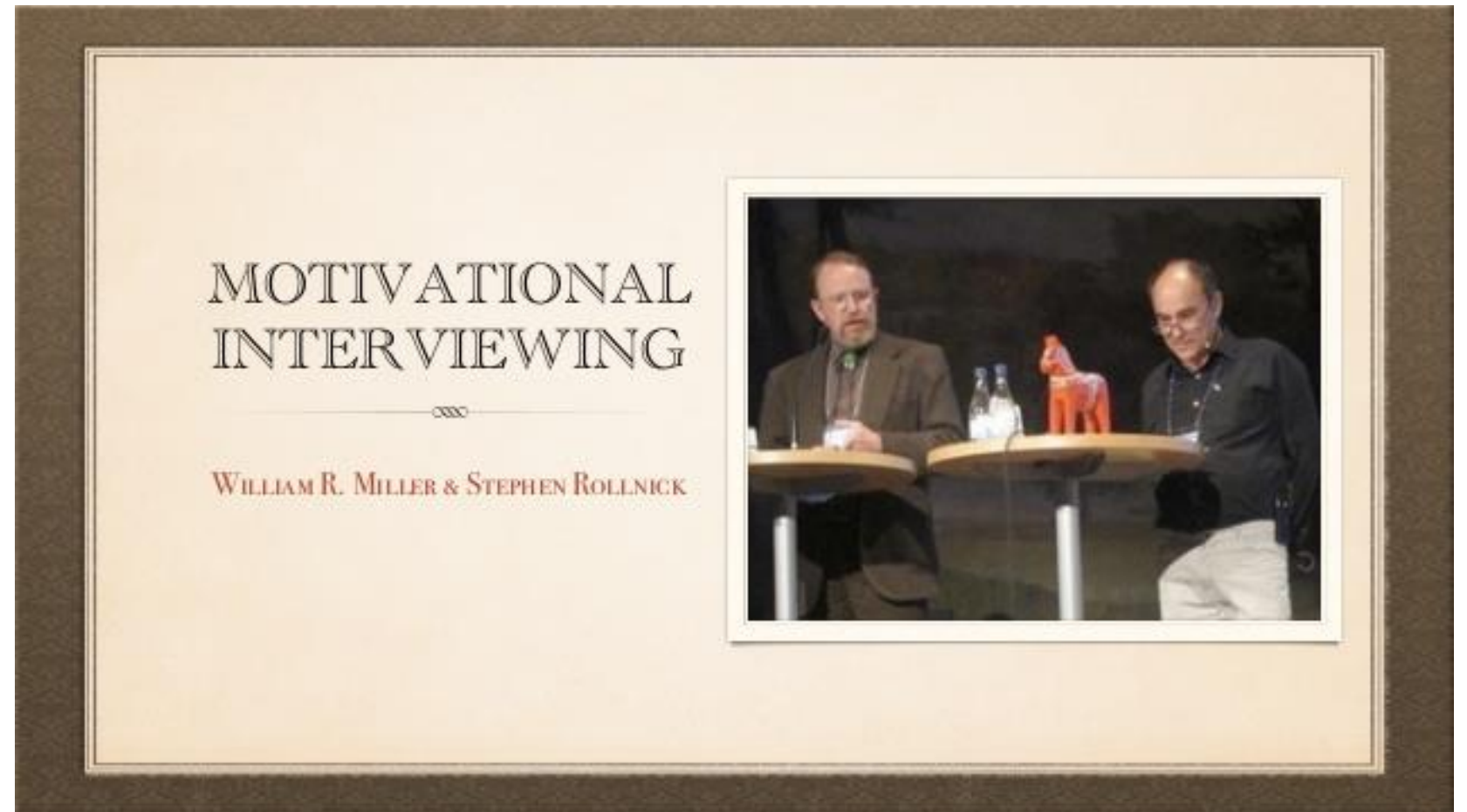


# Dialog Motywujący



# twórcy DM



**Dr Stephen Rollnick** - wykładowca na wydziale medycznym uniwersytetu w Cardiff w Walii (Wielka Brytania). Współtwórca Dialogu Motywującego oraz współzałożyciel międzynarodowej sieci trenerów Dialogu Motywującego (Motivational Interviewing Network of Trainers - MINT).

