

მოტივაციური ინტერვიუება

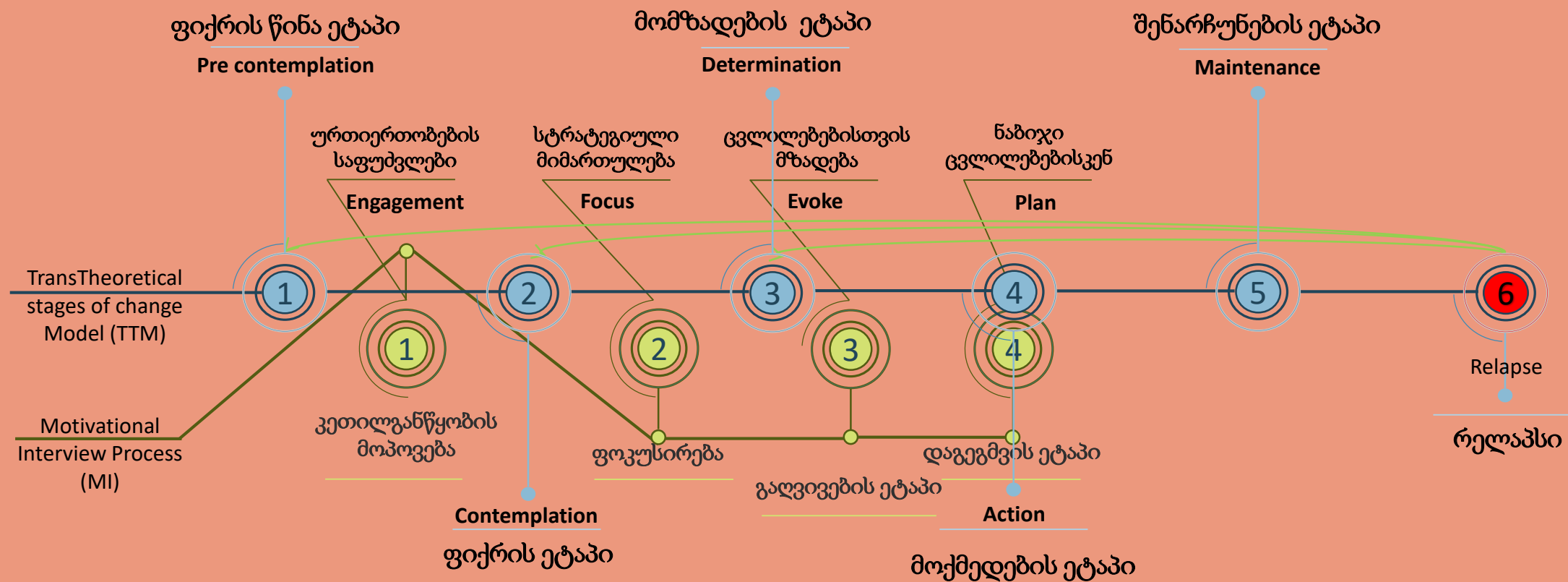
სოციალური მუშაობის გაღრმავებული პრაქტიკა

ნინო წუცუბიძე

ბავშვის განვითარებისა და სოციალური მუშაობის მაგისტრი

მოწვეული ლექტორი

2020



მოტივაციური ინტერვიუება და TTM ერთმანეთს ეთავსება და ავსებს (DiClemente & Velasquez, 2002; Velasquez, Maurer, Crouch, & DiClemente, 2001), როგორც „წყვილს, რომელიც ვნებიანად კოცნის ერთმანეთს, მაგრამ არ ქორწინდება“ (მილერი & როლნიკი, 2017).

- **ტრანსთეორიული მოდელი** – ცვლილების რთული მოდელი, რომელიც ჯეიმს პროჩასკამ და კარლო დიკლემენტემ შეიმუშავეს, რომლის ერთ-ერთი ნაწილიც აღწერს ცვლილების ეტაპებს.
- 1980-იანი წლების პერიოდში ჩამოყალიბდა და პოპულარული გახდა **ცვლილების ტრანსთეორიული მოდელი (TTM)** (Prochaska & DiClemente, 1984).
- **კოგნიტურ-ქცევითი თერაპიების** დიდი ნაწილი შემუშავებულია მოქმედების ეტაპისთვის, როცა **კლიენტი უკვე მზადაა ცვლილებისთვის**, მაგრამ რა უნდა გაკეთდეს იმ კლიენტებისთვის, რომლებიც უფრო ადრეულ, ფიქრისწინა, ფიქრისა და მომზადების ეტაპებზე იმყოფებიან?
- **მოტივაციური ინტერვიუება კლინიკური** ინსტრუმენტია, რომელიც ზუსტად ასეთი „**ნაკლებად მომზადებული**“ კლიენტებისთვის შეიქმნა.

- მოტივაციური ინტერვიუება ცვლილების შესახებ საუბრების კლინიკური სტილია, ამიტომ მისი გაერთიანება შეიძლება მკურნალობის ცალკეულ მეთოდებთან.
- შესაძლებელია მისი კომბინირება:
 - კოგნიტურ-ქცევით თერაპიასთან (Buckner & Schmidt, 2009; Marijuana Treatment Project Research Group, 2004; Westra, 2012),
 - ტრანსთეორიულ (Erol & Erdogan, 2008; Moe et al., 2002; Velasquez, von Sternberg, Dodrill, Kan, & Parsons, 2005)
 - გეშტალტის მიდგომებთან (Engle & Arkowitz, 2005).
- მოტივაციური ინტერვიუება გამოიყენება კლიენტის შენარჩუნებისა და ჩართულობის გასაძლიერებლად როგორც სამედიცინო სერვისებში, ისე ფსიქოთერაპიებში (Baker & Hambridge, 2002; Heffner et al., 2010; Hettema et al., 2005; Olsen, Smith, Oei, & Douglas, 2012).
- ამ აზრით, მოტივაციური ინტერვიუება უფრო მეტია, ვიდრე სხვა მკურნალობის შესავალი ეტაპი (მილერი&როლნიკი, 2017).

