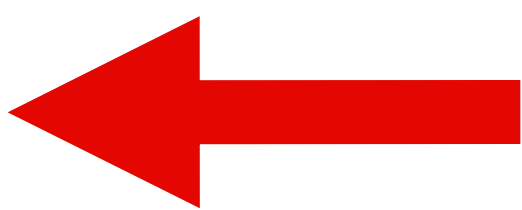


L' Entrevista motivacional



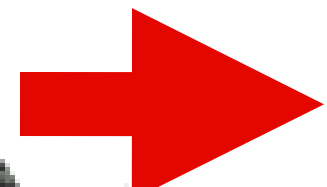
1-AMBIVALÈNCIA

Estat mental en el que una persona té sentiments contraposats en relació a alguna cosa



AMBIVALÈNCIA

ES.....



‘El que has de fer’ (The righting reflex)

- Desig d’arreglar allò que no funciona en les persones que atenem, per facilita’ls ràpidament una millora en la seva qualitat de vida.
- Dir el que han de fer, com, Quan i per què.

AIXÒ NO ÉS ENTREVISTA MOTIVACIONAL

Converses per a canviar

- Las converses generen canvis de manera quotidiana
- El llenguatge serveix bàsicament per motivar canvis en l'altre
- En l'àmbit social moltes converses pretenen provocar canvis per millorar el maneig de condicions cròniques
- Altres converses promouen canvis interns

**Quin és el nostre estil
habitual de comunicació?**

Quin tipus de comunicació utilitzem?

