

**Motivační rozhovory  
Poradenský nástroj a  
terapeutický přístup**

# Moje motivace – skupinová práce

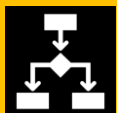
---



Co jste naposledy na sobě chtěli změnit? A proč?



Co je pro Vás největší motivace?



Jak pracujete s motivací u svých blízkých - dětí, partnerů?



Jak pracujete s motivací ve své profesi - učitelé...? Co motivuje děti u Vás ve třídě, ve školek místě, kde působíte nebo jste byli na praxi?

# Východiska I

## - atmosféra změny

- **Konfrontace** je součástí procesu změny – je důležité, aby jedinec viděl a přijal realitu a mohl tak nastoupit proces změny
- V procesu změny je důležitý **styl jednání a chování terapeuta**
- **Carl Rogers** (Způsob bytí)
  - Přístup zaměřený na klienta



- EMPATIE
- AKCEPTACE
- AUTENTICITA

~~ÚTOČNÁ TERAPIE  
HORKÉ KŘESLO~~

# Východiska II

## - co lidi motivuje ke změně?

- Motivace

- ~~Problém osobnosti, povahový rys~~

- **Stav připravenosti ke změně**

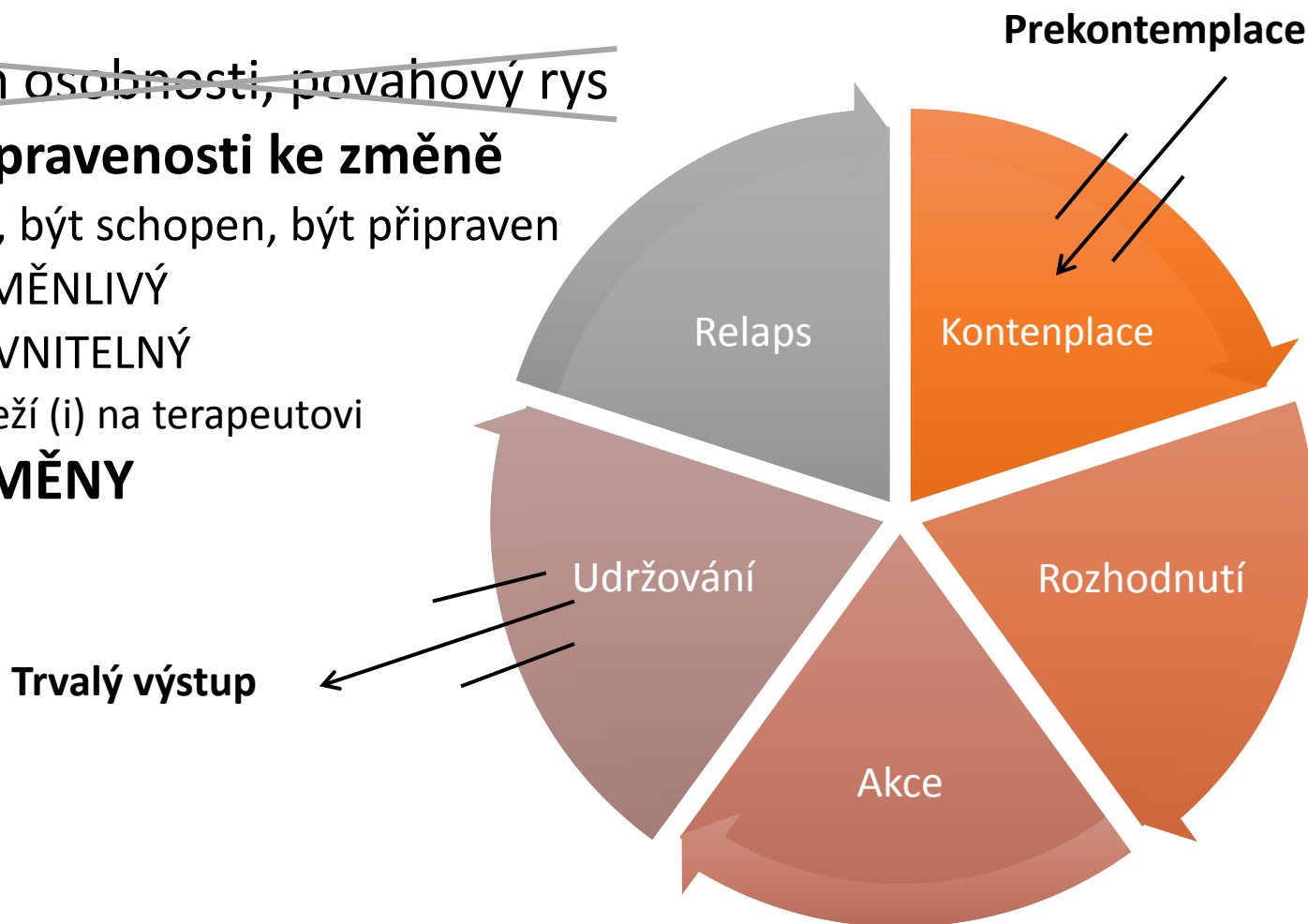
- Chtít, být schopen, být připraven

- PROMĚNLIVÝ

- OVLIVNITELNÝ

- záleží (i) na terapeutovi

- **KOLO ZMĚNY**



# Fáze změny a úkoly terapeuta

FÁZE	MOTIVAČNÍ ÚKOLY TERAPEUTA
Prekontemplace	Vyvolejte u klienta pochybnosti, posilte vnímání nebezpečí a potíží, které stávající chování přináší.
