



„DM to szczególny sposób
współtowarzyszenia ludziom na drodze
zmian i rozwoju, mający na celu
wzmocnienie ich własnej motywacji i
zaangażowania”.

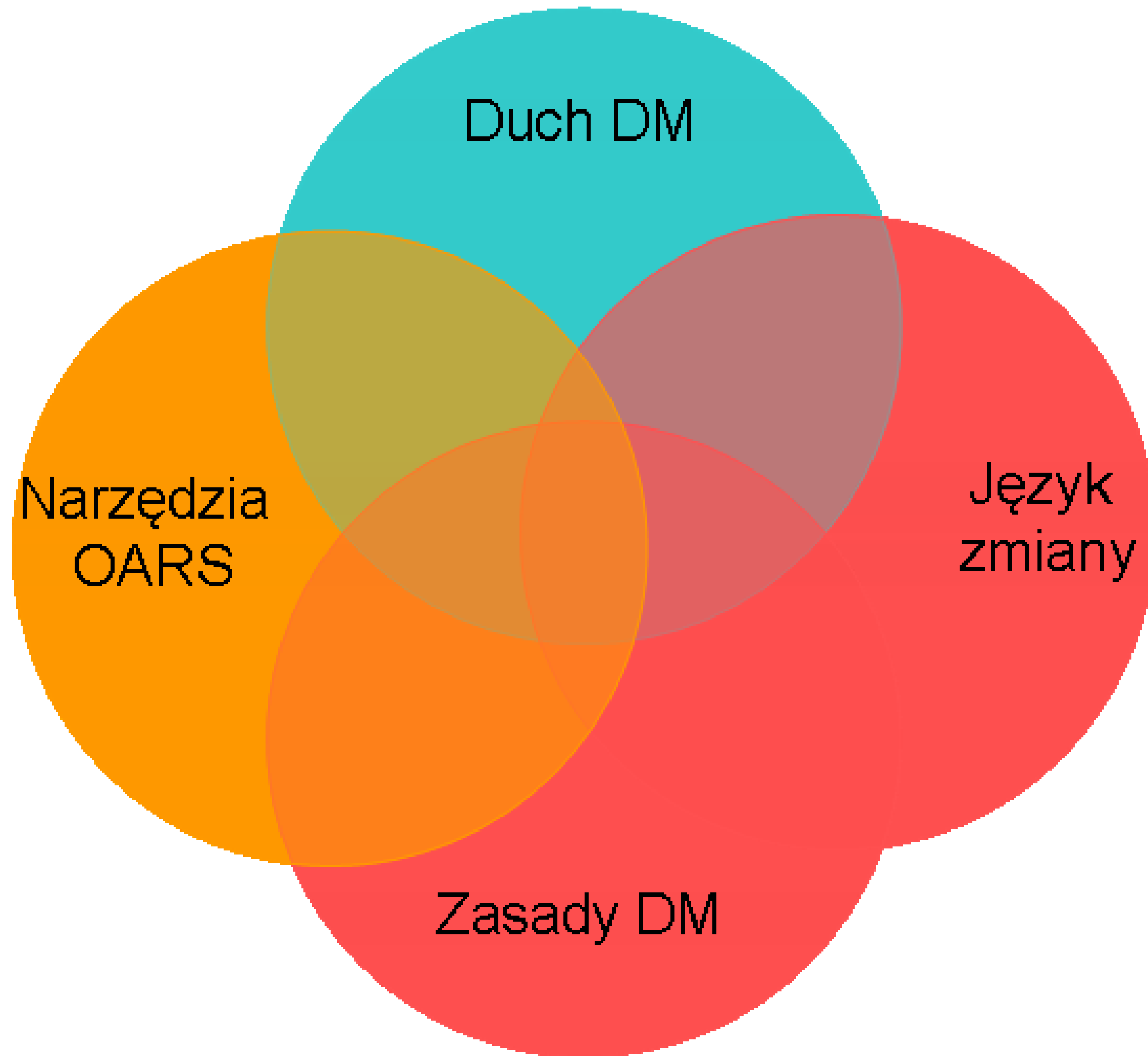
(Miller & Rollnick, 2023, s. 26)

CZYM JEST DIALOG MOTYWUJĄCY ?

„Dialog Motywujący to **oparta na współpracy**, forma prowadzenia rozmowy **ukierunkowana na wzmocnienie** wewnętrznej motywacji i zobowiązania osoby do zmiany”.

(William R. Miller, Stephen Rollnick, 2012r.)