მოტივაციური ინტერვიუება

ზოგადი განმარტება: თანამშრომლური საუბრის სტილი ადამიანის მოტივაციის და ცვლილების მოხდენის პასუხისმგებლობის გასაძლიერებლად.

- გულისხმობს კლიენტთან თანამშრომლობის პარტიურობას, მათი მოტივაციისა და სიბრძნის გაღვივებას, რადიკალურ მიმდებლობას, რომელიც აღიარებს, რომ ცვლილების განხორციელება თითოეული პიროვნების არჩევანია - ავტონომიაა, რომლის წართმევაც შეუძლებელია (მილერი, როლნიკი, 2013).
- მოტივაციური ინტერვიუება აღვივებს უკვე არსებულს და არ ნერგავს რაიმე ახალს, რაც მანამდე არ ყოფილა.

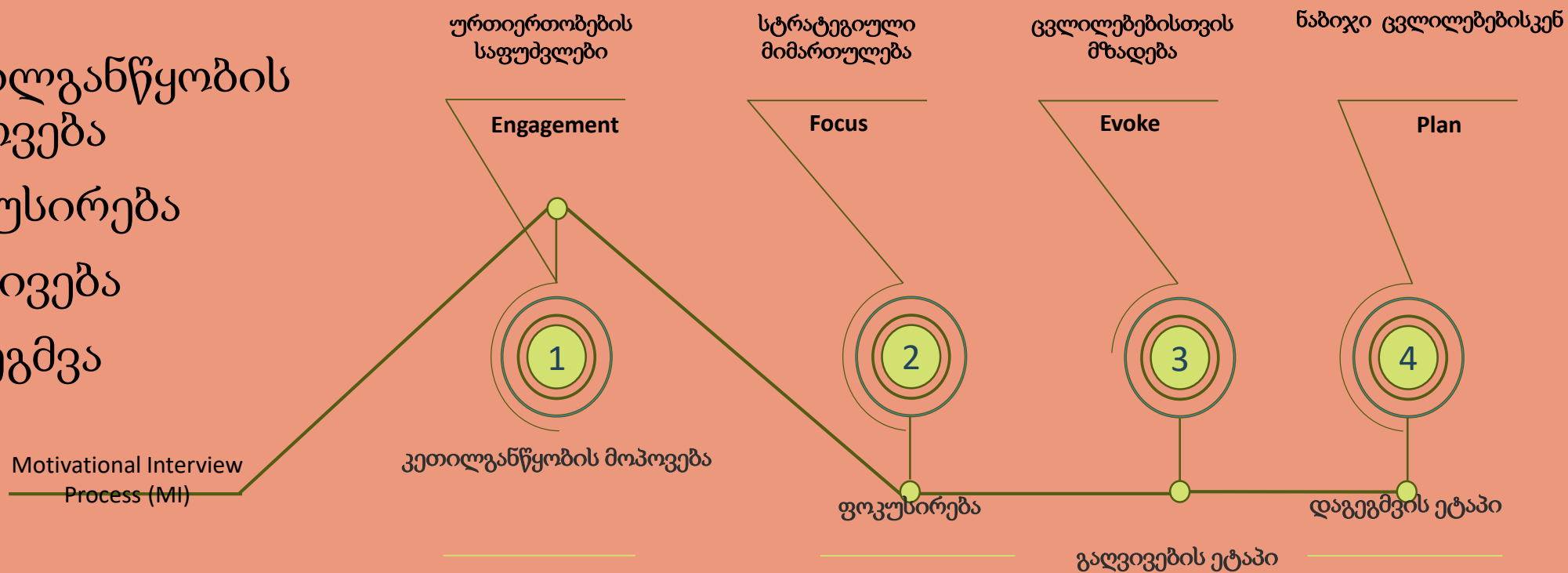
მოტივაციური ინტერვიუება

კლინიკური განმარტება: პიროვნებაზე ცენტრირებული კონსულტირების სტილი ცვლილების შესახებ ამბივალენტურობის პრობლემის გადასაჭრელად.

ტექნიკური განმარტება: კომუნიკაციის თანამშრომლური, მიზანზე ორიენტირებული სტილი, რომლის დროსაც განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა ცვლილების ლექსიკას და რომელიც გულისხმობს კონკრეტული მიზნის მიმართ პიროვნული მოტივაციისა და პასუხისმგებლობის გაძლიერებას ამ ადამიანის ცვლილების მიზეზების განხილვითა და აღძვრით, მიღებისა და თანაგრძნობის ატმოსფეროში.

მოტივაციური ინტერვიუების ოთხი პროცესი

1. კეთილგანწყობის
მოპოვება
2. ფოკუსირება
3. გაღვივება
4. დაგეგმვა



მოტივაციური ინტერვიუების ფუნდამენტური 4 პროცესი

კეთილგანწყობის მოპოვება – ორმხრივი ნდობისა და პატივისცემით სავსე, დამხმარე ურთიერთობის დამყარების პროცესი.

ფოკუსირება – გულისხმობს კონკრეტული მიზნის ან ცვლილების მიმართულების გარკვევას.

გაღვივება - პროცესი, რომელიც ცვლილების ერთ ან რამდენიმე მიზანზე ყურადღების გამახვილებას გულისხმობს.

გაღვივების მიზანია კლიენტის მოტივაციის გამოწვევა. ის ყოველთვის იყო მოტივაციური ინტერვიუების მთავარი ნაწილი.

გაღვივება ხორციელდება, როცა კონკრეტულ ცვლილებას ვაქცევთ ყურადღების ცენტრში და ვხელმძღვანელობთ კლიენტის სურვილებითა და აზრებით, თუ რატომ და როგორ უნდა მოვახდინოთ ცვლილება.

დაგეგმვა – პროცესი, რომელიც გულისხმობს კონკრეტული ცვლილების გეგმის შემუშავებას, რომლის განხორციელებაც სურს კლიენტს.

