Технике, интервенције, структуирани, креативни приступи у мотивационом интервјуисању

Отворена питања

* Прецизна, несугестивна, неосуђујућа, да изражавају пуно поштовање
* Почетна питања: “Шта мислите о вашем понашању(проблему-конкретно)?”, “Како се осећате у вези са вашим понашањем (проблемом)?”, “Како се ваше понашање уклапа у ваш живот?” «Шта бисте желеи да буде другачије?»
* Пратећа питања: “Кажете да размишљате о промени- ускоро или не баш?” “Хоћете да кажете да сте спремни, али да је ово некако лоше време?” «Шта бисте највише волели са (у вези са)\_\_\_\_\_\_\_\_\_?»
* Питања која буде радозналост, заинтересованост корисника
* Акциона питања

И

Како је могу да вам помогнем са\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?

Помозите ми да разумем\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?

* What are the good things about \_\_\_ and what are the less good things about it?
* What do you think you will lose if you give up \_\_\_?
* What have you tried before to make a change?
* What do you want to do next?

Потврђивање(афирмација)

* Показати разумевање-емпатију за његова доживљавања
* Показати уважавање(без осуђивања, показивања негативних осећања, дати простор да он исприча своју причу....)
* Указати признање (истицати снаге, све добро што уме, што је већ урадио, преживео....)
* Отворити простор и за друге садржаје (бити ту за њега и његове проблеме, чак и кад нама нису у фокусу...)

Рефлектовање

Рефлектовање је примарна вештина за постизање успеха. То је пут како друге „увалчите“ у однос, градите поверење и јачате мотивацију за промену. То значи проверавати да ли смо добро разумели шта прича клијент и ради се кроз:

 -понављање

 -ново формулисање

 -парафразирање

 -рефлексија осећања

* Саопштити му своје разумевање
* Појачавати мотивацију за промену која се јавља селективно

Најосновније је да професионалац научи да **мисли** рефлексивно. То значи бити заинтересован шта особа има да каже и имати поштовање за „унутрашњу мудрост“ онога који говори. Слушалац –професионалац ће бити лош ако: мисли да овај не говори оно што мисли; ако не чује тачно; ако има другачије интерпретације ономе шта значе речи онога који излаже.

 Сумирање

Сумирање помаже да будемо сигурни да је комуникација јасна и да се разумемо на прави начин са клијентом, а користи се да учвршћује кораке ка промени. Користи се:

* Ради структурирања разговора
* Између разговора
* На крају разговора
* Селективно(када видимо забринутост, амбиваленцију, када „ухватимо“ мотивацију за промену)
* Ради усмеравања,враћања на фокус
* Спајања делова разговора
* Ради преласка на нови сегмент

Структура Сумирања:

1) Почините са изјавом која најављује сумирање:

* Ако допустите, покушаћу да проверим да ли сам добро разумео
* Ево како сам вас чуо. Реците ми да ли сам нешто пропустио.

2) Посебну пажњу поверити изјавама које говоре о промени. Милер и Ролник су идентификовали четири групе ових изјава:

* **Препознавање проблема**: “Ствари су иyмаклe контроли.”
* **Показиванје бриге**: “Ако не престанем, нешто лоше ће се десити:“
* **Намера да се мења**: “Нешто ћу урадити, морам, иако нисам сигуран шта би то требало да буде!“
* **Изражавање оптимизма**: “ Знам да могу да изађем на крај са овим проблемом.”

3) Ако особа иyражава амбиваленцију, корисно је укључити обе старне када сумирамо. На пример: Са једне старне\_\_\_\_\_\_\_\_, а са друге стране\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
4) Корисно је у сумирању укључити изјаве које значе и информисање из других извора, као на пример, ваших клиничких знања, истраживања, судских поступака, искуства других продица...)

 5) Бити језгровит и кратак

6) Завршити са позивом. На пример:

* Да ли сам нешто пропустила?
* Ако је то тачно, о чему треба повести рачуна?
* Да ли желите нешто да додате или ме исправите?