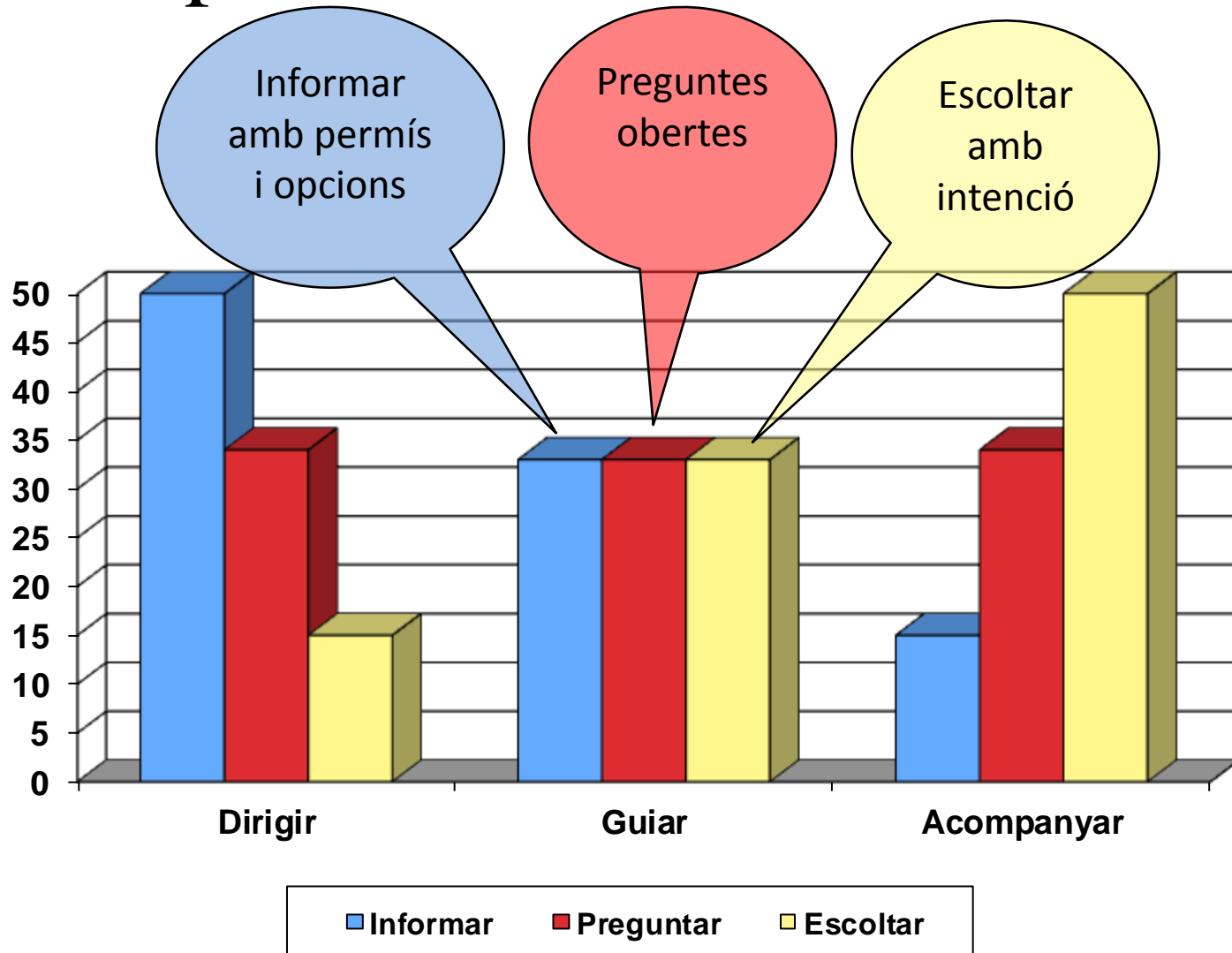
Tres estils

- Dirigim?
- Guiem?
- Acompanyem?

Tres habilitats

- Preguntar
- Escoltar
- Informar

Quin tipus de comunicació utilitzem?



Estils & Habilitats: canvis en l'ènfasis

INFORMAR	Informar amb permís & opcions	
	Escoltar amb intenció	ESCOLTAR
	PREGUNTAR	
DIRIGIR	GUIAR	ACOMPANYAR