კეთილგანწყობის მოპოვება

- რამდენად კომფორტულად გრძნობს თავს ჩემთან მოსაუბრე ადამიანი?
- რამდენად მხარდამჭერი და დამხმარე ვარ?
- ვხვდები თუ არა ამ ადამიანის თვალსაზრისსა და მის ჩივილებს?
- რამდენად კომფორტულად ვგრძნობ თავს ამ საუბრის დროს?
- ჰგავს ეს საუბარი თანამშრომლურ პარტნიორობას?

ფოკუსირება

- ცვლილების რა მიზნები აქვს ამ ადამიანს რეალურად?
- მე ხომ არ მაქვს განსხვავებული მისწრაფებები ამ ადამიანის შესაცვლელად?
- საერთო მიზნისთვის ვთანამშრომლობთ თუ არა?
- ერთად მივდივართ, თუ სხვადასხვა მიმართულებით?
- კარგად მესმის თუ არა, საით მივდივართ?
- ეს ცეკვას უფრო ჰგავს, თუ ჭიდაობას?

გალვიება

- რა არის ამ ადამიანის პირადი მიზეზები ცვლილებისთვის?
- საკუთარი ძალების რწმენის ნაკლებობის გამო იკავებს თავს, თუ ცვლილების უმნიშვნელობის გამო?
- როგორ ცვლილების საუბარს ვისმენ?
- ძალიან შორს ან ძალიან სწრაფად ხომ არ მივდივარ?
- გამოსწორების რეფლექსი ხომ არ მაიძულებს ცვლილებაზე საუბარს?

დაგეგმვა

- რა იქნება შემდეგი ეტაპი ცვლილების მიმართულებით?
- რა დაეხმარება ამ ადამიანს წინსვლაში?
- მახსოვს თუ არა, რომ ხელი უნდა შევუწყო გაღვივებას და თვითონ არ უნდა დავუსახო სამოქმედო გეგმა?
- ვაძლევ თუ არა საჭირო ინფორმაციას ან რჩევას, რომელსაც ჩემგან ითხოვენ?

MI არსი

პარტნიორობა

მიღება:

აბსოლუტური მიღება

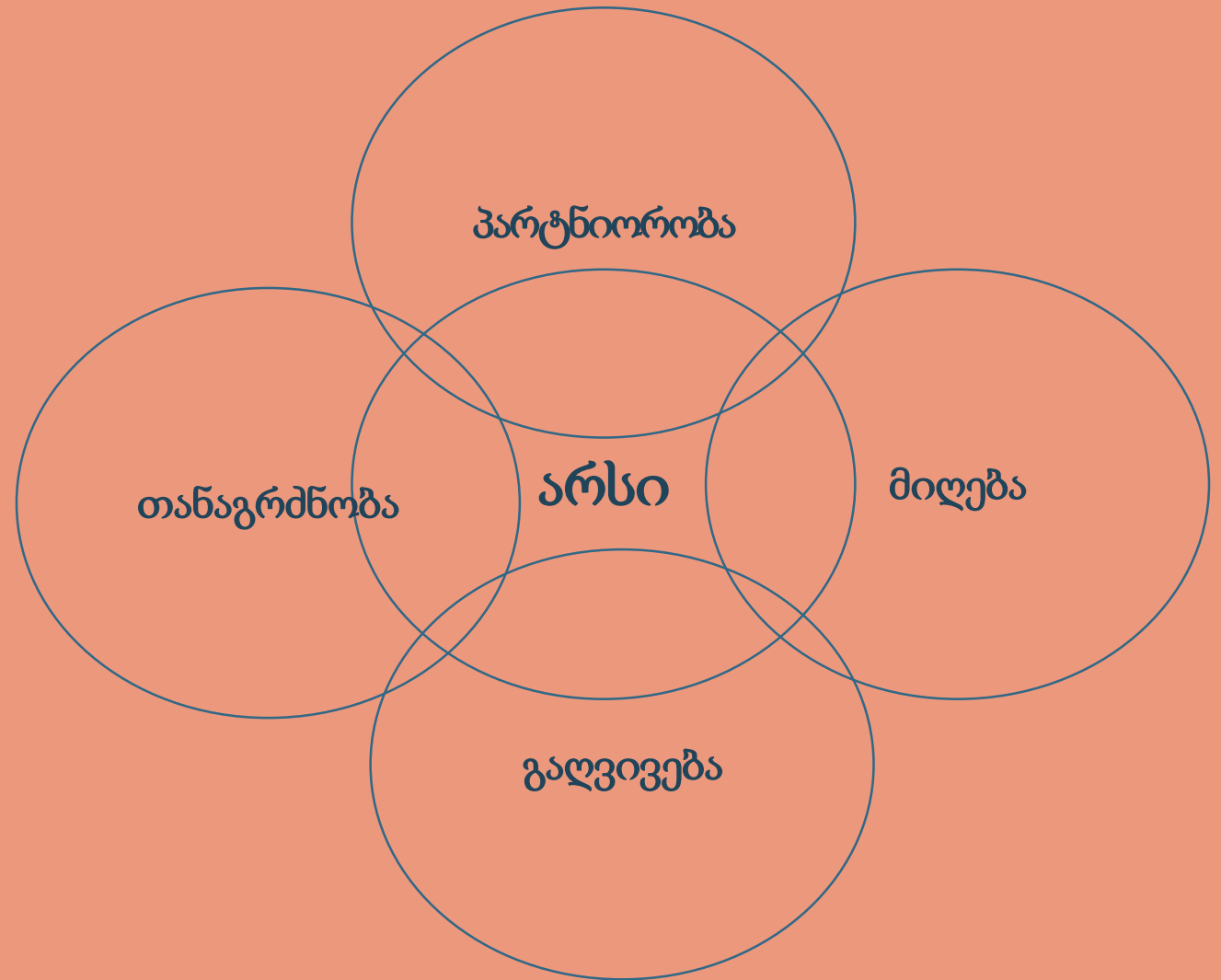
ავტონომია

აფირმაცია

ზუსტი ემპათია

თანაგრძნობა

გალვივება (Evocation)



პარტნიორობა

- მოტივაციური ინტერვიუება ხორციელდება „ვინმესთვის და მასთან ერთად“
- ადამიანები უეჭველად საკუთარი თავის ექსპერტები არიან.
- მათზე უკეთ მათ არავინ იცნობს.
- მოტივაციურ ინტერვიუებაში დამხმარე არის კომპანიონი, რომელიც შედარებით ნაკლებად მონაწილეობს საუბარში.
- მოტივაციური ინტერვიუების მეთოდი გულისხმობს უფრო გამოკვლევას, ვიდრე დარიგებას, უფრო ინტერესსა და მხარდაჭერას, ვიდრე დარწმუნებას, ან დასაბუთებას.
- თანამშრომლობა ცეკვას ჰგავს და არა ჭიდაობას (ჯეკ ალისონი).