Kontemplace	Nakloňte rovnováhu žádoucím směrem, připomeňte důvody pro změnu a nebezpečí, pokud změna nenastane.
Rozhodnutí	Pomozte klientovi, aby se rozhodl pro nejlepší variantu akce směřující ke změně.
Akce	Pomozte klientovi udělat vše potřebné.
Udržování	Pomozte klientovi najít a použít metody, které zabrání relapsu.
Relaps	Pomozte klientovi, aby obnovil proces uvažování, rozhodnutí...

# Jak účinně postupovat?

- předávání **RAD**
  - Rogersova nedirektivita?
  - Dobrá rada nad zlato
- odstraňování **PŘEKÁŽEK**
  - Ekonomické, potíže s dopravou, pohodlí, obavy z neznámé situace
- nabídka **VÝBĚRU**
- snižování **PŘITAŽLIVOSTI**
- uplatnění **EMPATIE**
  - Vřelost, podpora, respekt, soucitné pochopení
- poskytování **ZPĚTNÉ VAZBY**
- vyjasňování **CÍLŮ**
  - Srozumitelných a dosažitelných
- aktivní **POMOC**
  - Iniciativa a zájem



„A proč piješ?“ zeptal se malý princ.

„Abych zapomněl,“ řekl pijan.

„Nač abys zapomněl?“ vyzvídal malý princ a už už ho začínal litovat.

„Abych zapomněl, že se stydím,“ přiznal se pijan a sklonil hlavu.

„A zač se stydíš?“ vyptával se dál malý princ, protože by mu rád pomohl.

„Stydím se, že piji!“ Dodal pijan a nadobro se odmlčel.

A malý princ zmaten odešel.

Dospělí jsou rozhodně moc a moc zvláštní,  
říkal si v duchu cestou.

