

# 4 MODULIS: KOUČINGAS

## Motyvacinis interviu: struktūruotas požiūris į pokyčių skatinimą

### MOKYMOSI ĮIKSLAI IR VEIKLOS UŽDAVINIAI

#### Uždavinys Nr. 2

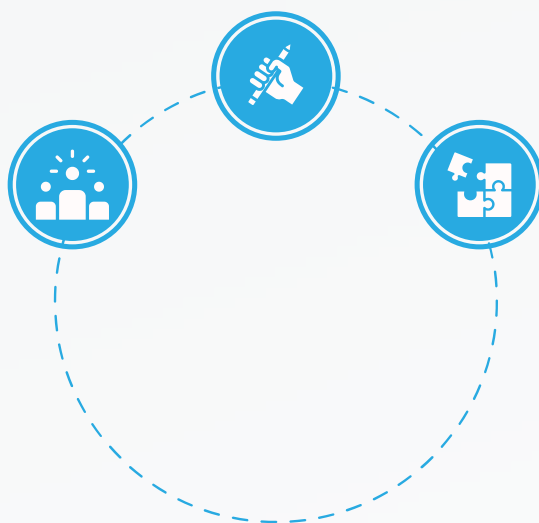
##### IŠNAGRINĖKITE VIDINĖS MOTYVACIJOS SKATINIMO BŪDUS

Padėkite dalyviams praktikuoti MI technikas, kurios padeda išspręsti dvilypumo problemą ir įgalina klientus įsipareigoti teigiamiems pokyčiams sveikimo kelyje.

#### Uždavinys Nr. 1

##### SUPRASTI PAGRINDINIUS MOTYVACINIO INTERVIU (MI) KOMPONENTUS

Supažindinkite dalyvius su pagrindiniais MI elementais, įskaitant atvirus klausimus, afirmacijas, refleksijas ir apibendrinimus (AARA), kurie yra pagrindiniai pokyčiams skatinti skirti įrankiai.



#### Uždavinys Nr. 3

##### STIPRINTI PRAKTINĮ MI STRATEGIJŲ TAIKYMĄ

Veskite dalyvius per realaus gyvenimo situacijų pavyzdžius ir vaidmenų žaidimus, padedančius įgyti pasitikėjimo taikant motyvacinio interviu (MI) technikas darbui su klientais.

# 4 MODULIS: KOUČINGAS

## Motyvacinis interviu: struktūruotas požiūris į pokyčių skatinimą



### VEIKLOS APRAŠYMAS IR PRIEMONĖS

#### Veiklos aprašymas

1. Tikslinė grupė – sveikimo mentoriai, suaugusiųjų švietėjai ir socialiniai darbuotojai.
2. Trukmė – 2 valandos.

1. Dalomoji medžiaga su AARA elementais (atviri klausimai, afirmacijos, refleksijos ir apibendrinimai)
2. Motyvacinio interviu įsivertinimas
3. Dalomoji medžiaga su atvejo analizėmis, kuriose vaizduojamas kliento ambivalentiškumas
4. Scenarijai vaidmenų žaidimams
5. Balta lenta grupinėms diskusijoms ir minčių lietu

#### Priemonės

## VEIKLOS VYKDYMO METODIKA



#### KONSTRUKYVISTI NIS MOKYMASIS

Dalyviai aktyviai dalyvauja diskusijose ir pratimuose, kurios padeda geriau suprasti MI principus.



#### PROBLEMINIS MOKYMASIS

Dalyviai analizuoja realius klientų santykius, kad galėtų veiksmingai taikyti MI metodus.



#### MOKYMASIS IŠ KITŲ

Dalyviai dalijasi patirtimi, susijusia su MI metodų taikymu (arba sunkumais), gauna grįžtamąjį ryšį ir įžvalgas iš kitų.



#### PATYRIMINIS MOKYMASIS

Vaidmenų žaidimų metu dalyviai praktikuoja motyvacinio interviu (MI) metodus saugioje, kontroliuojamoje aplinkoje, gauna grįžtamąjį ryšį ir turi galimybę tobulinti savo įgūdžius.

## 4 MODULIS: KOUČINGAS

### Motyvacinis interviu: struktūruotas požiūris į pokyčių skatinimą



## MOTYVACINIO INTERVIU (MI) KOMPONENTŲ SUSKIRSTYMAS

MI sudaro keturi pagrindiniai komponentai, dažnai sutrumpintai vadinami **AARA**:

1. Atviri klausimai (A) – klientai yra skatinami tyrinėti savo mintis, užuot pateikus paprastus atsakymus „taip“ arba „ne“.

*„Kas jums kelia didžiausią nerimą dabartinėje situacijoje?“*

2. Afirmacijos (A) – kliento stipriųjų pusių pripažinimas ir teigiamos pastangos stiprinti pasitikėjimą savimi.

*„Ispūdinga, kad žengėte žingsnį ir dalyvavote šiame užsiėmime“.*

3. Refleksijos (R) – pakartojimas arba perfrazavimas to, ką sako klientas, siekiant parodyti supratimą ir pagilinti pokalbį.

*„Atrodo, kad jaučiatės pasimetęs tarp noro keistis ir nesėkmės baimės“.*

4. Apibendrinimai (A) – pagrindinių pokalbio punktų įtvirtinimas, siekiant užtikrinti aiškumą ir kryptį.

*„Iki šiol išreiškėte, kad mesti rūkyti jums svarbu, tačiau kovojate su baime vėl pradėti rūkyti. Panagrinėkime, kas galėtų padėti.“*

## 1 VEIKLA: AARA METODŲ IŠBANDYMAS

Dalyviai susiskirsto poromis ir dalyvauja struktūruotame motyvacinio pokalbio (MI) dialoge, kaitaliodami vaidmenis – vienas bus sveikimo mentorius, kitas – klientas. Naudodamiesi AARA modeliu, jie išbandys, kaip reikia vesti pokalbį, padedantį tyrinėti motyvaciją pokyčiui.