მიღება

- **აბსოლუტური ღირებულება:** თითოეული ადამიანის თანდაყოლილი ღირებულებისა და პოტენციალის დაფასებას.
„უნარს, დაინახო ადამიანი ისეთი, როგორიც არის, გააცნობიერო მისი უნიკალური ინდივიდუალობა“.
- **ზუსტი ემპათია:** ემპათია არის სხვა ადამიანის ღირებულებათა სისტემის გაგების უნარი, და რწმენა იმისა, რომ სხვისი პოზიციის გაგება მნიშვნელოვანია.
- **ავტონომიის მხარდაჭერა:** თითოეული ადამიანის ავტონომიის, საკუთარი მიმართულების არჩევის ურყევი უფლებისა და უნარის დაფასებასა და პატივისცემას.
- **აფირმაცია:** ადამიანის ძლიერი მხარეებისა თუ ძალისხმევების დადგენასა და აღიარებას.



თანაგრძნობა

- იყო თანამგრძნობი, ნიშნავს, აქტიურად შეუწყო ხელი სხვის კეთილდღეობას, პრიორიტეტი მიანიჭო მის საჭიროებებს.
- არ არის საჭირო პირდაპირი მნიშვნელობით “ერთად ტანჯვა” საიმისოდ, რომ თანაგრძნობა გამოვიჩინოთ.
- თანაგრძნობის სულისკვეთებით მუშაობა ნიშნავს სწორი ღირებულებების ქონას, იმას, რომ ნამდვილად იმსახურებდეთ ნდობას.
- თანაგრძნობა, რომლითაც უნდა ხორციელდებოდეს მოტივაციური ინტერვიუება.

გაღვივება

- სხვებთან პროფესიული მუშაობის დროს მეტწილად, ემყარება იმას, რომ ადამიანს აკლია რაღაც, რაც უნდა შეიძინოს.

ფარული გზავნილი ასეთია: „მე მაქვს, ის რაც თქვენ გჭირდებათ და ვაპირებ, გადმოგცეთ“;

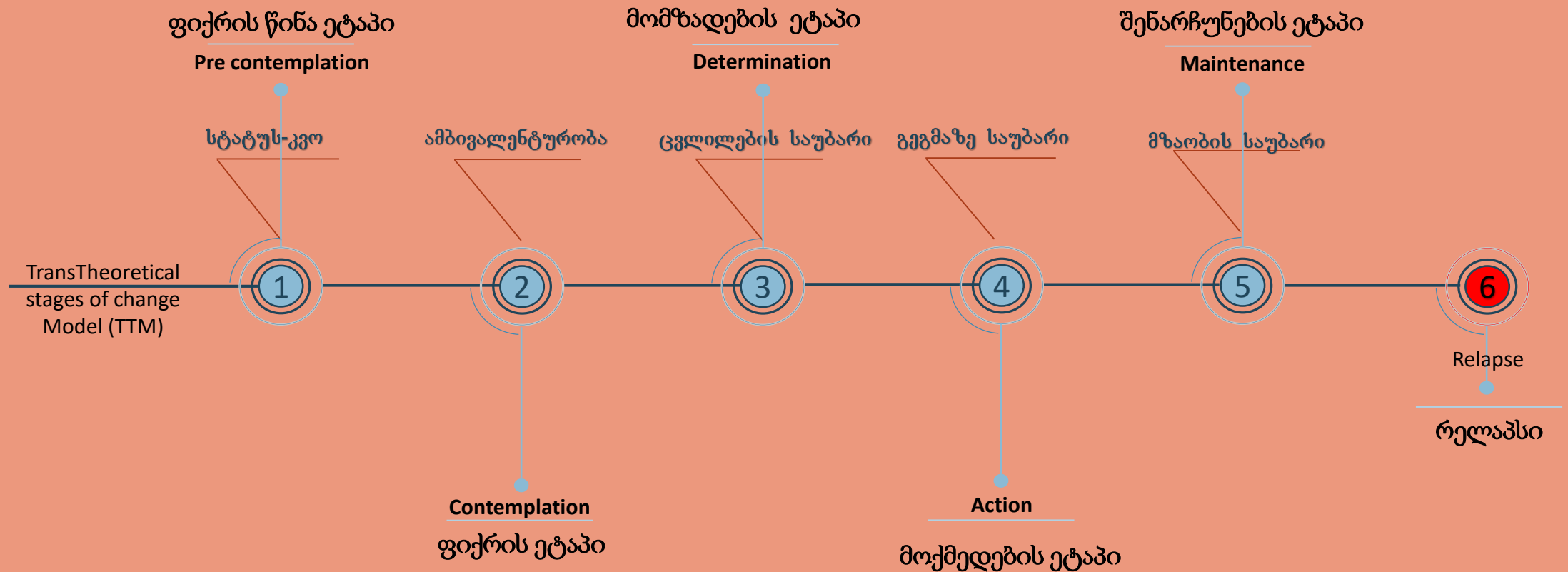
- შეფასება ხშირად არის ორიენტირებული ნაკლის აღმოჩენაზე, რომელსაც შემდეგ ჩვენი ძალისხმევით გამოვასწორებთ. როგორც წესი, არ მუშაობს, როცა საუბარი პიროვნულ ცვლილებას შეეხება.
- მოტივაციური ინტერვიუება იწყება ძალიან განსხვავებული, ძლიერ მხარეებზე ორიენტირებული წინაპირობით, რომ ადამიანებს თითქმის ყველაფერი აქვთ, რაც სჭირდებათ.
- თქვენი მიზანი კი ამ რესურსების გაღვივება და სამოქმედოდ გამოხმობაა.

