

mikroumiejętności – narzędzia DM

WIOSŁA



O A R S

O Open-ended questions

/pytania otwierające/

A Affirmations

/dowartościowania/

R Reflections

/odzwierciedlenia/

S Summaries

/podsumowania/



pytania otwierające

zwiększają zaangażowanie Klienta w rozmowę ze specjalistą,
zachęcają Klienta do wyrażenia własnej opinii, punktu widzenia, podania własnych pomysłów,
odpowiedź Klienta na pytanie otwarte stwarza specjalście szansę zweryfikowania i
ustosunkowania się do jego oczekiwań względem specjalisty,
zaczyna działać zasada autopercepcji (Bem) – najchętniej przyznajemy rację argumentom,
które wypowiadamy sami.

Przykłady:

Co sprawiło, że przyszłaś dzisiaj?

Jak sobie radziłaś wcześniej z problemami?

Jaki ma Pan pomysł na dalsze zmiany?

Co Pana martwi w obecnej sytuacji?



odzwierciedlenia

Pogłębiają zrozumienie między specjalistą a osobą, której specjalista pomaga,

Pozwalają zdobyć więcej informacji na temat perspektywy i sytuacji danej osoby,

Można odzwierciedlać słowa oraz emocje osoby,

Chronią przed wywołaniem oporu, a gdy opór się pojawi – pomagają go obniżyć,

Szczególnie ważne jest ODZWIERCIEDLANIE WYPOWIEDZI O ZMIANIE, dlatego, spośród wielu słów wychytujemy te, które dotyczą ZMIANY i odzwierciedlamy je.

Odzwierciedlanie to świadomy i celowy proces.

