti spremembo?

Kaj so trije razlogi za to? Kako pomembno je to zate?

Kakšno misliš, da bo tvoje življenje v parih letih od zdaj?

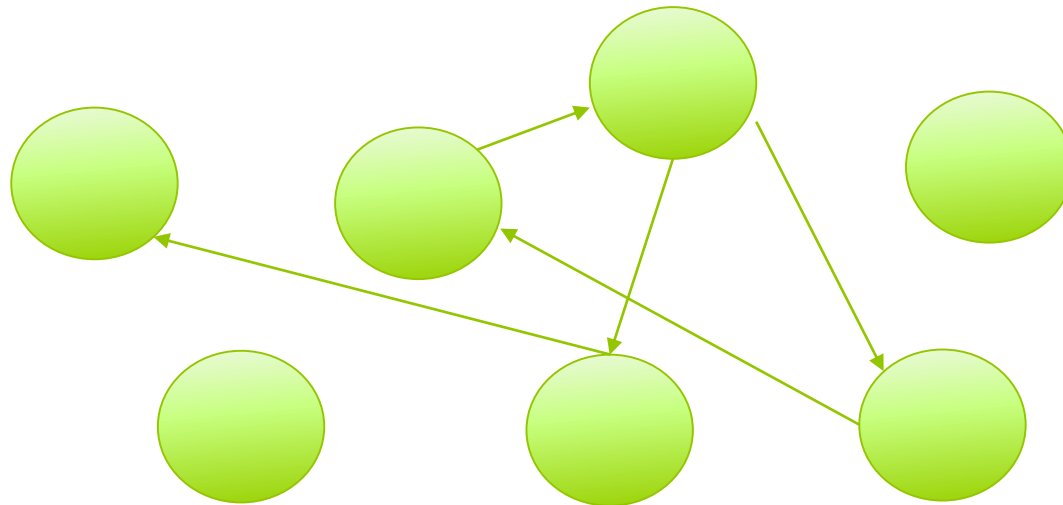
Po katerih vodilih v življenju živiš?

Kako se tvoje vedenje razlikuje od tvojih vrednot?

Fokusiranje

„**Agenda mapping**“ – na čem delamo? Kaj je trenutno najbolj aktualno?

Izluščimo probleme – jih nanizamo – izberemo trenutno najbolj aktualnega



Spodbujanje

IZMENJAVA INFORMACIJ

Izzvati – podati – izzvati

Preverjanje dovoljenja za podajanje informacij

Ti lahko povem par stvari, ki so delovale pri drugih?

O čem bi želel/a govoriti?

Bi rad o tem kaj več vedel/a?

Povej mi, kaj že veš o tem.

Kaj bi bila prednost zate, če zmanjšaš uporabo drog?

Kako si predstavljaš svetovanje? O čem bi želel/a najprej govoriti?