ფარული გზავნილი ასეთია: „თქვენ გაქვთ, რაც გჭირდებათ და ჩვენ ერთად ვიპოვით მას“

საუბარი ცვლილების შესახებ

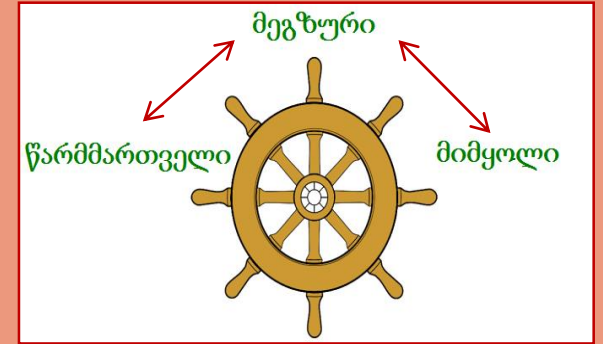
- სტატუს-კვო
- ცვლილებისთვის
მოსამზადებელი
საუბარი
- ცვლილების
მობილიზების საუბარი





კლიენტი ყველა საფეხურზე გადის ცვლილებების პროცესს

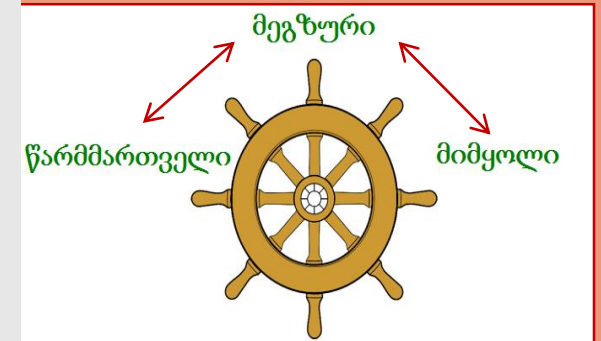
მოტივაციური ინტერვიუების ზოგადი სტილი არის მეგზურობა, რომელიც მდებარეობს წარმმართველ და მიმყოლ სტილებს შორის და აერთიანებს მათს ელემენტებს.



- მიყოლა – ბუნებრივი კომუნიკაციის სტილი, რომელიც გულისხმობს სხვისი გამოცდილების შესახებ საუბრის მოსმენას და მიყოლას საკუთარი მასალის ჩართვის გარეშე.
- მეგზურობა – ბუნებრივი კომუნიკაციის სტილი, რომელიც გულისხმობს, რომ ადამიანებს საკუთარი გზის პოვნაში უნდა დავეხმაროთ. იგი შეიცავს როგორც წარმმართველი, ისე მიმყოლი სტილის ელემენტებს.
- წარმართვა – ბუნებრივი კომუნიკაციის სტილი, რომელიც გულისხმობს თქმას, გაძღოლას, რჩევის, ინფორმაციის, ან ინსტრუქციის მიცემას

კომუნიკაციის თითოეულ სტილთან დაკავშირებული ზოგიერთი ზმნა

წარმმართველი სტილი	მეგზური სტილი	მიმყოლი სტილი
მართვა	თანხლება	მიშვება
ნების დართვა	გაღვივება	დასწრება
ბრძანება	დახმარება	რეაგირება
ჩატარება	გაღვიძება	ერთად ყოფნა
გადაწყვეტა	თანამშრომლობა	გაგება
განსაზღვრა	გამოვლენა	თანხლება
ხელმძღვანელობა	წახალისება	მიხვედრა
გაძლოლა	სწავლება	რწმენა
ადმინისტრირება	შთაგონება	მოსმენა
მითითება	აღძვრა	დაკვირვება
მიჩენა	მინიშნება	ნების დართვა
თავმჯდომარეობა	ზრუნვა	მიყოლა
წესების	მოტივირება	მასთან დარჩენა
დადგენა	შეთავაზება	დათანხმება
მიმართულების ჩვენება	მითითება	დარჩენა
წარმართვა	ჩვენება	დაინტერესება
პასუხისმგებლობის აღება	მხარდაჭერა	მოსმენა
მბრძანებლობა თქმა	გაყოლა	დაფასება



ცვლილების მიზანი – ცვლილების კონკრეტული მიზანი მოტივაციურ ინტერვიუებაში; როგორც წესი, ეს არის კონკრეტული ქცევის ცვლილება, თუმცა, შეიძლება, უფრო ფართო მიზანიც იყოს;

სტატუს-კვო – ამჟამინდელი მდგომარეობა ცვლილების გარეშე.

ამბივალენტურობა – ცვლილების მომხრე და მისი მოწინააღმდეგე მოტივაციების ერთდროული არსებობა.

ცვლილებისთვის მოსამზადებელი საუბარი – კლიენტის ცვლილების საუბრის სახე, რომელიც გამოხატავს ცვლილების მოტივაციას კონკრეტული განზრახვის ან პასუხისმგებლობის გარეშე;

მაგალითებია: სურვილი, უნარი, მიზეზი და საჭიროება.

ცვლილების მობილიზების საუბარი – კლიენტის ცვლილების საუბრის სახე, რომელიც გამოხატავს, ან გულისხმობს მოქმედებას ცვლილების მოსახდენად;

მაგალითებია: პასუხისმგებლობა, აქტივაციის ლექსიკა და ნაბიჯების გადადგმა.