Proste

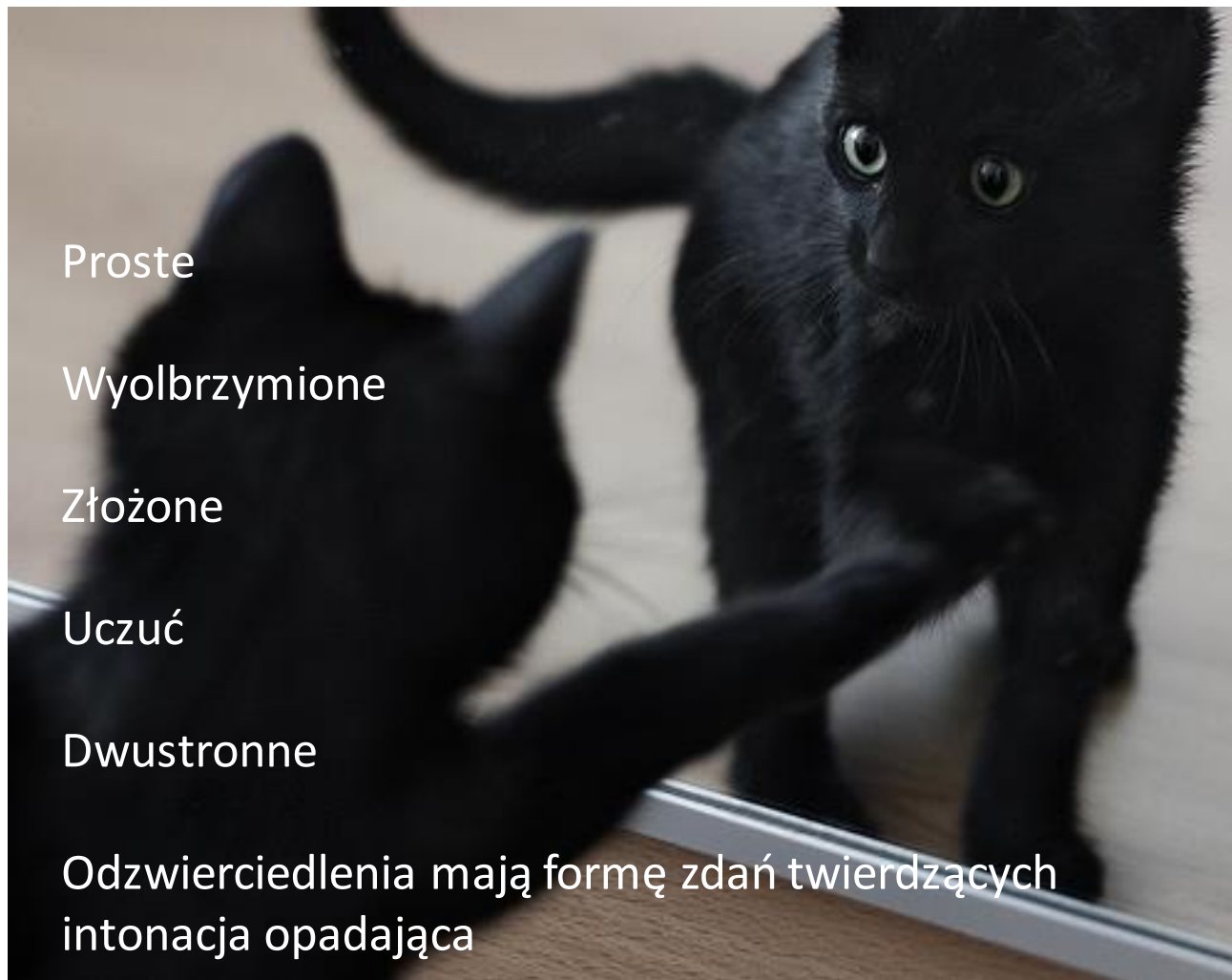
Wyolbrzymione

Złożone

Uczuć

Dwustronne

Odzwierciedlenia mają formę zdań twierdzących
intonacja opadająca



przykład - odzwierciedlenie dwustronne

Służy podkreśleniu stanu ambiwalencji, którą przeżywa osoba,

Polega na odzwierciedleniu jednej i drugiej strony zagadnienia, o którym mówi osoba.

Uwaga: **ważna jest kolejność w jakiej odzwierciedlamy wypowiedź:**

Uczeń:

„Ja naprawdę próbuję więcej czasu poświęcać na naukę, ale jak kumple mnie zawołają, rzucam wszystko i wychodzę.”

Specjalista 1:

„Z jednej strony starasz się więcej czasu poświęcać na naukę, ale z drugiej strony, jak Cię zawołają Cię koledzy to rzucasz wszystko”

Specjalista 2:

„Kiedy zawołają Cię koledzy to wszystko rzucasz, jednak mimo to cały czas podejmujesz starania, aby poświęcać więcej czasu na naukę”.

dowartościowania

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

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

Ważne, by dostrzegać i dowartościowywać wysiłki i mocne strony klienta.



Przykłady:

„Dziękuję, że przyszedł pan punktualnie”

„Doceniam, że przyszła pani tu dzisiaj, to ważny krok naprzód.”

„Widzę w jaki sposób bardzo się starasz...”

„Twoja siła wyraża się w tych różnych krokach jakie podjąłeś.”

„Lubi pani spędzać czas z rodziną, dbać o nią.”

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.



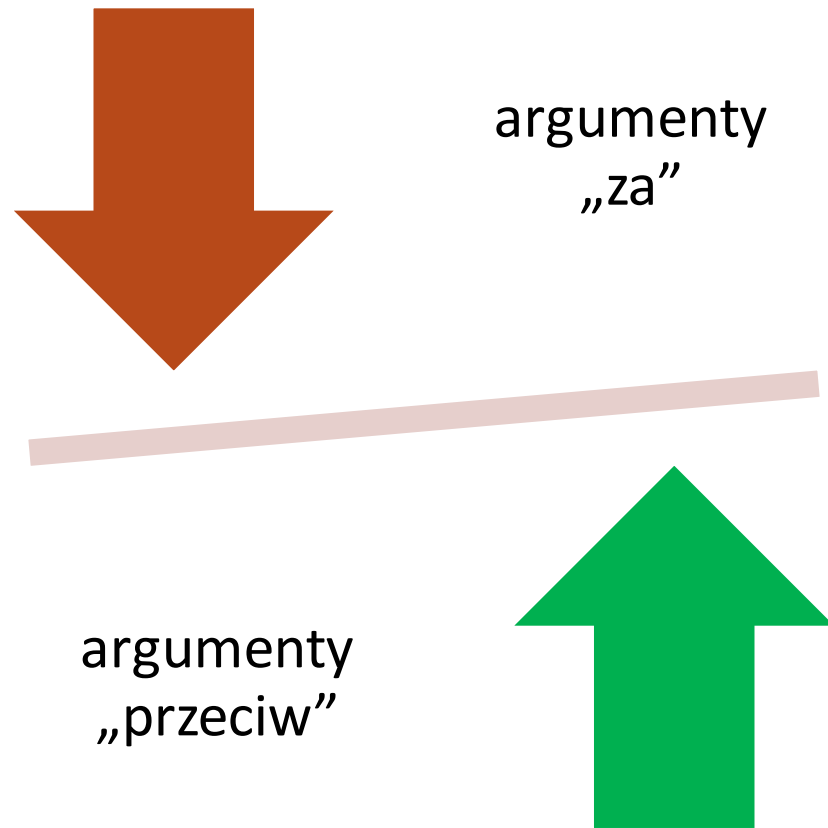
język zmiany / język podtrzymania / ambiwalencja / dysonans

