

# Tècniques Motivacionals

A.B.S. Sta. Eugènia  
de Berga

novembre 2.004



**JORDI VERDAGUER GORCHS**  
*Psicòleg*  
**HOSPITAL GENERAL DE VIC**  
Servei de Psiquiatria i Salut Mental  
C/ Francesc Pla "El Vigatà" núm 1  
Tels. 93 702 77 87 93 702 77 77

- “Generalment les persones es convencen més per les raons que descobreixen elles mateixes, que per les que els hi expliquen els altres”

- Blaise Pascal (1623-1662)

# EVOLUCIÓ DE L'ACTITUT TERAPÈUTICA

- Model Informatiu

- Don consells experts
- Intenta persuadir
- Repeteix consells
- Actua amb autoritat
- És ràpid

- Model Motivacional

- Estimula la motivació
- Resumeix els punts de vista del pacient
- Aproximació col.laboradora
- És d'aplicació progressiva

# Característiques del bon terapeuta

- Empatia activa
  - Cordialitat no possessiva
  - Sinceritat
- Carl Rogers 1.959

# Motivació

- Pot ser definida com la probabilitat de que una persona comenci i continui adherint-se a una determinada estratègia de canvi

- Miller & Rollnick, 1991

# ENTREVISTA MOTIVACIONAL

- L'entrevista motivacional és un estil d'assistència directa, centrada en el client, que pretèn provocar un canvi en el comportament, ajudant a explorar i resoldre ambivalències

- Miller & Rollnick 1.991

# AMBIVALENCIA

- ❑ Estat mental en el que una persona té sentiments contraposats en relació a alguna cosa
- ❑ El pacient no menteix, està ambivalent. Cal creure's allò que diu el pacient "ser ingenu"

# PRINCIPIS BÀSICS DE LES ENTREVISTES MOTIVACIONALS

- ❖ Expressar empatia
- ❖ Crear discrepàncies
- ❖ Donar un gir a la resistència
- ❖ Fomentar l'autoeficàcia

# Expresar empatia

- Crear un atmosfera acollidora, centrada en el pacient, on explorar els conflictes sigui comode.
- Mostrar cordialitat no possessiva i tractar d'entendre en profunditat
- L'acceptació facilitat el canvi. La pressió i la confrontació el bloquegen
- L'ambivalència és normal
- Saber escoltar reflexivament és crucial

# Resistència

- Distància entre els objectius del pacient i els del terapeuta
- Cal detectar-les i treballar-les
- Cal treballar des del lloc on es troba el pacient.

# Donar un gir a les resistències

- Evita les discussions.
- Mante el nivell de resistència tant baix com sigui possible
- Oposar-se a la resistència generalment la reforça
- Els nous punts de vista no s'imposen, es suggereixen.
- El pacient és una font valuosa a l'hora de trobar respostes i solucions

- La negació no és un problema de la personalitat del pacient sinó de l'habilitat del terapeuta.
- Si la resistència augmenta, canvia d'estratègia: és el teu problema!!!

# Fomentar l'autoeficàcia

- ✚ La creencia en la possibilitat de canviar és un factor motivacional important
- ✚ El pacient és responsable d'escollir i portar a terme el seu canvi personal (preguntar com el podem ajudar. Si m'ho permet li suggereixo...)
- ✚ La convicció del terapeuta en la capacitat de canviar genera una profecia autocomplidora.

# ESTRATÈGIES PER INICIAR LES ENTREVISTES MOTIVACIONALS

- Fer preguntes obertes sobre allò que li preocupa
- Exercir l'escolta reflexiva. Intentar entendre que significa pel pacient allò que ens diu
- Destacar i recolçar els aspectes positius  
(valorar decisió d'acudir a visita, d'afrontar el problema...)
- Fer sumàris del més important que s'ha dit
- Afavorir i provocar afirmacions d'automotivació

# ESTRATÈGIES D'ABERTURA

- Cuatre mètodes inicials: PARS
  - P Preguntes obertes
  - A Afirmar, recolçar
  - R Reflexar (escoltar reflexivament)
  - S Sumaris, resumir

# Preguntes obertes

- Son les que no poden ser contestades amb una o dues paraules
- Les preguntes tancades provoquen respostes curtes: si o no. Tanquen la porta
- Conviden a un ampli ventall de respostes
- Permeten i animen al pacient a que s'expliqui

# El pensament reflexiu

Model de Thomas Gordon

L'element crucial de l'escolta reflexiva és la forma en que el terapeuta respon a allò que diu el pacient

# Escolta reflexiva

- **Repetició.** És la més simple. Es repeteix un element del que ha dit el pacient
- **Refrassejar.** El professional repeteix algún element que ha dit el pacient utilitzant sinònims o alterant-lo lleugerament sols per clarificar
- **Parafrassejar.** Aquí el professional infereix el que ha dit el pacient i ho reflexa amb noves paraules ampliant la perspectiva d'allò que s'ha dit
- **Resumir.** S'integren varies de les comunicacions que el pacient ha aportat

# SUMARIS (Resums)

- Faciliten la conducció de l'entrevista evitant la dispersió
- Reforcen allò que ha dit el pacient
- Demostres que l'hem escoltat
- El preparen per iniciar canvis
- El pacient torna a escoltar en boca de l'altre allò que ha dit
- Fer-los de tant en tant durant l'entrevista. És un retorn de l'informació que es don
- Retornar 1er. Aspectes positius  
2n Aspectes negatius

# **Recolçar aspectes positius** **del discurs del pacient**

- Son frases de reconeixement i valoració
- Recolcen al pacient en el procès terapèutic
- Disminueix resistències
- Augmenta percepció d'autoeficàcia
- Facilita crear un clima cordial

# Com provocar afirmacions automotivacionals

- Preguntes evocadores
  - Parlem d'un dia normal
- Balanç decisional
  - Aspectes + i – del comportament
- Elaboració
  - Diguem més sobre aquest tema
- Utilitzar els extrems
  - Què és el millor i pitjor que et podria passar consumint
- Mirar vers enrera
  - Com erets abans
- Mirar endavant
  - Com et veus en el futur

# Resistència

- Distància entre els objectius del pacient i els que el terapeuta li proposa

# Estratègies per manejar la resistència

- Reflexe simple
- Reflexe amplificat
- Canviar de focus
  - Canvi de tema
- Emfatitzar la llibertat d'elecció i de control del pacient
  - És ell qui escolleix si vol consumir o no

# RITME OPTIM ENTREVISTA

## ❖ Pregunta oberta



- ❖ Què li aporta el consum?
- ❖ Quins efectes creu li pot provocar?
- ❖ M'ho explica més

## ❖ Reflexe



## ❖ Reflexe



## ❖ Sumari

# Entrevista

- Observar:
  - Preguntes obertes
  - Resistències
  - Reflexes
  - Sumaris

# ENTREVISTA SEMI- ESTRUCTURADA

- 1<sup>a</sup> PART

## EXPLORATÒRIA

- Crear un clima cordial
- Fer preguntes obertes
- Escoltar reflexivament
- Delimitar el motiu de consulta

- 2<sup>a</sup> PART

## RESOLUTIVA

- Informació ajustada al cas
- Enunciació diagnòstica
- Proposta d'acord
- Negociar resistències
- Comprobar la assimilació de l'acord