 7) У зависности од одговора клијента на ваше сумирање, то може даље водити у планирање или предузимање конкретних корака у односу на циљеве промене.

Анализа предности и мана проблематичног понашања/ ситуацијепредности

* Које су добре ствари у вези (у, са)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, а шта су мање добре ствари код тога\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?
* Испитивање предности понашања, функционисања, које је **проблематично**
* Наглашавање предности и испитивање мана
* Наглашавање предности и мана уз закључно питање: Шта вас највише забрињава од свих мана ове ситуације/понашања?
* Важно: Испитивање треба да буде исцрпно (Шта је још добро? Шта је још лоше?) Анализу везати уз што конкретније ствари-аспекте живота који су компромитовани у датој ситуацији

Анализа за и против промене

1. Лоше стране тренутне ситуације: Шта вам све смета у тренутној ситуацији?
2. Предности промене: Које бисте користи имали, шта би било све добро кад бисте се понашали, радили тако.....?
3. Подстицање оптимизма у односу на промену: Шта све може да помогне да ви радите/ понашате се/ тако....?
4. Подстицање намере за променом: Од свега што смо навели као опције, коју ви бирате да по њој радимо?

Изазивање изјава о промени

1.Елаборирање мотива за промену, једног по једног, које је навео корисник: на конкретним примерима/ ситуацијама у његовом животу: Како би то било? Колико? Када? Шта још можете радити?

2.Екстремно испитивање:

-Шта би се најгоре десило, када бисте наставили овако?

(Циљ је да се смањи пожељност проблематичног понашања)

 -Шта би било најбоље када бисте то променили?

(Циљ је да се повећа пожељност промене.)

3. Враћање уназад:

Како је било пре кад није постојао проблем?

4. Разјашњавање циља и вредности:

Шта му је најважније у животу?

Потом:

Како је ваше (проблематично) понашање у вези са тим циљевима и вредностима?

Скала битности

* Колико вам је битно да промените нешто у...

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Уопште није битно веома битно

Појашњавати:- Зашто је изабран тако висок број?(Зашто је изабран 7 а не 4?)

 - Зашто није изабран већи број? (Шта мора да се деси да бисте изабрали већи број?)

Може се понудити мања скала ако ће клијент лакше са њом баратати, боље разумети

Скала уверености

* **Колико сте убеђени да можете да промените...**

**0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10**

**Уопште нисам убеђен Врло сам убеђен**

-Оцена самоочекивања: Колико сте уверени да можете да промените....

-Зашто је изабран тако висок број ( зашто 5 а не 3?)

-Зашто није изабран већи број ( Шта треба да се догоди да изаберете 9 а не 5?)

***Важно****: Ако је кориснику лакше, изабрати краћу скалу*

Анализа краткорочних и дугорочних циљева

* Анализирати добити од циљева којим се руководи сада и овде- везано за проблематично понашање(који одржавају проблематично понашање)
* Потом се анализира шта остварење тих циљева значи на „дуге стазе“- које штете доноси; које друге његове циљеве и вредности садашње понашање компромитује

Служи да се развије мотивација за променом. *Професионалац мора бити спреман за ову анализу.*

Будућност/прошлост

* Испитати жеље за будућност: Када себе замишљате у будућности, шта треба да буде другачије? Да ли сте у прошлости некад били задовољнији својим животом него сада?
* Испитати препреке да се достигну те жеље:Шта вас спречава да то остварите? Шта се променило у односу на то стање пре?

***Важно****: теже се примењује код оних код којих не постоји незадовољство тренутном ситуацијом*

 *ИЛИ*

*Користити када корисник експлицира своје незадовољство..*

Давање информација

* Информације треба да се понуде, а не да се дају без да се корисник пита да ли их жели. Важно изабрати тренутак: Да ли бисте хтели да сазнате више о....
* Бирати неутралан говор, опис: неким људима у вашој ситуацији је помогло....Наука каже.....
* Дате информације повезати са корисником: Шта мислите о информацијама које сте сада добили?