*Antoine de Saint-Exupéry, Malý princ*



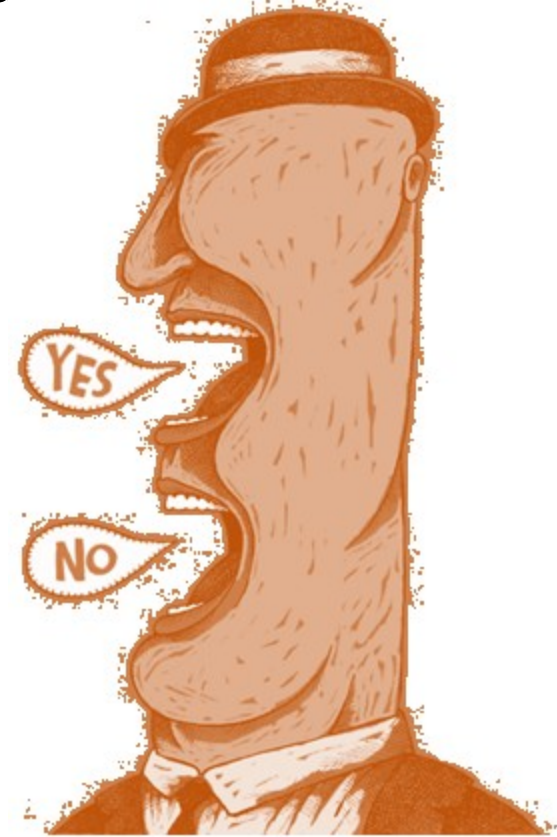
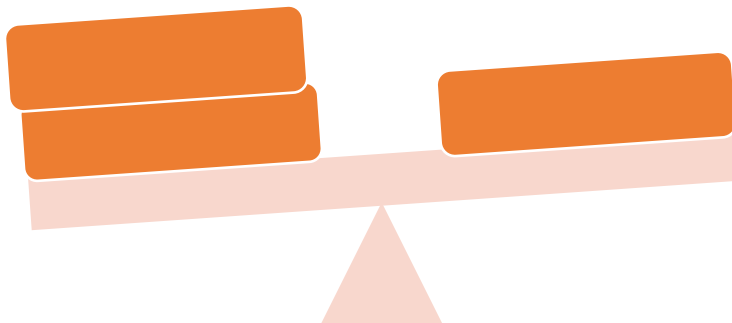
# Východiska III

## - ambivalence aneb dilema změny

- Chci, nechci (motivace z hlediska klienta)
- **Klíčový problém** (bez vyřešení ambivalence se klient jen stěží posunuje kupředu), ale potřebuje svůj čas (neženeme)
- **Formulář rovnováhy a rozhodování**

**Cena za stávající stav**  
**Prospěch ze změny**

**Cena za změnu**  
**Prospěch ze stávajícího stavu**





# Co je motivační rozhovor (MI)?

- Mladý poradenský, terapeutický a komunikační přístup (Miller, W., R. Rollnick, S.)
- Metoda, která pomáhá klientům rozeznat jejich stávající nebo blížící se problém a něco s ním udělat.
- Je vhodný pro práci s klienty v počátečních fázích jejich změny, na cestě ke změně i tam, kde je potřeba změnu udržet.
- Původně pro klienty se závislostmi, dnes v probační službě, v práci s mladistvými, s osobami s poruchami příjmu potravy, ve školách, ve zdravotnických zařízeních, v sociální oblasti, v poradenství

# Co je motivační rozhovor (MI)?

- Nedirektivní/ na klienta zaměřený (Rogers) poradenský styl pro napomáhání/podporu změny chování prostřednictvím pomoci klientovi objasnit a vyřešit ambivalenci (rozpolcenost).
- **Staví na přirozeném procesu změny:**
  - 2 hlavní úkoly:
    - posílit nesoulad/ rozpolcenost klientových postojů (chci i nechci brát drogy, má to výhody a nevýhody)
    - využít klientovy rozpolcenosti a nasměrovat ji ke změně chování