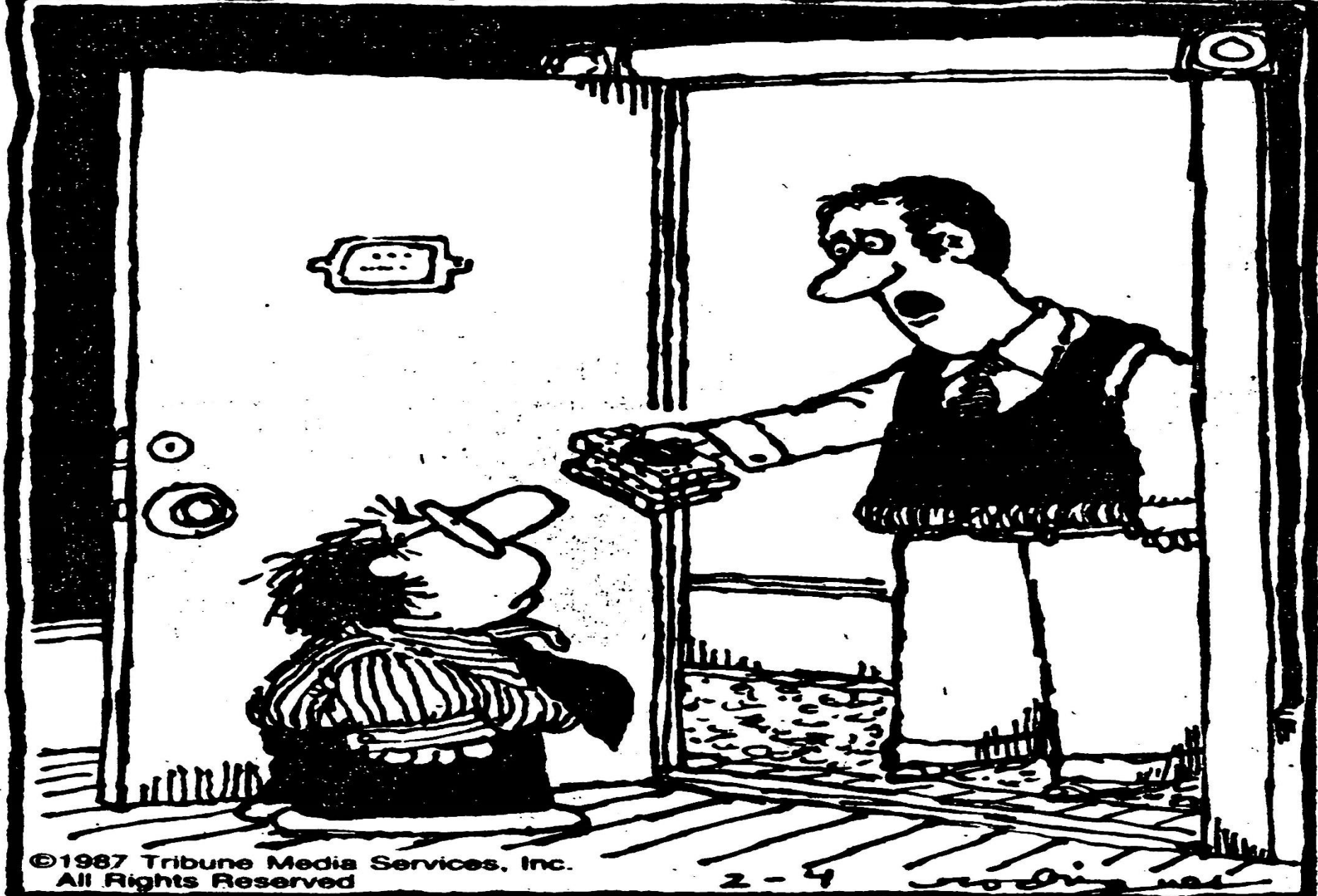
**S TEHNIKO MI POSKUŠAMO
RAZUMETI, ZAKAJ LJUDJE
POČNEJO, TO KAR POČNEJO.**

AMBIVALENCA je močen občutek!

Je BISTVO motivacijskega intervjuja

Pri ambivalenci raziskujemo negativne aspekte statusa quo ter pozitivne učinke spremembe.