- Podejście ugruntowane teoretycznie
- Skuteczność udowodniona w wielu badaniach empirycznych (setki badań na całym świecie, w tym badań długoterminowych)
- Stosowany i rozwijany w 47 językach na całym świecie, w obszarach pracy z drugim człowiekiem.



DUCH DIALOGU MOTYWUJĄCEGO

partnerstwo

aktywna współpraca ekspertów „bardziej taniec niż zapasy”

troska

aktywne wspieranie dobra innej osoby, stawianie na pierwszym miejscu jej potrzeb

wydobywanie

ty masz to, czego potrzebujesz, i razem to znajdziemy

akceptacja

- bezwarunkowa wartość – docenienie przyrodzonej wartości i potencjału każdego człowieka
- trafna empatia – aktywne zainteresowanie wewnętrznym punktem widzenia drugiej osoby i dążenie do jego zrozumienia, do spojrzenia na świat jej oczyma
- wspieranie autonomii – poszanowanie niezbywalnego prawa i zdolności do samostanowienia: „...można odebrać wszystko z wyjątkiem jednego (...) – swobody wyboru swojego postępowania, (...) swobody wyboru własnej drogi...”
victor frankl
- dowartościowanie – poszukiwanie oraz potwierdzanie mocnych stron i wysiłków osoby

Cztery zasady pomocne w praktykowaniu DM

RULE /ANG. ZASADA/

Resist the righting reflex

Understand your clients motivation

Listen to yuor client

Empower your client

Zwalcz odruch naprawiania

Zrozum motywację klienta

Słuchaj klienta

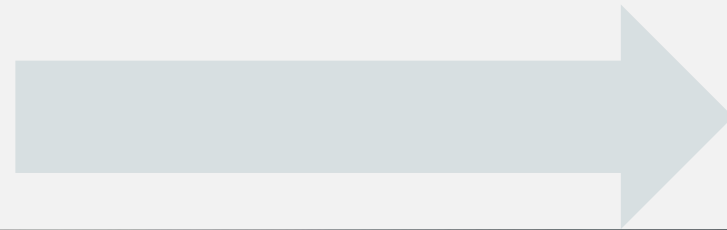
Podbuduj klienta

12 źródeł „oporu” wg. Thomasa Gordona

1. Rozkazywanie, kierowanie lub wydawanie poleceń
2. Ostrzeganie, przestrzeganie lub grożenie
3. Doradzanie, sugerowanie lub dyktowanie rozwiązań
4. Przekonywanie przy pomocy logicznych argumentów, kłócenie się lub pouczanie
5. Mówienie ludziom, co powinni robić; moralizowanie
6. Niezgadzanie się, osądzanie, krytykowanie lub obwinianie
7. Zgadzanie się, aprobowanie lub chwalenie
8. Zawstydzanie, wyśmiewanie lub przezywanie
9. Interpretowanie lub analizowanie
10. Uspokajanie, wyrażanie współczucia lub pocieszanie
11. Kwestionowanie lub dociekanie
12. Wycofywanie się, rozpraszenie, ugłaskiwanie lub odwracanie uwagi

dialog motywujący wymaga elastycznego strategicznego wykorzystania pewnych umiejętności, które same w sobie nie są wyjątkowe

WIOSŁA



OARS



O pen-ended questions

/pytania otwierające/

A affirmations

/dowartościowania/

R eflexions

/odzwierciedlenia/

S ummaries

/podsumowania/

pytania otwierające

Pytania otwierające nigdy nie rozpoczynają się od czasownika z „jak” lub „co” lub czasami „dlaczego” (b drugą osobą może czuć się osądzana). Alternatywą może być: co sprawiło, że...?

Przykłady:

Jak to jest być tutaj?

Jak chciałbyś spędzić naszą sesję?

Dlaczego jest to dla ciebie ważne?

Jaką by to zrobiło różnicę, gdyby...?

Co sprawia, że chcesz się zmienić...?

Co by się stało, gdybyś w dalszym ciągu...?

Co ci jest potrzebne do podjęcia decyzji?

Jak mógłbyś się do tego zabrać?

Jak mogę ci pomóc?





odzwierciedlenia

Chodzę do szkoły tylko dlatego że muszę.
I tak wszystkiego dowiaduję się z neta.

nie podoba Ci się, że musisz chodzić do szkoły

chciałbyś móc dokonywać wyboru co masz robić

wszystko tylko nie szkoła!

nie wszystko w szkole Ci odpowiada

większość potrzebnych Ci informacji czerpiesz z Internetu
a jednocześnie starasz się wywiązywać ze swoich zobowiązań

Proste

Złożone

Przeszacowane

Niedoszacowane

Dwustronne

dowartościowania

Bezpośrednie dowartościowywanie i wspieranie ucznia to kolejny sposób budowania dobrej relacji i wzmacniania otwartej analizy problemów.