რეზისტენტობა

- **უცვლელობის საუბარი** – კლიენტის ფრაზები, რომლებშიც გადმოცემულია, რომ იგი აწმყო მდგომარეობას ემხრობა და არ უნდა ცვლილების მიზნისკენ წასვლა.
- **უთანხმოება** – ინტერპერსონალური ქცევა, რომელიც ასახავს დისონანსს სამუშაო ურთიერთობაში. უცვლელობის საუბარი არ ნიშნავს უთანხმოებას; მაგალითებია: კამათი, შეწყვეტინება, უნდობლობა, იგნორირება

ამბივალენტურობა

- ამბივალენტურობა ჩვეულებრივი ეტაპია ცვლილებისკენ მიმავალ გზაზე.
- ამბივალენტურობა პროგრესია წინა მდგომარეობასთან შედარებით (რომელსაც „ფიქრისწინა“ ჰქვია ტრანსთეორიულ მოდელში), როდესაც ადამიანი ცვლილების აუცილებლობას ვერ ხედავს.
- ამბივალენტურობა გულისხმობს ურთიერთსაპირისპირო მოტივაციების ერთდროულად არსებობას და ამიტომაც არაკომფორტულ მდგომარეობას წარმოადგენს.
- წარმოიდგინეთ „ორ საყვარელს შორის გახლეჩის“ ემოციური არეულობა ან რაღაც ისეთის წყურვილი, რის მიღებასაც, წინასწარ იცით, რომ სავალალო შედეგები მოჰყვება.
- ამგვარ დამაბულობაში ყოფნის დისკომფორტი ზოგჯერ საკმარისია იმისთვის, რომ ადამიანმა ცვლილება გადაწყვიტოს.
- გამონათქვამი, რომელიც ცვლილებისა და შენარჩუნების საუბრის ხარეგია;
- თუ თქვენ გრძნობთ მის ნათქვამში ამბივალენტურობას, ესე იგი, ერთი ეტაპით მიუახლოვდა ცვლილებას.



MI უნარები

OARS - მიზნის მისაღწევი ნიჩბები:

- ღია კითხვები
- აფირმაცია
- რეფლექსია
- შეჯამება



OARS

კლიენტზე
ორიენტირებული
კომუნიკაციის
ძირითადი უნარი

ოთხი

ცვლილების
ძირითადი
ნიჩბები - ნავიგაცია

პროცესის
უნარები



ღია კითხვები

- მოტივაციურ ინტერვიუებაში კარგადაა გამოყენებული ღია კითხვები, რომლებიც დაფიქრების საშუალებას აძლევს ადამიანს.
- დახურული კითხვები გამოყენებულია ამის საპირისპიროდ და მხოლოდ მოკლე პასუხს საჭიროებს, რომელიც ინფორმაციის დასაზუსტებლად არის ეფექტური.
- შეკითხვების დასმის მთავარი ფუნქცია ინფორმაციის მოგროვება *არ არის*.
- კეთილგანწყობის მოპოვებისა და ფოკუსირების პროცესებში, ღია კითხვები გვეხმარება ადამიანის **შინაგანი მოტივაციის** გაგებაში, ხელს უწყობს თანამშრომლობითი ურთიერთობის დამყარებასა და საჭირო მიმართულების პოვნას.

ღია კითხვები

- ღია კითხვები ძირითად როლს ასრულებს **მოტივაციის გაღვივებაში** და ცვლილების მიმართულებით მოძრაობის კურსის **დაგეგმვაში**.
 - „როგორი შეიძლება იყოს თქვენი ცხოვრება 5 წლის შემდეგ?“
 - „თქვენი აზრით, საით მიჰყავხართ გზას, რომელსაც ახლა ადგახართ?“
 - „რა არის ის ხუთი რამ, რაც ყველაზე მეტად ღირებულია თქვენს ცხოვრებაში?“
 - „როგორ ფიქრობთ, რით შემოიძლია, დაგეხმაროთ?“
 - „სად ცხოვრობთ?“
 - „რამდენი ხანია, რაც თავს ასე გრძნობთ?“
 - „რამდენჯერ დარეკეთ?“
 - „სიგარეტს ეწევით?“
 - „თქვენი აზრით, შეგიძლიათ ამის გაკეთება?“
 - „ვისთან ერთად ცხოვრობთ?“
 - „ბოლოს როდის დალიეთ?“
 - „სად მოხდა ეს?“

აფირმაცია

- მოტივაციური ინტერვიუება კლიენტის საკუთარ პიროვნულ სიძლიერეს, ძალისხმევასა და რესურსებს ემყარება.
- სპეციალისტი პატივს სცემს კლიენტს ზოგადად და აფასებს მის პიროვნულ ღირებულებას, ზრდისა და შეცვლის უნარსა და ნებაყოფლობით არჩევანს.
- სპეციალისტი იგებს და კომენტარებს აკეთებს კლიენტის კონკრეტულ ძლიერ მხარეებზე, უნარებზე, კარგ განზრახვებსა და ძალისხმევებზე.
- ცვლილების წამომწყები არის კლიენტი და არა სპეციალისტი.

აფირმაცია

აფირმაცია აზროვნების ფორმაცაა

ინტერვიუერი გაცნობიერებულად ეძებს კლიენტის ძლიერ მხარეებს, კარგ ნაბიჯებსა და ზრახვებს.

გონების მომართვა „აქცენტი პოზიტივზე“ თავად არის ცალკე დისციპლინა.

თქვენ მართლაც ბევრი გიმუშავიათ ამ კვირაში!“ „თქვენ კარგი განზრახვა გქონდათ, თუმცა, ისე არ გამოვიდა, როგორც გინდოდათ“.

„შეხედეთ! რა კარგად გიმუშავიათ ჩანაწერებზე ამ კვირაში“. „გმადლობთ, რომ მოხვედით დღეს, თანაც ასე ადრე!“

„თქვენ ამ კვირაში იმედი გაგიცრუვდათ და მაინც შეძელით დაბრუნება. ძლიერი ნებისყოფა გქონიათ!“ „როცა გისმენთ, რამდენი რამ გადაიტანეთ, ვეჭვობ, მე იმდენისთვის გამეძლო, რასაც თქვენ გაუძელით. ძლიერი ადამიანი ხართ“.