Pagrindiniai punktai:

- Skatinkite smalsumą ir venkite klausimų, kurie veda link tam tikro atsakymo.
- Mentorius, atsakydamas turėtų išryškinti kliento stiprybes, taip sustiprindamas jo pasitikėjimą savimi.
- Reflektuokite, kad pagilintumėte pokalbį ir sustiprintumėte kliento išsakytas mintis.
- Apibendrinkite pagrindines temas ir skatinkite „pokyčio kalbą“.

## 2 VEIKLA: VAIDMENŲ ŽAIDIMAS - DARBAS SU AMBIVALENTIŠKUMU

Kiekvienas dalyvis gauna atvejo analizę, kurioje bus aprašytas klientas, susiduriantis su ambivalentiškumu dėl pokyčių (pvz., asmuo nori nebevartoti psichoaktyviųjų medžiagų, bet bijo abstinencijos). Dalyviai bandys motyvuoti klientus keistis, naudodami MI metodus, o grupė teiks grįžtamąjį ryšį.

Pagrindiniai punktai:

- Pripažinkite, kad dvejonės yra natūralus elgesio keitimo etapas.
- Naudokite „pokalbio apie pokyčius“ strategijas (pvz., „Kas pasikeistų, jei padarytumėte šį pokytį?“).
- Padėkite klientams išspręsti pasipriešinimą neprimesdami sprendimų.

# 4 MODULIS: KOUČINGAS

## Motyvacinis interviu: struktūruotas požiūris į pokyčių skatinimą



### APIE ARRA TRUMPAI

| Metodas          | Tikslas                          | Pavyzdys                                                                                    |
|------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Atviri klausimai | Skatinti diskusiją               | „Kas jums anksčiau padėjo įveikti stresą?“                                                  |
| Afirmacijos      | Išryškinti stiprybes             | „Šiandien atėję čia parodėte daug ryžto.“                                                   |
| Refleksijos      | Parodyti supratingumą            | „Jaučiatės įstrigęs, nes pokyčiai gąsdina.“                                                 |
| Apibendrinimai   | Išryškinti pagrindinius punktus. | „Iki šiol sakėte, kad norite mesti rūkyti, bet nežinote, kaip žengti pirmuosius žingsnius.“ |

#### Motyvacinio interviu įsivertinimas

Įvertinkite, kaip dažnai koučingo sesijų metu naudojate šiuos MI įgūdžius (1 = retai, 5 = visada).

| MI įgūdis                                                                                            | Vertinimas (1–5) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Užduodu atvirus klausimus, kad išsiaiškinčiau klientui rūpimus klausimus.                            |                  |
| Naudoju afirmacijas, kad sustiprinčiau klientų stipriąsias puses.                                    |                  |
| Norėdamas pagilinti pokalbį, apmąstau kliento teiginius.                                             |                  |
| Apibendrinu pagrindinius punktus, kad pokalbis būtų aiškesnis ir kryptingesnis                       |                  |
| Padedu klientams išsiaiškinti priežastis, dėl kurių jie nori pasikeisti, tačiau neprimetu sprendimų. |                  |
| Vengiu smerkiančios ar konfrontacinės kalbos.                                                        |                  |

#### Klausimai refleksijai:

- Kokiose MI srityse jaučiuosi labiausiai pasitikintis savimi?
- Kurį MI įgūdį man reikia tobulinti?
- Kaip galėčiau įtraukti daugiau MI metodų į savo kasdienį koučingą?

## 4 MODULIS: KOUČINGAS

### Motyvacinis interviu: struktūruotas požiūris į pokyčių skatinimą



## KLIENTŲ PROFILIAI IR SCENARIJAI MI VAIDMŲ ŽAIDIMUI

### Ana – bijo, kad nepavyks

28 metų Ana nori mesti rūkyti, bet baiminasi atkryčio. Ana sako: „Noriu liautis, bet man visada nepavyksta, tad kokia prasmė?“

Naudokite refleksijas, kad pripažintumėte Anos baimę.

Užduokite atvirus klausimus, kad ištirtumėte, kaip kai pavyko mesti rūkyti praeityje.

Pateikite afirmacijų dėl jos pastangų ieškant pagalbos.

### Maiklas – įstrigęs dvejonėse

35 metų Maiklas, priklausomas nuo alkoholio, nežino, ar nori mesti gerti. Maiklas sako: „Žinau, kad gėrimas man kenkia, bet man tai patinka ir nematau priežasties, kodėl turėčiau nustoti gerti.“

Naudodami apibendrinimus pabrėžkite jo nevienareikšmiškus jausmus. Skatinkite kalbėti apie pokyčius klausdami: „Kaip manai, koks būtų gyvenimas be alkoholio?“

Venkite konfrontacijos – padėkite Maiklui pačiam ištirti savo pokyčių priežastis.

### Džeimsas – ieško išorinės motyvacijos

40-metis sveikstantis Džeimsas negerai, kai žmonės jį padrąsina, bet sunkiai kovoja, kai lieka vienas. Džeimsas sako: „Jei mano šeima džiaugiasi, aš negeriu, bet jei jiems tai nerūpi, aš tiesiog atsitraukiu.“

Tyrinėkite vidinę motyvaciją naudodami atvirus klausimus.

Naudokite afirmacijas, kad pabrėžtumėte jo paties stiprybę darant pažangą. Apmąstykite, kaip savęs paties skatinama motyvacija galėtų padėti ilgalaikiam sveikimui.