pragnienie
zdolność
powód
potrzeba
zobowiązanie
działanie

Język podtrzymania
Naprawdę lubię marihuanę
Nie jestem gotowy aby rzucić
Muszę palić abym był kreatywny
Nie uważam, abym potrzebował rzucić
Zamierzam dalej palić i nikt mnie nie powstrzyma
Wróciłem do palenia w tym tygodniu

Język zmiany
Chciałbym się trochę „ogarnąć” Lubię mieć na d. sobą kontrolę Marzę o założeniu rodziny
Potrafię się zmienić Zawsze osiągam swoje cele Jak się uprę, to dopnę swego
Jeśli przestanę, żona będzie szczęśliwa Jeśli przestanę, to dostanę pracę Gdybym przestał, odzyskałbym szacunek
Muszę coś z tym zrobić Potrzebuję jakiejś zmiany
Tak, zamierzam to zmienić Myślę, że urodziny, to dobry moment
Od trzech dni nie palę Wytwałem już tydzień

ambivalencja

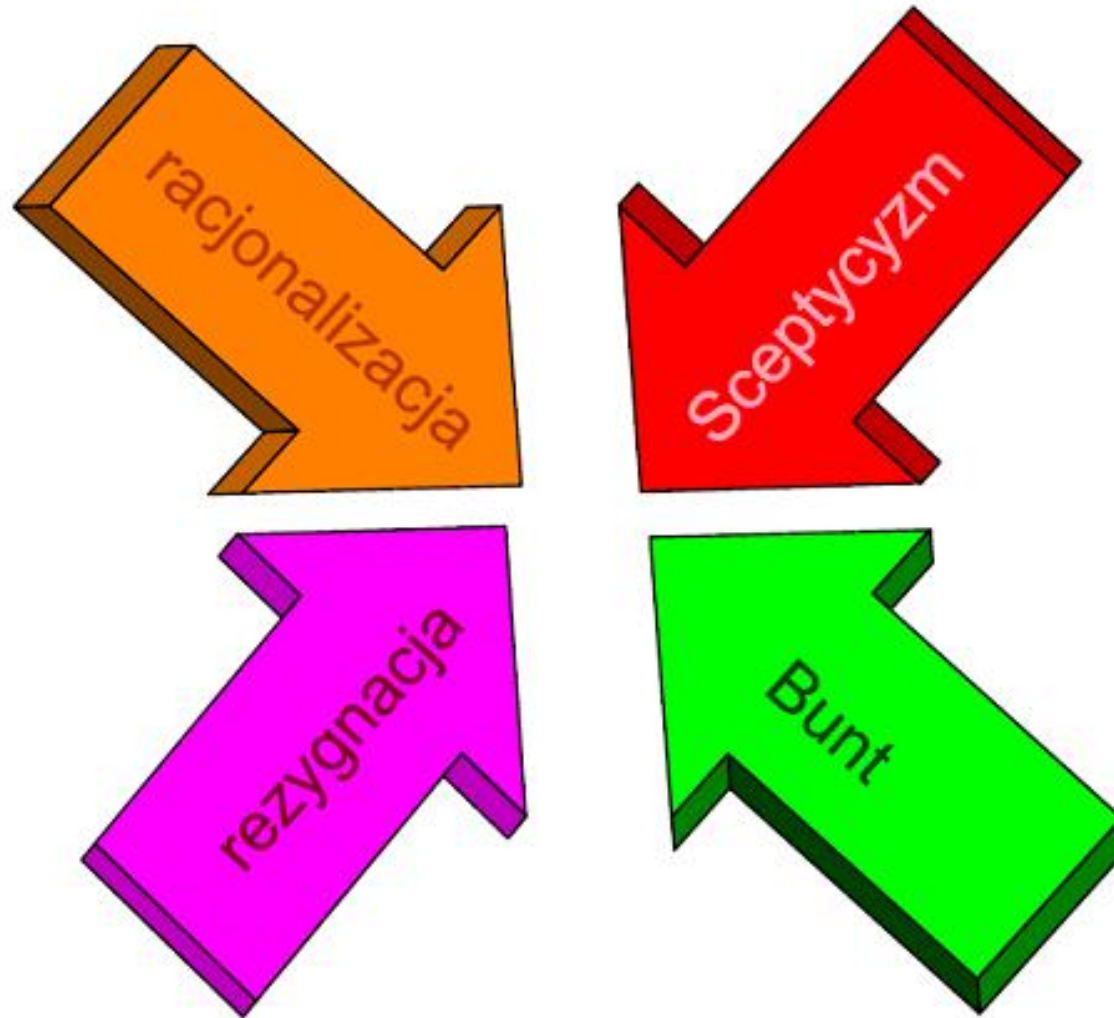


- Ambivalencja , jako stan zawieszenia
- Ambivalencja , jako krok na drodze do zmiany
- Ambivalencja, jako wyrażanie argumentów za i przeciw zmianie
- Dynamika konfliktu w ambivalencji

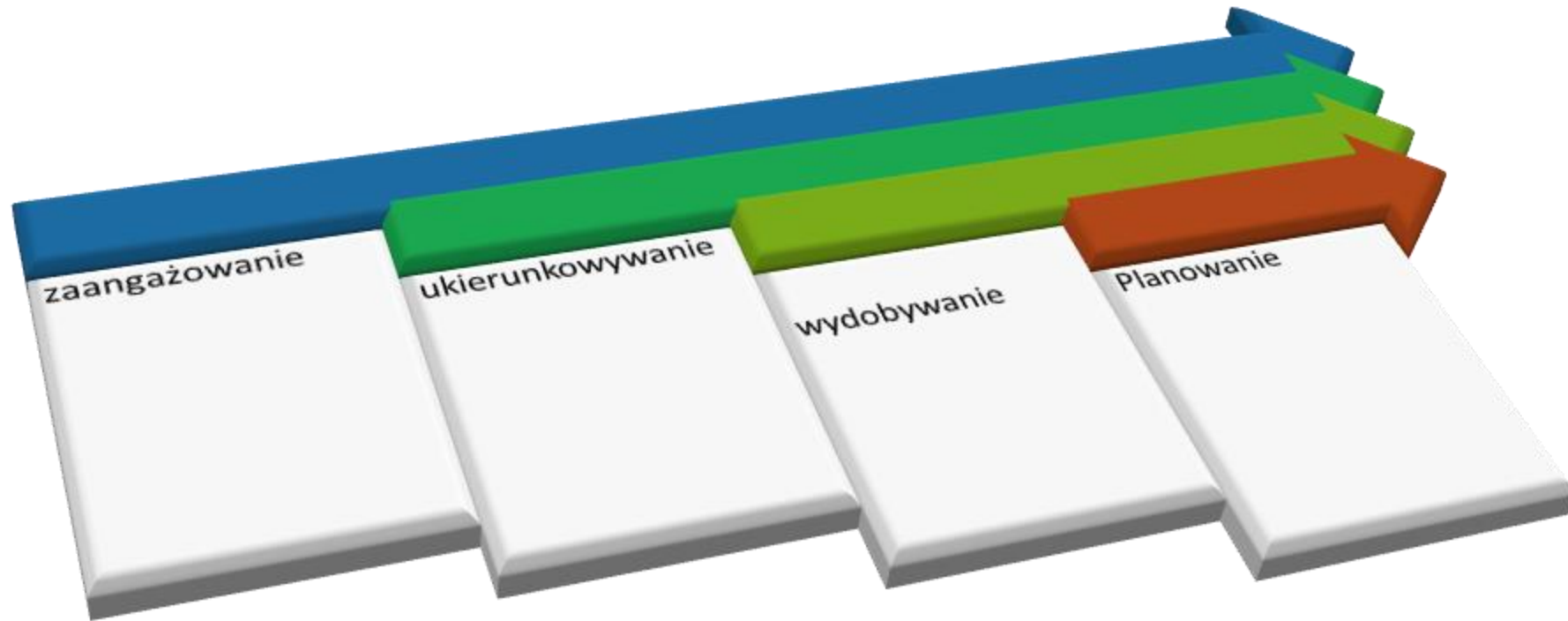
Dialog Motywujący

to skoncentrowany na osobie sposób pomagania
w odniesieniu do powszechnego problemu
ambivalencji wobec zmiany