***Важно:*** *информације теба да су разумљиве; избегавати драматичне описе; дати више опција; акценат је на личној слободи избора*

Савети-помоћ при доношењу одлука

* Не терати на доношење одлука
* Понудити информације и опције
* Наглашавати да он зна шта је најбоље за њега и нудити пуно опција које он може да бира
* Савет се даје као информација о опцијама, али стручњак никад не доноси одлуке
* Не давати рецепте већ подстицати лични избор
* Прилагодити савет фази промене

**СТРУКТУРИАНИ ПРИСТУПИ**

„Чудо „ питања

На пример:

„Хајде да претпоставите да се овај наш састанак завршио, ја одем, а ви урадите све оно што иначе радите и у ваше уобичајено време када постанете уморни и поспани одете у кревет да спавате. Некако усред ноћи док сте ви били у дубоком сну догоди се чудо – сви ваши проблеми су нестали! Међутим пошто се чудо догодило док сте ви спавали и пошто вам то није рекао нико ви и не знате да се чудо догодило. Када се ујутро пробудите како ћете почети да примећујете да се чудо догодило – да су сви ваши проблеми једноставно ишчезли?“

Шта вас омета да (нешто из те чудо ситуације) радите већ сада?

Шта вас спречава да (неко осећаање, расположење) показујете, будете већ сада?......

* Унапређује мотивацију за промене
* Подиже ниво енергије клијента
* Помаже формулисању идеја о томе за шта клијент има да се бори и живи, куда треба ићи и шта треба чинити да би се разрешили проблеми и унапредио квалитет живљења.
* Клијенту се „распрши“ његова главна преокупација-његов проблем(човек „урони“ у проблем, цео постане свој проблем). Чудо обавља главни задатак: елиминише проблем, остављајући клијента празних руку и стављајући га пред изазов да трага за свим оним што је занемаривао и скотомирао („тамна мрља“).

 Професионалац је:

* ненаметљив, тих, даје време кориснику да се пребаци са проблема ка трагању за решењем;
* Наглашава драматично дешавање чуда, да пренесе доживљај кориснику;
* Прати ритам корисника, стрпљиво враћа клијента на „чудо“ ситуацију(јер се клијент упорно враћа на проблем): „Чудо се догодило и сви ваши проблеми су разрешени“ се стрпљиво понавља и клијент се усмерава на решење;

Жељена ситуација

Од клијента се тражи да, у што конкретнијим и живљим сликама и тоновима, опише жељену ситуацију, како би волео да његов живот изгледа -без проблема које сад има.

* Како изгледа та ситуација?
* Шта клијент ради?
* Како би приметио да се стари мењају на боље?
* Како би приметио да се промена дешава?...

Професионалац-помагач обично поставља не једно већ серију питања, стрпљиво и обазриво настојећи да клијента одлепи од фасцинираности и заслепљености текућим проблемима, односно настојећи да његову пажњу и енергију преусмери на позитивно, здраво, на „светле тачке у мраку“ које имају потенцијал да промене и унапреде стање,

подиже енергију за промену, развија оптимизам.

Типичан дан

* Тражити опис типичног дана, најбоље у блиској прошлости, онај који је важан (радни дан, дан од викенда, неки типичан због нечег што сте проценили да је битно за породицу или појединца)
* Описивање проблематичног понашања: Како се то понашање уклапа у тај дан?

***Важно:*** *не треба да траје предуго и да се иде у претерано детаљисање око проблематичног понашања, већ његових ефеката на све што се дешава, на особе, односе, у том дану.*

Сваки професионалац у раду са клијентом, поготову ако ради у породици, треба да развија вештине да креира различите приступе, који могу укључивати и понашајне елементе, одигравајуће секвенце, демонстрирајућа одигравања.... Њихова сврха је да породици и члановима приближи идеју о потребној промени, пробуди мотивацију за променом предочавајући им на реалном нивоу- на нивоу виђеног или доживљеног кроз одигравање, информације о актуелном стању, неповољности актуелног стања, о карактеристикама жељеног стања, о предностима жељеног стања.... Такође, могу користити различити сликовни материјали, видео клипови, да помогну процес отварања за ново и прихватања новог.