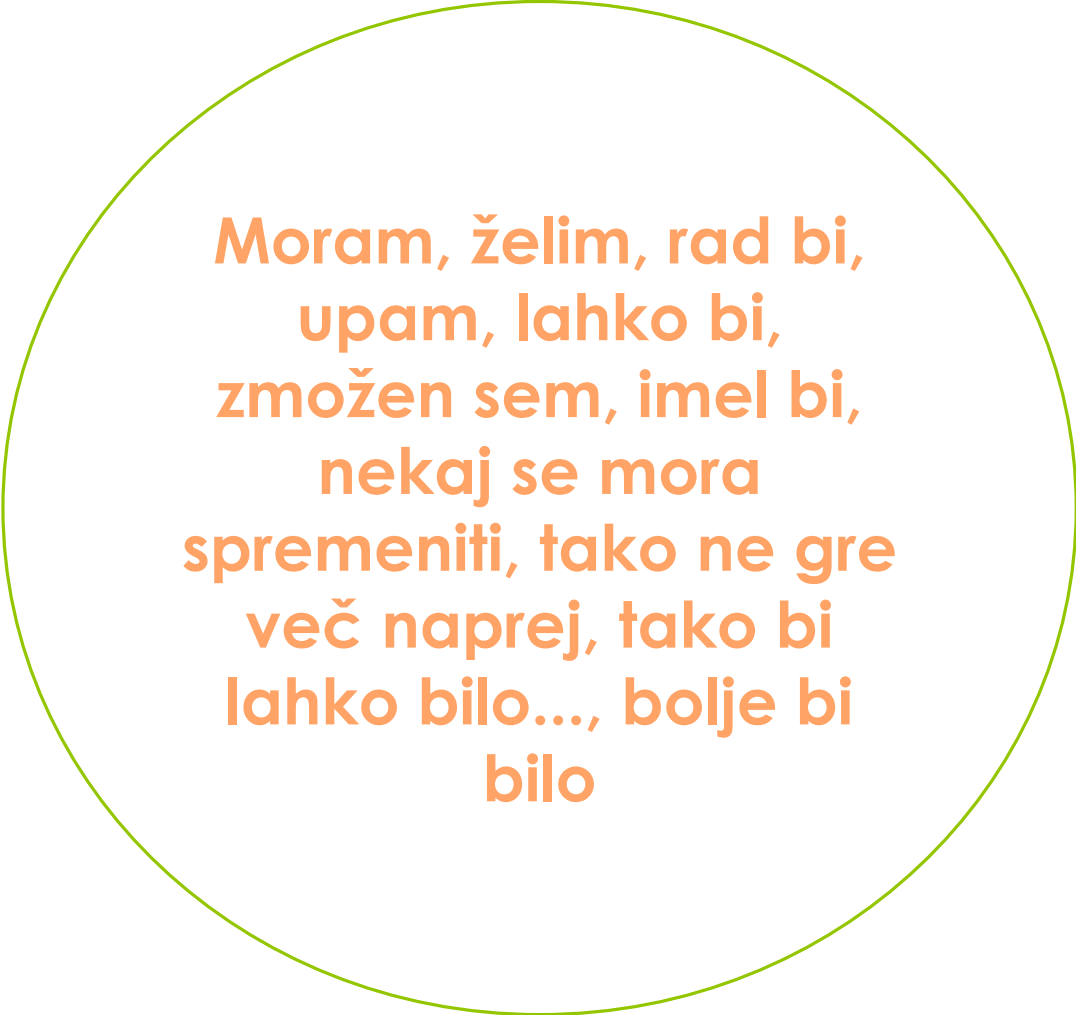
Bolj, ko človek govori o spremembi, bolj zainteresiran postaja zanjo.



©1987 Tribune Media Services, Inc.
All Rights Reserved

2-4 *rodin*

“...Charlie, I’m quitting smoking! Would you please take these three packs of cigarettes and hide them from me, in my apartment, somewhere in my living room?”



**Moram, želim, rad bi,
upam, lahko bi,
zmožen sem, imel bi,
nekaj se mora
spremeniti, tako ne gre
več naprej, tako bi
lahko bilo..., bolje bi
bilo**

Želja:

Kako bi si želel, da se stvari spremenijo?

Kaj ti pri trenutni situaciji ni všeč?

Kako vidiš, da se stvari lahko spremenijo v enem letu? Na kakšen način?

Zmožnost:

Kaj je lahko prvi korak k spremembi?

Kako samozavesten si, da to narediš?

Ima katera od idej možnost izvedba?

Kateri je najmanjši korak na poti k spremembi?