Budując jego poczucie własnej wartości, zwiększamy też samoskuteczność i szansę na zmianę.

Ważne, by dostrzegać i dowartościowywać wysiłki i mocne strony ucznia

Jak to zrobić?

Wyrażając to, co już jest i co uczeń już osiągnął. Można tego dokonać poprzez odzwierciedlanie i wyrażanie aprobaty. Można potwierdzić zamiar, włożony wysiłek, konkretne podjęte działania, podjęte kroki, motywację, cechy (które mogą pomóc w dokonaniu zmiany).

Przykłady:

- Nie było ci łatwo tu przyjść, a jednak to zrobiłeś.
- To musiało wymagać sporego wysiłku.
- Traktujesz swój rozwój bardzo poważnie.
- Kiedy już podejmiesz decyzję, przechodzisz do działania.
- Naprawdę próbowałeś/aś.



podsumowania



W podsumowaniu zawieramy te informacje, które chcemy, żeby klient zapamiętał.

Dokonywane w trakcie rozmowy podsumowania wzmacniają to, co powiedział klient; dowodzą, że uważnie go słuchamy i ułatwiają mu dalsze zgłębianie tematu.

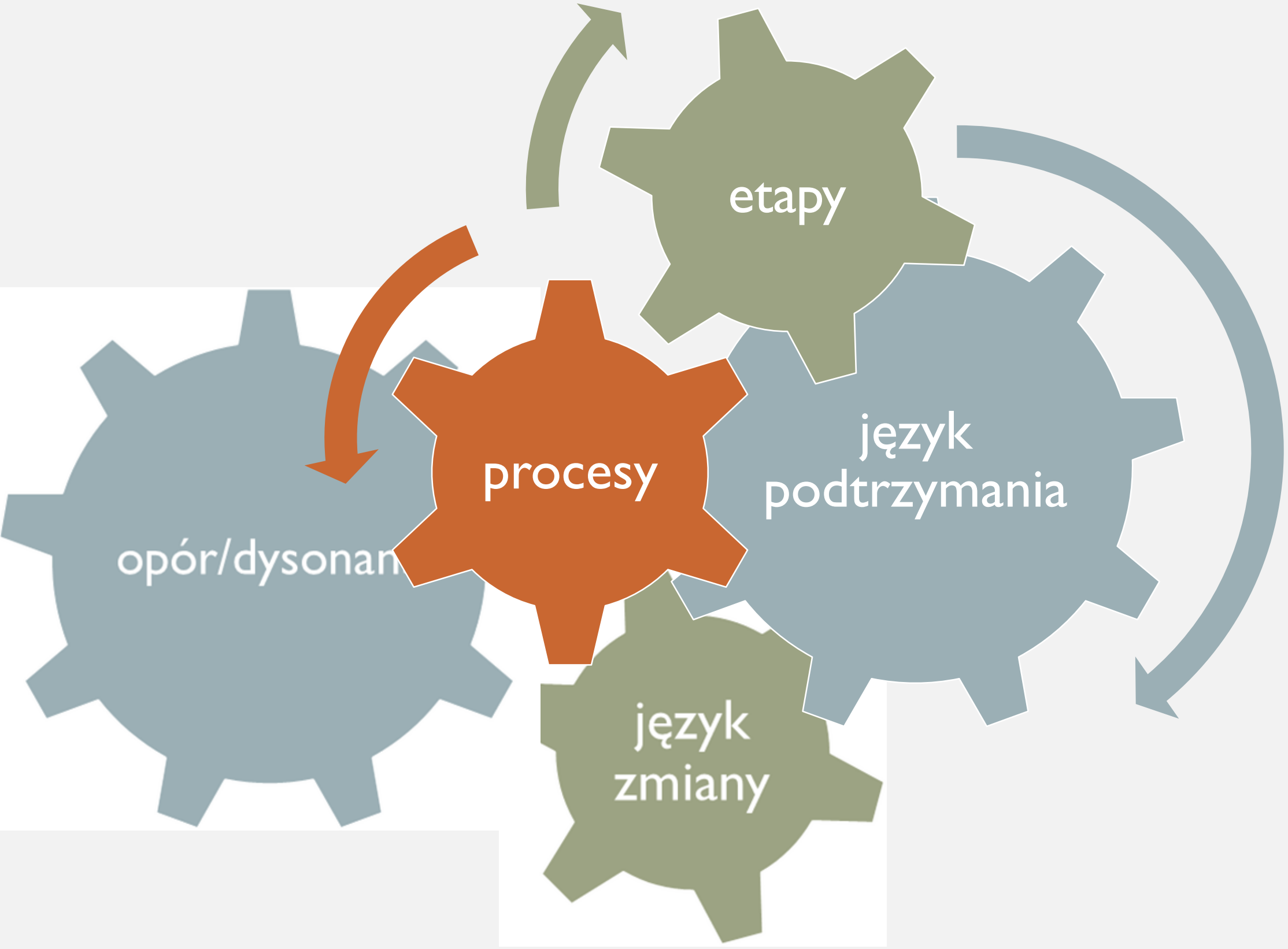
Celem podsumowań jest:

- Pokazanie, że uważnie słuchałeś.
- Sprawdzenie, czy wszystko dobrze zrozumiałeś.
- Oferowanie uczniowi szansy na przedstawienie wyjaśnień, żebyś mógł zrozumieć go lepiej.
- Umożliwienie uczniowi usłyszenia różnych rzeczy które powiedział.

Możesz dobrać i sformułować swojej podsumowanie w sposób, który maksymalnie motywuje do zmiany.

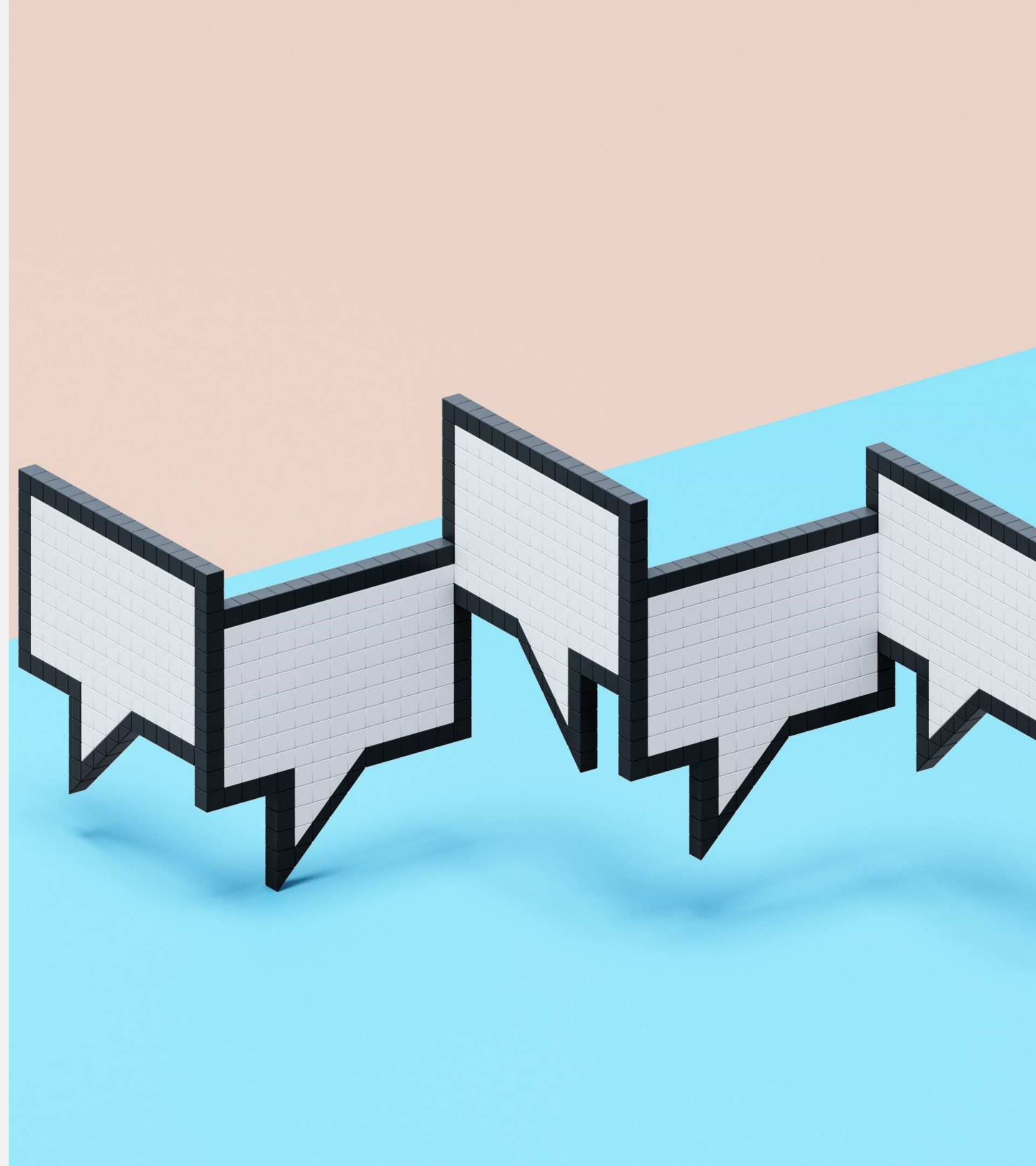
Podsumowanie może służyć innym celom, takim jak