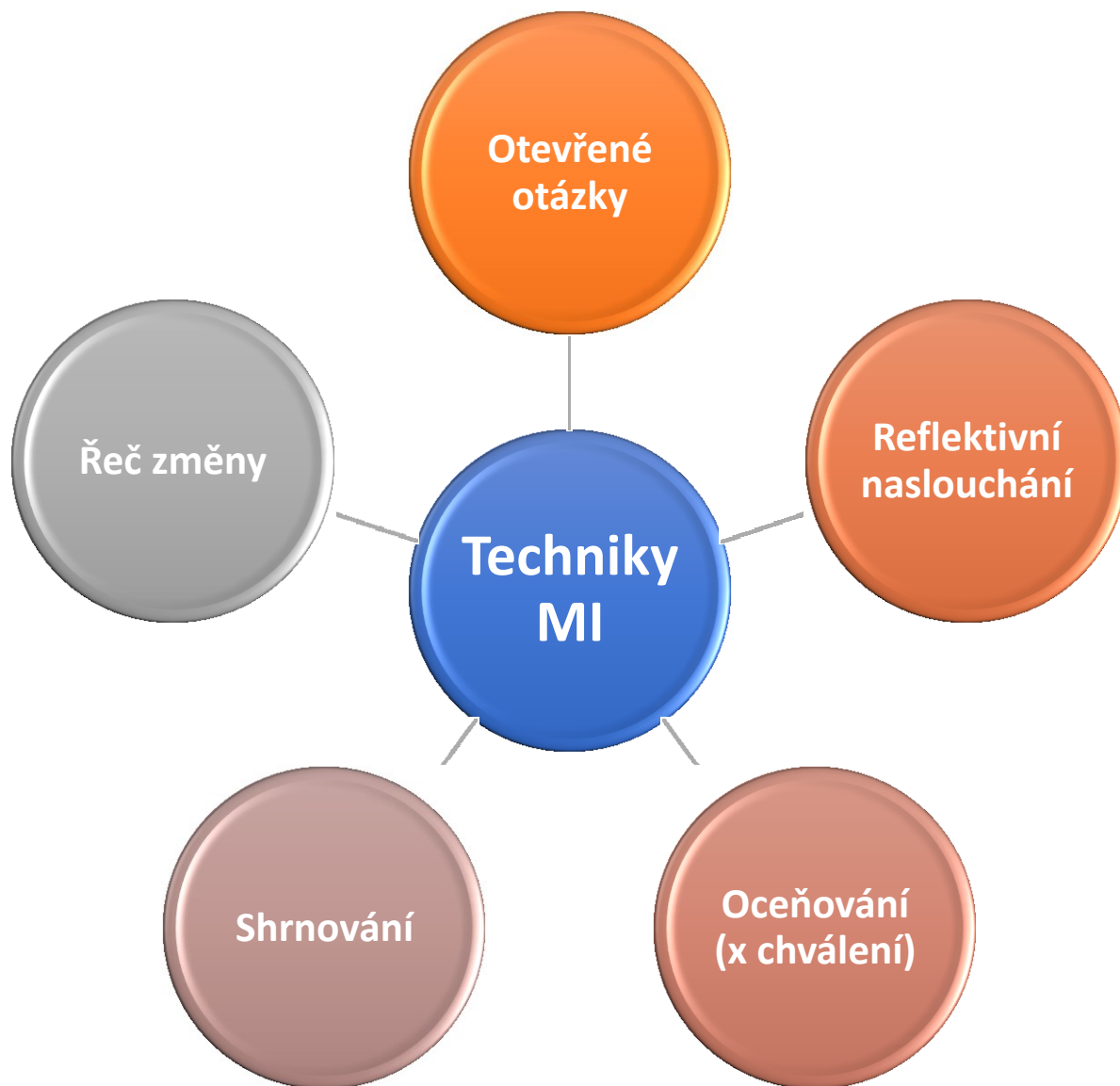
# Kameny na cestě

- Požadování, nařizování, přikazování
- Varování, upozorňování, zastrašování
- Dávání rad, navrhování hotových řešení
- Přesvědčování (logická argumentace)
- Moralizování
- Nesouhlasení, posuzování, kritizování, obviňování
- Souhlasení, schvalování, chválení
- Zahanbování, zesměšňování, nálepkování
- Interpretování, analyzování
- Utěšování, soucítění (x empatie)
- Zpochybňování (štourání)
- Nezájem, rušení, žertování

# Principy a strategie MI

- **VYJADŘUJTE EMPATII**
  - reflektivní naslouchání
- **ROZVÍJEJTE ROZPORY**
  - mezi klientovými cíli nebo hodnotami a současným problémovým chováním
- **VYHNĚTE SE ARGUMENTACI, TANEC S ODPOREM**
  - zabraňte přímé konfrontaci
  - svezte se s odporem
- **PODPORUJTE VÍRU VE VLASTNÍ SCHOPNOSTI KLIENTA**
  - a optimismus pro změnu

# Základní techniky MI



# PASTI, kterým bychom se měli vyhnout

- Vyslychání
- Málo pozornosti věnované klientovi
- Ponižování klienta
- Past experta
- Naivita
- Předčasné zaměření se na problém
- Zachránce
- Obviňování
- Manipulace
- Zaměřování se na nepodstatné
- Netaktnost
- Konfrontování
- Argumentování