Jeff Allison, 2008

2- Roda del canvi

Remissió estable

Recaiguda

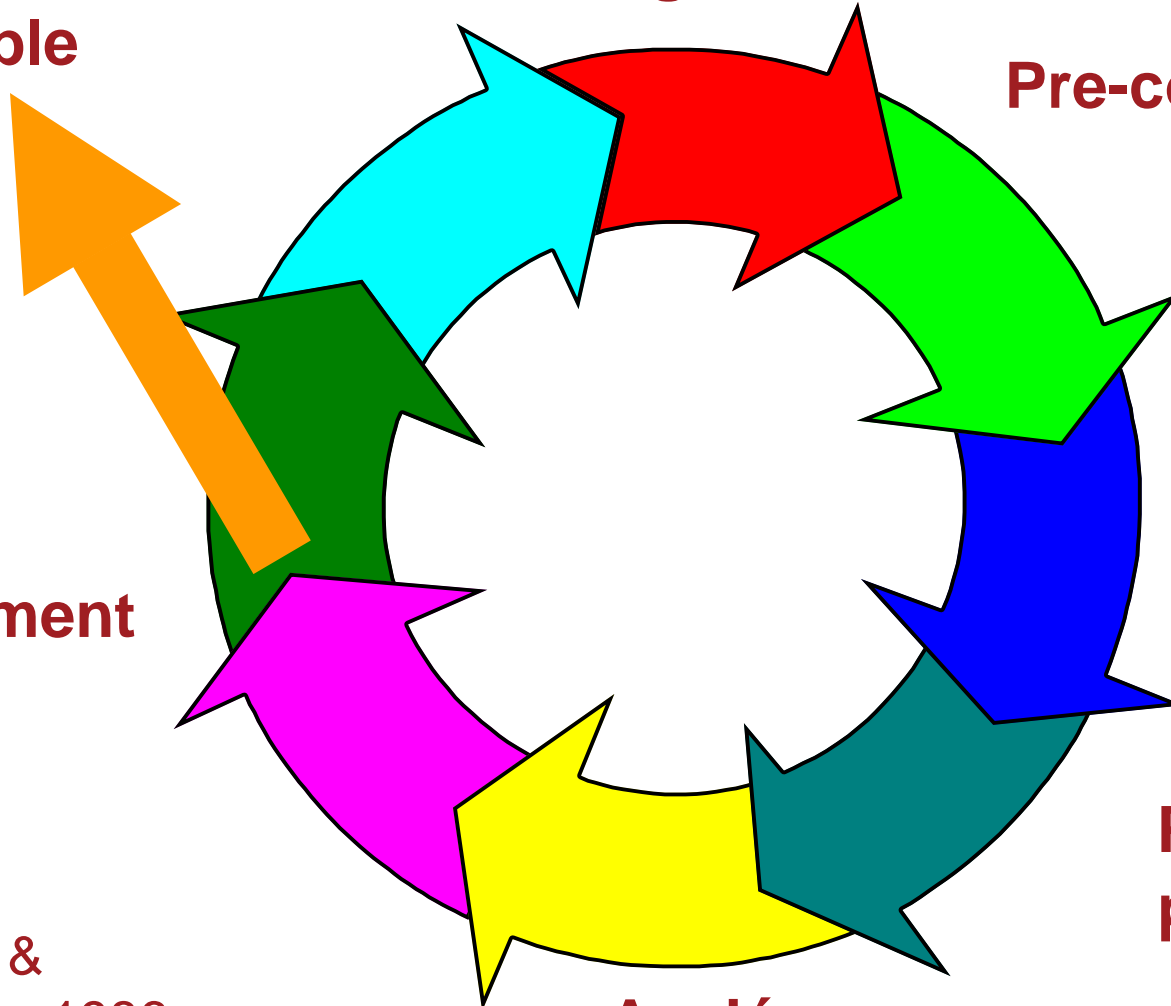
Pre-contemplació

Contemplació

Preparació per l'acció

Acció

Manteniment



Prochaska &
DiClemente, 1986

MOTIVACIÓ

La motivació pot ser definida com la probabilitat de que una persona comenci i continuï adherint-se a una determinada estratègia de canvi

Miller & Rollnick, 1991

L' ENTREVISTA MOTIVACIONAL (EM)

Estil de interacció, centrat en la persona, que guia al pacient cap a un objectiu, evocant i enfortint la seva pròpia motivació al canvi.

Bill Miller and Steve Rollnick, junio 2009

L'esperit de l'EM



COL·LABORACIÓ



EVOCACIÓ

Facilitar que
apareixi la
motivació desde
dins



Allan Zuckoff

COMPASSIÓ

Compassió: capacitat d'atansar-se al dolor de l'altre, amb interès d'alleugerir-lo.

Acceptació

Valor absolut
de l'altre

Afirmació dels
valors de l'altre



Autonomia
de l'altre

Empatia

Empatia

- Clima de confiança que permet explorar i resoldre l' ambivalència, incrementant la probabilitat de canvi.

L' Esperit de la EM

- **Colaboració (versus Confrontació)**
 - Formar una aliança amb l'usuari
- **Evocació (versus educació)**
 - L'usuari pot generar les seves pròpies solucions
- **Acceptació (versus imposició)**
 - Reconèixer las propostes de l'usuari
 - L'usuari és responsable del seu propi canvi
- **Compassió (versus indiferència)**
 - Interès en promoure el benestar de l'altre

4 processos básicos de la EM



Planificar

Evocar (+ informar)

Enfocar (identificar temes)

Establir vínculo (aliança)

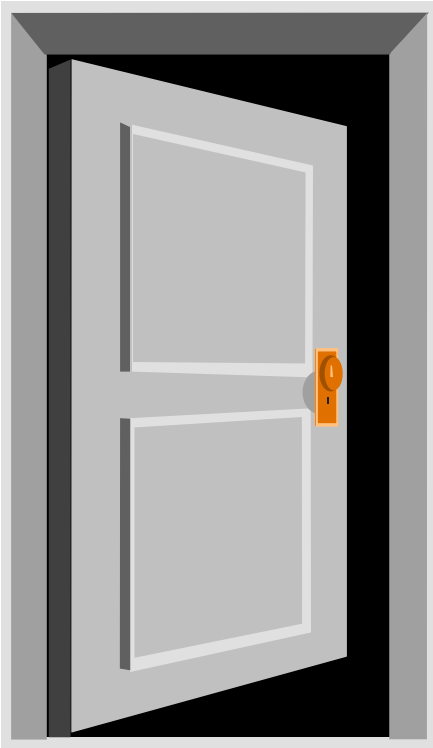
PROSA

(Tècniques bàsiques de l' EM)

- **Preguntes obertes**
- **Reflexes**
- **Oferir informació i consell**
- **Sumaris**
- **Afirmació**