„კეთილი იყოს თქვენი დაბრუნება! კარგია, რომ მოხვედით“. „საოცარი ადამიანი ხართ“.

აფირმაცია

აფირმაცია არის მოქმედებების დადებით ჭრილში წარმოჩენა. კლასიკური მაგალითია პროგრესის შესახებ ისეთი კომენტარები, როგორებიცაა, ვთქვათ, - „ჭიქა ნახევრად სავსეა“, როდესაც კლიენტი შეიძლება არასრულფასოვნებას განიცდიდეს:

„თავს ცუდად იმიტომ გრძნობთ, რომ გეგმა ვერ შეასრულეთ და ორი დღე გადაბმულად სვამდით. ამის გამო ფიქრობთ, რომ ჩაფლავდით. მე კი კარგად ვხედავ, როგორ განსხვავდება ეს სიტუაცია იმისგან, რითაც დავიწყეთ. ორი თვის წინ ყოველდღე სვამდით, თანაც დღეში 10-12 ჭიქას. ამ კვირაში ერთ დღეს ერთი ჭიქა დალიეთ, მეორე დღეს - ორი, შემდეგ კი ისევ დაუბრუნდით გეგმის შესრულებას. ესე იგი, ამ კვირაშიც კი ალკოჰოლის მოხმარება 96%-ით შეგიმცირებიათ და კვლავ დაბრუნებიხართ უმთავრეს მიზანს - საერთოდ აღარ დალიოთ. ასე არაა?“

რეფლექსია

- რეფლექსიური მოსმენა მოტივაციური ინტერვიუების ფუნდამენტური უნარია.
- რეფლექსიურ მსჯელობებს, რომლებიც კლიენტის აზრების გაგების მცდელობაა, აქვს მნიშვნელოვანი ფუნქცია, გაგვარკვიოს, სწორად ამოვიცანით თუ არა ეს აზრები.
- რეფლექსიური მსჯელობები ადამიანებს საშუალებას აძლევს, ხელახლა მოტივაციური ინტერვიუების მეთოდი მოისმინონ საკუთარი აზრებისა და გრძნობების შესახებ, თუნდაც სხვა სიტყვებით, და დაფიქრდნენ ამაზე.
- კარგი რეფლექსიური მოსმენა ადამიანს საუბრის, აღმოჩენისა და გათვალისწინების შესაძლებლობას უქმნის.
- ის აუცილებლად შერჩევითია იმ თვალსაზრისით, რომ ადამიანს ეძლევა საშუალება, თვითონ აირჩიოს, საუბრის რომელ ასპექტებზე გააკეთოს რეფლექსია.
- მოტივაციური ინტერვიუების გაღვივებისა და დაგეგმვის პროცესებში არსებობს მკაფიო ინსტრუქციები, რის შესახებ უნდა გაკეთდეს რეფლექსია და რას უნდა მიექცეს ყურადღება

რეფლექსია

- რეფლექსიური მოსმენის დასწავლადი უნარი („ზუსტი ემპათია“) მოტივაციური ინტერვიუების ოთხივე პროცესის საფუძველია.
- რეფლექსიური მოსმენის პასუხი წარმოადგენს ვარაუდს იმის თაობაზე, თუ რას გულისხმობდა ადამიანი.
- რეფლექსიები სიღრმის მიხედვით განსხვავდება და ვარირებს მარტივი გამეორებიდან რთულ რეფლექსიამდე და „აბზაცის გაგრძელებამდე“.

რეფლექსია

- რეფლექსიური მოსმენის დასწავლადი უნარი („ზუსტი ემპათია“) მოტივაციური ინტერვიუების ოთხივე პროცესის საფუძველია.
- რეფლექსიური მოსმენის პასუხი წარმოადგენს ვარაუდს იმის თაობაზე, თუ რას გულისხმობდა ადამიანი.
- რეფლექსიები სიღრმის მიხედვით განსხვავდება და ვარირებს მარტივი გამეორებიდან რთულ რეფლექსიამდე და „აბზაცის გაგრძელებამდე“.

შეჯამება

- შეჯამება არის რეფლექსია, რომელიც აგროვებს ადამიანის ნათქვამს და შეჯამებულს გადასცემს უკან.
- ეს მეთოდი გამოიყენება საუბრის დასასრულს, იმის გასახსენებლად, რა ითქვა.
- ის გვაძლევს საშუალებას, დავაკავშიროთ ახალი და ადრე განხილული მასალები.
- შეჯამება ერთი ამოცანიდან მეორეზე გადასვლის ფუნქციასაც ასრულებს.
- მოტივაციური ინტერვიუების კეთილგანწყობის მოპოვებისა და ფოკუსირების პროცესებში შეჯამება ხელს უწობს ურთიერთგაგებას და უჩვენებს კლიენტებს, რომ ყურადღებით უსმენდით მათ, იმახსოვრებთ და აფასებთ მათს ნათქვამს.
- შეჯამება გვაძლევს იმის შესაძლებლობასაც, რომ დავსვათ კითხვა: „კიდევ რა?“ და მივცეთ ადამიანს საშუალება, შეავსოს, რაც სპეციალისტს გამორჩა.
- გაღვივების პროცესში არსებობს გარკვეული მითითებები იმის თაობაზე, თუ რა უნდა შედიოდეს შეჯამებაში, რომ შეგროვდეს ცვლილების საუბრის შესახებ ინფორმაცია და გაგრძელდეს ცვლილების პროცესი.

შეჯამება

დაგეგმვის დროს, შეჯამება თავს უყრის ადამიანის მოტივაციას, განზრახვებსა და ცვლილების კონკრეტულ გეგმებს. შეჯამება სინამდვილეში გრძელი რეფლექსიაა.