Viri:

Zakaj si želim spremembe?

Kaj bo dobrega prinesla ta sprememba?

Zakaj ne morejo iti stvari naprej tako kot do sedaj?

Kaj so trije najboljši razlogi, ki predstavljajo motivacijo k spremembi?

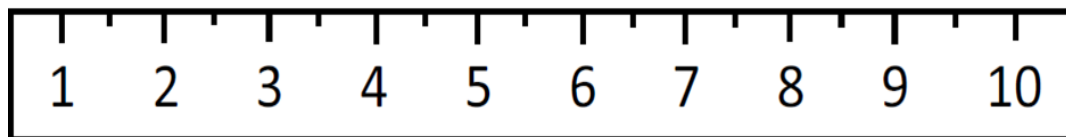
Potrebe:

Kaj je potrebno, da se spremeni?

V kolikšni meri je to zame nujno?

Tehnike

MOTIVACIJSKO RAVNILO



PREVERJANJE EKSTREMOV (Kaj te najbolj skrbi v zvezi s tem? Kaj je najslabše kar se lahko zgodi? Kaj je najboljše kar se lahko zgodi, če narediš spremembo?)

POGLED NAZAJ/NAPREJ (Lahko pogledaš na čas, ko še nisi imel tega problema? Kako so izgledale stvari, ko še nisi uporabljal/a drog? Če bi se odločil narediti spremembo, kaj misliš, da bo drugače? Če bi imel vikend brez teh problemov, kaj bi najprej naredil? Če se odločiš da nič ne narediš, kako bodo stvari izgledale čez 5 let?)

RAZŠIRJANJE CILJEV IN VREDNOT (Nihče ni za nič nemotiviran)

REFLEKTIRANJE POGOVORA O SPREMEMBI

TERAPEVTSKI PARADOKS (soočenje, klientu odpremo oči, tveganje)

Kaj narediti, ko se pojavijo besede o ohranjanju stanja takega kot je?

- Reflektiranje: preprosto, dodatno, dvostransko

„Jeza ni moj problem.“ „Se ti zdi, da ti jeza nikoli ni povzročala težav?“

„Stvari v zakonu se mi zdijo ok.“ „Se pravi, se ne bi moralo nič izboljšati?“

„Delaš to, vendar si želiš, da je tako...“

- Poudarjanje avtonomije

„Rad bi se spremenil.“ „To je povsem vaša izbira, nihče ne more tega narediti namesto vas.“

- Preokvirjanje

„Ne vem če zmorem.“ „To je za vas pravi izziv.“

„Žena vedno znova godrnja nad mano.“ „Očitno ji je zelo mar za vas.“

- Strinjanje z obratom

„Ne morem si predstavljati, da bi nehal kaditi. To je del mene.“ „Ne bi bili to kar ste, zato boste verjetno nadaljevali, ne glede na vse?“

- Direktni začetek

+ in – tega, zakaj je nekdo na svetovanju

Ljudje imamo vire

- Ljudje imamo vse, kar je potrebno za razrešitev problema!
- Klient je ekspert za svoje življenje in ne terapevt.
- Osredotočamo se na situacije, ko je klientu že uspelo nekaj dobro narediti ali izpeljati.
- Klienta usmerjamo v sedanost in prihodnost! Če se sklicujemo na preteklost, potem se osredotočamo na vire in pretekle uspehe.

Načrtovanje

Postavljanje vprašanj, postavljanje specifičnosti ciljev

1. POTRDITEV CILJEV
2. PREVERJANJE ZMOŽNOSTI
3. UPORABNIKOVE REFERENCE
4. POVZEMANJE NAČRTA
5. SKRBI – preverjanje in diskusija

Kako bi se lahko tega lotil/a? Kaj to za tebe pomeni? Kako razmišljaš za naprej?