- Uporządkowanie rozmowy.
- Oferowanie nowego spojrzenia na daną sprawę
- Przejście do nowego tematu lub innego tematu (np. od wydobywania do planowania).



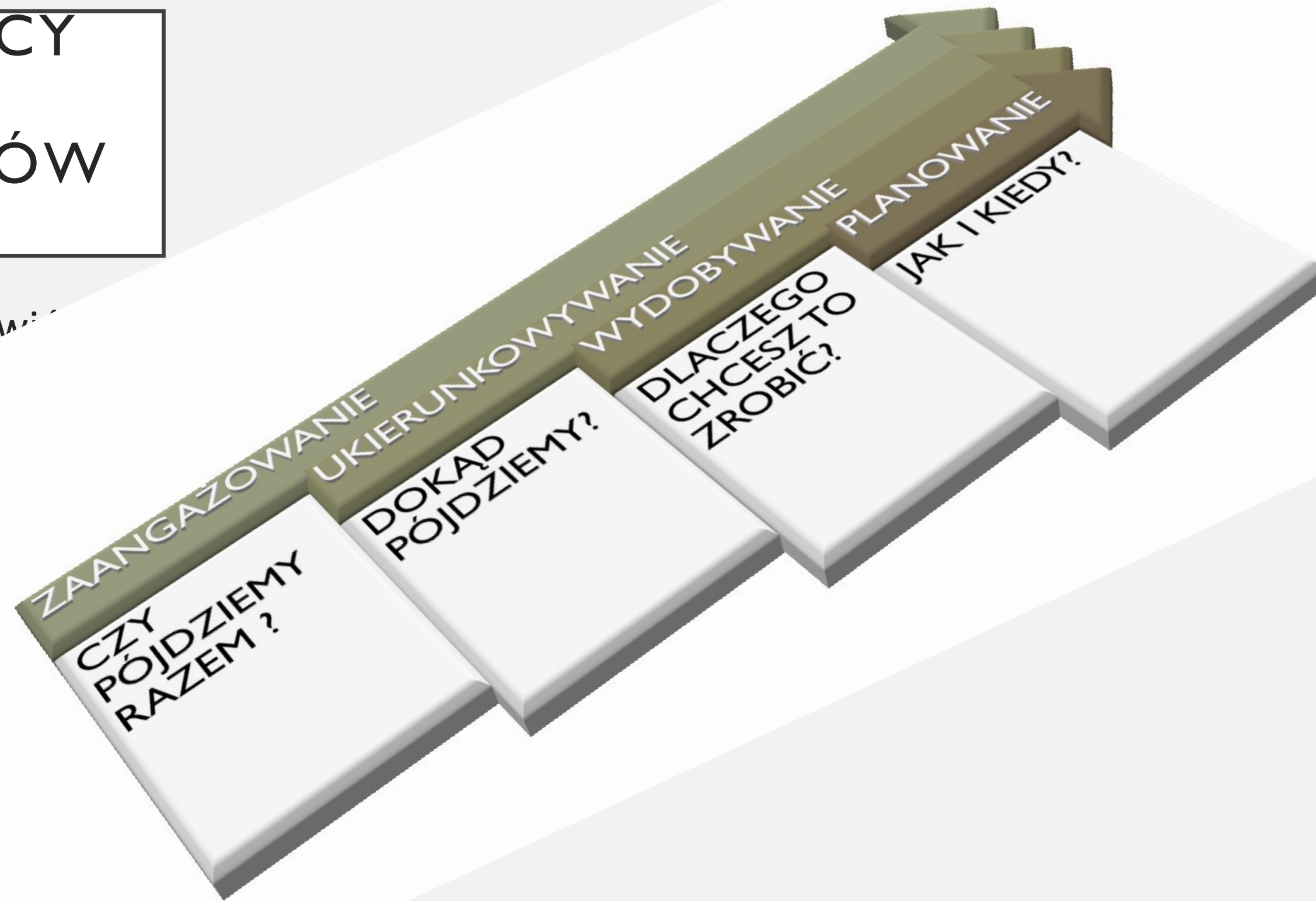
Kroki 2, 3 lub 4 opierają się na krokach będących ich podstawą i wymagają poświęcenia wystarczającej uwagi procesom, które się na nie składają.