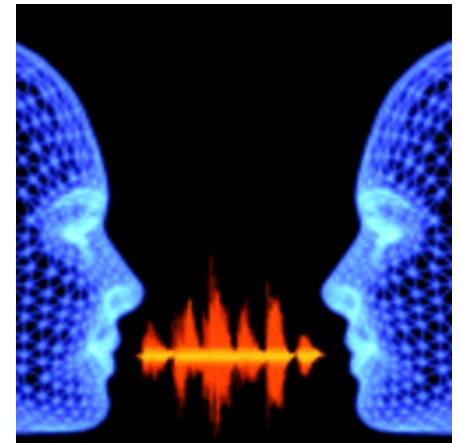
Preguntes obertes



- Són aquelles que no poden ser contestades amb una o dues paraules.
- Les preguntes tancades provoquen respostes curtes: si o no. Et tanquen la porta als nassos
- Inviten a un ampli ventall de respostes
- Permeten i animen al pacient a que s'expliqui.

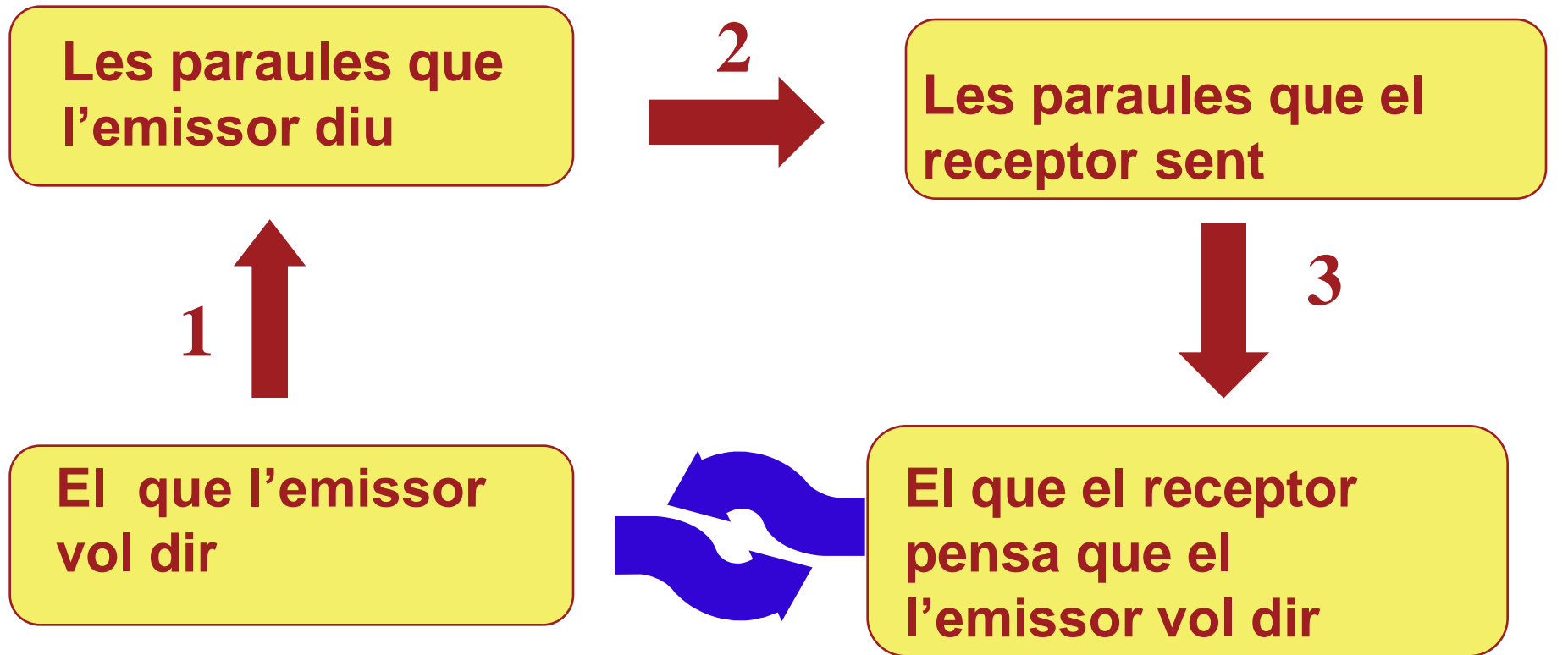
EL PENSAMENT REFLEXIU

L' element crucial de l' escolta reflexiva és la forma en què el terapeuta respon al que diu el pacient