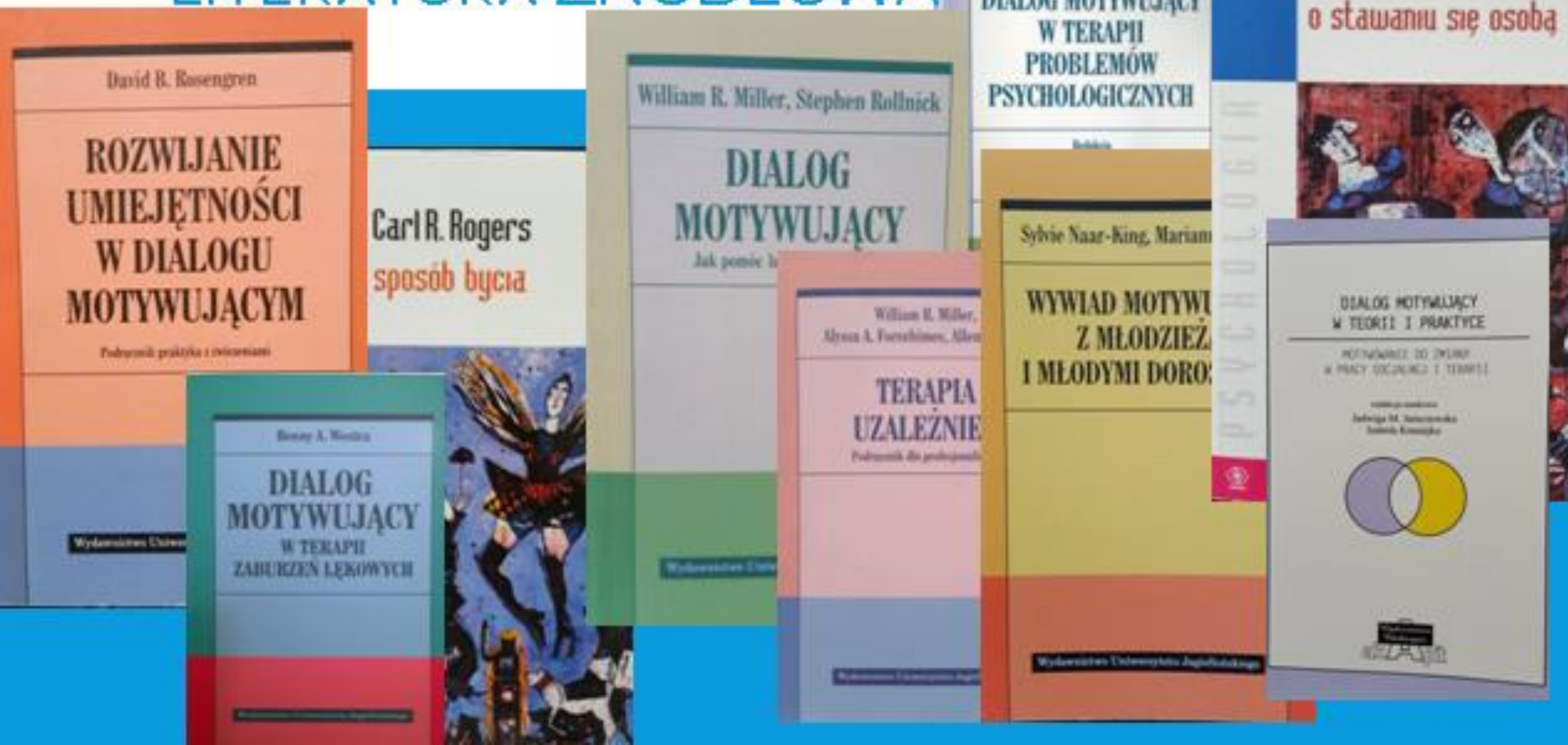
ambiwalecja pod presją = opór / dysonans



cztery procesy DM



LITERATURA ŹRÓDŁOWA



opracowanie

Zygmunt Medowski

www.pttm.org.pl

www.mrowisko.org.pl

www.dialogmotywuujacy.pl

+48 519 818 201

medi@dialogmotywuujacy.pl

przy współpracy

Olga Mrozowska

Akademia Dialogu Motywującego

www.dialogmotywuujacy.com.pl



MEDI

Terapia • Edukacja • Rozwój



MROWISKO

PTTM

Polskie Towarzystwo Terapii Motywującej