- Bez dobrej relacji roboczej nie można wiele zrobić.
- Bez skupienia uwagi nie można rozpoznać wypowiedzi będących językiem zmiany, czy wypowiedzi będących językiem podtrzymania (np. stwierdzenie „muszę schudnąć” jest językiem zmiany, gdy wypowiada je osoba z BMI 33, ale można je uznać za język podtrzymania, gdy wypowiada je osoba, która zmaga się z anoreksją).
- Planowanie ma sens tylko wtedy, gdy istnieje wystarczające przekonanie i poczucie, że niezbędne jest pilne podjęcie działań. Jeżeli ambiwalencja pozostaje silna, to należy najpierw wydobyć więcej deklaracji gotowości do zmiany.



DIALOG MOTYWUJĄCY SKŁADA SIĘ Z CZTERECH PROCESÓW

Procesy te można obrazowo przedstawić jako stopnie klatki schodowej. Krok pierwszy ma charakter sekwencji: negocjacja zaangażowania uzgodniony z uczniem, wybranie tematu rozmowy i przywołanie argumentów na rzecz zmiany. Kolejne kroki idą w kierunku procesu planowania: planowanie wykonywany dopiero wtedy, gdy uczeń wydaje się gotowy. Następnie opracowywany jest plan zmiany w formie umowy w współpracy z uczniem. Czasami może jednak wydawać, że konieczny jest powrót do poprzedniego kroku. Rozróżnienie można porównać do wchodzenia i czasami schodzenia po schodach.



W kontekście czterech procesów trzeba podkreślić, że moment przechodzenia z procesu do procesu (np. z angażowania do ukierunkowywania) determinowany jest proporcją komunikatów w „języku zmiany” w stosunku do komunikatów w „języku podtrzymania”.

Ta zaś zależy nie tylko od kompetencji nauczyciela lecz również od tego, na którym etapie znajduje się uczeń w tzw. transteoretycznym modelu zmiany. / Prochaska i DiClemente – 1992/

Jednym z najczęściej popełnianych błędów jest przekonanie, że jeśli uczeń znajduje się w krańcowo trudnej sytuacji (np. grozi mu wyrzucenie ze szkoły, lub powtórka roku) to sam ten fakt spowoduje, że znajdzie się w fazie decyzji, a przynajmniej rozważań. Tymczasem przejście z etapu do etapu to proces, który wymaga zarówno od nauczyciela jak i ucznia sporo przemyśleń, pracy, wzajemnego szacunku i zaufania



wskaźniki przygotowania
do zmiany

- **D**ESIRE - pragnienie
- **A**BILITY - zdolność
- **R**ESON - powód
- **N**EED – potrzeba

<i>Pytanie</i>	<i>Odpowiedź</i>
Pragnienie	chcę, pragnę, podoba mi się, oczekuję, liczę na, chciałabym, mam nadzieję, marzę...
Zdolność	mogę, potrafię, umiem, jestem pewien, to jest możliwe, byłabym w stanie, jest duże prawdopodobieństwo...
Powody	to by spowodowało, minusem tej sytuacji jest, plusem byłoby, miałbym, możliwe korzyści z tej zmiany to...
Potrzeby	muszę to zmienić, to jest dla mnie ważne, potrzebuję, mam obowiązek, nie mam już więcej czasu....

wskaźniki gotowości
do zmiany

COMMITMENT -zobowiązanie

ACTIVATION - aktywizacja

TAKING **S**TEPS – podjęcie kroków

<i>Pytanie</i>	<i>Odpowiedź</i>
Zobowiązanie	zamierzam, zrobię to...
Aktywizacja	chętnie to zrobię, jestem przygotowany, jestem gotowa...
Podjęcie kroków	nie poszedłem, odmówiłem, powiedziałem, kupiłem, zrobiłem, umówiłem się, zadzwoniłem,