**Dr William R. Miller** - emerytowany profesor wydziałów psychologii i psychiatrii Uniwersytetu Nowego Meksyku (USA). Metodę Dialogu Motywującego przedstawił w 1983r. w artykule opublikowanym na łamach „Behavioral Psychotherapy” oraz w pierwszym wydaniu książki „Motivational Interviewing”, napisanej wspólnie ze Stephenem Rollnickiem w 1991 roku.



# czym jest Dialog Motywujący ?

„Dialog Motywujący to **oparta na współpracy**, forma prowadzenia rozmowy **ukierunkowana** na **wzmacnianie** 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.

# Dialog Motywujący na świecie

- Osoby stosujące Dialog Motywujący na świecie zrzeszają się w stworzonej przez twórców tego podejścia międzynarodowej organizacji - Motivational Interviewing Network of Trainers (MINT).
- Jest to organizacja non-profit, obejmująca ponad 1000 członków z krajów na wszystkich kontynentach.
- Głównym celem MINT jest dbałość o to, aby rozpowszechniana na temat DM wiedza, szkolenia oraz prowadzone badania miały wysoką jakość merytoryczną.

**PTTiM**  
Polskie Towarzystwo Terapii **Motywującej**

 **MINT**  
excellence in motivational interviewing

W 2013 roku w Krakowie,  
podczas forum MINT (cykliczne  
spotkania organizacji )  
kilkanaście osób z Polski miało okazję  
szlifować swoje umiejętności pod  
okiem najbardziej doświadczonych  
ekspertów DM.





# Dialog Motywujący w profilaktyce i terapii uzależnień

Program terapeutyczny CANDIS

adresowany do użytkowników marihuany

Pierwsza grupa realizatorów przeszkolona przez KBPN



Krajowe Biuro Do Spraw  
Przeciwdziałania Narkomanii

Program profilaktyczny z zakresu wczesnej interwencji – FRED goes net.

Spotkanie poświęcone nawiązywaniu współpracy realizatorów programu oraz Policji



# Dialog Motywujący

jest określonym sposobem prowadzenia rozmowy na temat zmiany,  
**tak aby to klient, a nie terapeuta /praktyk/ przedstawiał argumenty za  
zmianą.**

(Miller, 1983; Miller i Rollnick, 2013)

# zmiana

- Badacze procesu zmiany - Prochaska i Di Clemente - zbadali, że każda zmiana zachowań podlega takim samym prawidłowościom.
- Zmiana jest procesem.
- Wyróżniono sześć stadiów procesu zmiany.
- Napędem do podjęcia wysiłku i dalszego działania w kierunku wprowadzenia zmiany jest **MOTYWACJA**.



# Prochaska i DiClemente cykl zmiany (1992)

/transteoretyczny  
model zmiany/



# pomocna relacja w procesie zmiany



- Jednostka dysponuje olbrzymimi zasobami umożliwiającymi jej zrozumienie samej siebie, zmianę sposobu pojmowania siebie, zmianę jej podstawowych postaw oraz zachowania kontrolowanego przez nią samą.
- Tendencja do samourzeczywistniania
- Tendencja formatywna we wszechświecie jako całości

CARL ROGERS 1902-1987  
PODEJŚCIE NASTAWIONE NA OSOBĘ

# triada Rogersa

Kongruencja  
(autentyczność)



Bezwarunkowa  
akceptacja



Empatia

# DUCH DM

## 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

## Współpraca

aktywna współpraca ekspertów „bardziej taniec niż zapasy”

## Współczucie/troska

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

## Wywoływanie

ty masz to, czego potrzebujesz, i razem to znajdziemy

# ZASADY DM

- Zwalcz odruch naprawiania
- Zrozum motywację klienta
- Słuchaj klienta
- Podbuduj klienta

**RULE** /ang. zasada/

- **R**esist the righting reflex
- **U**nderstand your clients motivation
- **L**isten to yuor client
- **E**mpower your client



# pozostałe elementy DM