Konkretni primeri

<https://www.youtube.com/watch?v=qOdaouGHXqQ>

Filozofija dela

- Ugotovi kaj klient hoče!
- Ne popravljaljaj, kar ni pokvarjeno!
- Ko ugotoviš, kaj deluje, počni tega še več!
- Ne ponavljaljaj tega, kar ne deluje. Stori nekaj drugega.

Kategorije “klientov”

- KLIENT: imajo problem in s tega zavedajo. Vidi možnosti za spremembo in svoje odgovornosti.
- TOŽNIK: problem je, ampak drugi so krivi zanj ali pa problema ne moremo rešiti. Če bi se spremenila druga oseba, potem problema ne bi bilo.
- OBISKOVALEC: nima problema. Gre za osebo, ki je največkrat prišla na željo ali zahtevo nekoga drugega.
- Pri zadnjih dveh delamo pripravo za svetovanje – da postanejo klienti

- Ne potrebujemo se za vsako ceno ukvarjati z vzrokom, ampak kako rešiti problem.
- Če človek nima problema, ima dobre razloge za to, da ga ne vidi

Delo s tožnikom

- Ne konfrontirajmo prehitro. NIKAR prehitrega soočanja z dejstvom, da je tudi on odgovoren za težave.
- Razumevanje, sočutje, se počutijo nerazumljene, običajno se zelo trudijo za spremembo
- Če je slišan, se bo začel mehčati
- Poudarimo njegove dobre namene. Radi bi, da ljudje vidijo, koliko so se že žrtvovali.
- Počasi in postopno začnemo spodbujati možnost drugega pogleda

- Direktnost
- Raziskovanje spremembe drugega človeka – kaj če se on ne bo spremenil?
- Raziskovanje hipotetičnih rešitev in izjem – kaj če bi bil problem že rešen, kaj bi vi delali drugače?
- Kaj bi vi želeli v odnosu ohraniti?

- Z empatiziranjem ne utrjujemo vloge žrtve. „Vse to ste že dali čez?“ Kar se ne strinjamo, empatiziramo, kar se strinjamo, pohvalimo.

Delo z obiskovalcem

- Ima dobre razloge za svoje vedenje
- Simpatiziramo z njegovimi trditvami
- Normalno je, da se brani. NE dajemo nasvetov.
- Pohvalimo vse, kar mislimo, da je dobro. Kaj je njemu pomembno?
- Ne zagovarjamo napotitelja.
- Reševanje drugega problema, ki ni vezan na to zaradi česar je bil napoten.

Ja, ampak

- : Ne, ker...
- Takšni ljudje ne bi radi nasvetov, ampak le želijo, da jih nekdo razume

- Prenehamo dajati nasvete
- Začnemo empatizirati
- Upoštevamo principe dela s tožnikom

- Dajva prediskutirati stvari, ki ti gredo dobro od rok
- Dajva srečanja osmislit
- Kaj ti dobro delaš?
- Lahko delava stvari, ki so tebi pomembne
- Analiza zelenih vzorcev – gradiš odnos

Malo za šalo, malo za res...

Sherlock Holmes in dr. Watson gresta taborit. Postavita šotor ter kmalu utrujena zaspita. Čez nekaj ur Holmes zbudi svojega prijatelja: „Watson, poglej v nebo in povej kaj vidiš.“

Watson odgovori: „Vidim na milijone zvezd.“

Holmes: „In kaj ti to pove?“

Watson se za nekaj časa globoko zamisli:

„Astronomsko mi pove, da obstaja na milijone galaksij in bilijone planetov, astrološko, da je Saturn v znamenju Leva, časovno, da je ura približno četrtna na eno zjutraj, teološko, da je očitno Gospod vsemogočen, in da smo mi majhni in nepomembni, meteorološko, da bova jutri imela lep dan.“

„Kaj pa tebi?“

Holmes za trenutek pomolči in reče: „Nekdo nama je ukradel šotor!“



VSEH NE MOREMO
MOTIVIRATI!

PRIMER – igra vlog