Pensament reflexiu

Model de Thomas Gordon



1. Codificar
2. Escoltar
3. Descodificar
4. **Reflexar**

Escolta amb reflexe

- **Repetició**, es la més senzilla. Es repeteix un element del que ha dit l'usuari.
- **Refrassejar**, el Professional repeteix algun element que ha dit l'usuari utilitzant sinònims o alterant-lo lleugerament només per clarificar.
- **Parafrasejar**, Aquí el professional infereix el que ha dit l'usuari i ho reflexa amb noves paraules ampliant la perspectiva del que s'ha dit.
- **Resumir**. S' integren varies de les comunicacions que l'usuari ha aportat

Quant menys entenem el problema, més superficial ha de ser la reflexió. Només aprofundim quan entenem una mica el problema.

Les afirmacions



- Son frases de reconeixement i valoració
- Recolzen al pacient en el procés terapèutic
- Augmenta la percepció de l'autoeficàcia
- Disminueix les resistències
- Facilita la creació d'un clima cordial
- És imprescindible que siguin sincers

Exercici d'afirmacions

- Recorda algun ELOGI o comentari positiu que t'hagi impactat al llarg de la teva vida per ser espontani i sincer
- Escriu en un paper quin va ser i com t'ha influenciat

Sumaris

- Faciliten la conducció de l'entrevista i eviten la dispersió
- Demostren que l'hem escoltat. Són un reforç pel pacient.
- Permet que el pacient confirmi o rebutgi les nostres hipòtesis
- El preparen per iniciar un tractament

El sumari és com un ram de flors que li donem a l'usuari. Cada flor és alguna cosa que ell ens ha dit.



Oferir informació

- Sembla senzill: jo tinc els coneixements, per això m'he format, només ho transmeto als usuaris.
- Però sabem molt poc de com fer-ho adequadament
- Sovint sobrevalorem la quantitat d'informació que els usuaris necessiten
- L'usuari és també una font d'informació: intercanviem informació !!

Intercanvi d' informació

NO COHERENT AMB L' EM

- Soc l' expert i sé per què i com els meus usuaris han de canviar
- La meva funció és obtenir informació detallada sobre els problemes de l'usuari (pregunta-resposta)
- Corregeixo els dèficits de informació dels meus usuaris
- La informació que genera por acostuma a ser útil
- Només he de dir-li clarament que ha de fer

COHERENT AMB L' EM

- Soc un expert en la meva disciplina, l'usuari ho és en la seva pròpia vida.
- Esbrino la informació que l'usuari vol i necessita
- Ofereixo informació que es correspongui amb la que l'usuari vol i necessita
- Els usuaris acostumen a dir-nos quina informació els resulta útil
- El consell que contempla les necessitats i l'autonomia de l'usuari, acostuma a ser útil

PIP – Estratègia per l'intercanvi de informació

Habilitat	Activitat	En la pràctica
P Preguntar	<ul style="list-style-type: none">• Demanar permís• Aclarir necessitats de informació	<ul style="list-style-type: none">• Què li agradaria saber?• Li puc oferir informació sobre algun aspecte• Pot dir-me el què sap sobre ...?
I Informar	<ul style="list-style-type: none">• Prioritzar• Ser clar• Dosis petites• Fomentar autonomia• No condicionar la resposta	<ul style="list-style-type: none">• Què es el que realment l'interessa saber?• Llenguatge ajustat a l'usuari• Donar temps per la reflexió, no donar tota la informació de cop• Reconèixer la llibertat d'ignorar o no estar d'acord• Presentar les dades sense interpretar la valoració de l'usuari
P Preguntar	<ul style="list-style-type: none">• Demanar la interpretació de l'usuari	<ul style="list-style-type: none">• Preguntes obertes• Reflexar las respostes i demanar elaboració• Donar temps per a reflexionar



**MOLTES
GRÀCIES !!!!**

www.getem.org

www.motivationalinterviewing.org

<http://casaa.unm.edu/>

mtorres@pallarsjussa.cat