„ერთი რამ, რაც იცით საკუთარი თავის შესახებ, ისაა, რომ ჟინიანი ხართ. თუ რაიმეს გაკეთებას გადაწყვეტთ, ახერხებთ კიდევ საქმის ბოლომდე მიყვანას. ამას გარდა, ძალიან ზრუნავთ საკუთარ ოჯახზე. ცდილობთ, დაიცვათ ისინი და არაფერი ავნოთ. ამასთან ერთად, თქვენ მეგობრული ადამიანი ხართ, ამას მეც ვხედავ. კარგი ხასიათი გაქვთ და ადვილად ახერხებთ ურთიერთობას სხვადასხვა ტიპის ადამიანებთან. კიდევ რა ძლიერი მხარეები გაქვთ?“

კეთილგანწყობის მოპოვება: კლინიკური მაგალითი

- ინტერვიუერი: გამარჯობა, ჯულია! გმადლობთ, რომ ადრე მოხვედით და მისაღებში ანკეტებიც შეავსეთ [აფირმაცია]. მე მათ გადავხედე და რამდენიმე შეკითხვა გამიჩნდა, რომლებსაც მოგვიანებით დაგისვამთ. მაგრამ ახლა უმჯობესია, დავიწყოთ და ვისაუბროთ იმაზე, თუ რამ მოგიყვანათ აქ. რა ხდება და როგორ ფიქრობთ, რით შეგვიძლია, დაგეხმაროთ? [ღია კითხვა].
- კლიენტი: ზუსტად არ ვიცი, რა ტიპის დახმარება შეგიძლიათ, მაგრამ ვგრძნობ, თითქოს ნაწილებად ვიშლები. ენერგია აღარ მაქვს. არ ვიცი, რა მემართება. შეიძლება, წამლები მჭირდება.
- ინტერვიუერი: თქვენ თავს ცუდად გრძნობთ და დაბნეული ხართ, იქნებ გაოცებულიც [რეფლექსია].
- კლიენტი: გაოცებული... დიახ, ასეა. ვერასოდეს ვიფიქრებდი, რომ ასეთი რამ დამემართებოდა.

კეთილგანწყობის მოპოვება: კლინიკური მაგალითი

სოციალური მუშაკი	გამარჯობა, ჯულია! გმადლობთ, რომ ადრე მოხვედით და მისაღებში ანკეტებიც შეავსეთ.	[აფირმაცია]
	მე მათ გადავხედე და რამდენიმე შეკითხვა გამიჩნდა, რომლებსაც მოგვიანებით დაგისვამთ. მაგრამ ახლა უმჯობესია, დავიწყოთ და ვისაუბროთ იმაზე, თუ რამ მოგიყვანათ აქ. რა ხდება და როგორ ფიქრობთ, რით შეგვიძლია, დაგეხმაროთ?	[ღია კითხვა]
კლიენტი:	ზუსტად არ ვიცი, რა ტიპის დახმარება შეგიძლიათ, მაგრამ ვგრძნობ, თითქოს ნაწილებად ვიშლები. ენერგია აღარ მაქვს. არ ვიცი, რა მემართება. შეიძლება, წამლები მჭირდება.	
სოციალური მუშაკი	თქვენ თავს ცუდად გრძნობთ და დაბნეული ხართ, იქნებ გაოცებულიც.	[რეფლექსია]
კლიენტი:	გაოცებული... დიახ, ასეა. ვერასოდეს ვიფიქრებდი, რომ ასეთი რამ დამემართებოდა.	

კეთილგანწყობის მოპოვება: კლინიკური მაგალითი

სოციალური მუშაკი	მაშასადამე, თქვენ დაბნეული ხართ, რადგან არ გესმით, რატომ აკეთებთ იმას, რასაც აკეთებთ. რა ხდება?	[რეფლექსია] [ღია კითხვა]
კლიენტი:	ახლახან დავშორდი მეგობარ მამაკაცს. მოკლედ, ერთად ვცხოვრობდით და ვფიქრობდი, რომ ვუყვარდი, მაგრამ უეცრად ძალიან შორს დაიჭირა ჩემგან თავი. აღარ მელაპარაკება და, მგონი, უკვე სხვასაც ხვდება. როცა ეს ვუთხარი, მიპასუხა, გაგიჟდიო.	
სოციალური მუშაკი	თქვენმა ნათქვამმა ისიც გააკვირვა.	[რეფლექსია, მიხვედრა].
კლიენტი:	კონტროლი დავკარგე. ვუყვროდი, ნივთებს ვესროდი.	
სოციალური მუშაკი	რას ესროდით?	[დახურული კითხვა]

კეთილგანწყობის მოპოვება: კლინიკური მაგალითი

კლიენტი	ჭიქებს... ჭურჭელს ნიჟარიდან. ყავადანს.	
სოციალური მუშაკი	გინდოდათ, მისთვის რაიმე დაგეშავებინათ.	[რეფლექსია]
კლიენტი:	არ ვიცი. კონტროლი დავკარგე. ასე არ ვიქცევი ხოლმე. ამის მოყოლისაც კი მრცხვენია.	
სოციალური მუშაკი	ძალიან გულწრფელი ხართ! [აფირმაცია]. მაშ, აქამდე მსგავსი არაფერი დაგმართიათ.	[რეფლექსია]
კლიენტი:	საქმეც ისაა, რომ დამმართია. ამის გამოც გადავწყვიტე აქ მოსვლა. იქნებ ის მართალია. შეიძლება, გიჟი ვარ.	
სოციალური მუშაკი	ეს აფეთქება, რაც თქვენ დაგემართათ, პირველი არ ყოფილა.	[რეფლექსია]
	კაცები უბრალოდ მაგიჟებენ ხოლმე. ეს მესამე ბიჭია, ვისთან ერთადაც ვცხოვრობ და ყველა შემთხვევა თითქმის ერთნაირად მთავრდება. როგორც ჩანს, ვინც უნდა მიყვარდეს, ისინი არ მიყვარდება.	
	თითქოს სულ ერთი და იგივე სცენარი მეორდება.	[რეფლექსია]

როლური თამაში



- 3 პირი ინაწილებს როლებს:

როლებში: ბავშვი, აღმზრდელი და დამკვირვებელი;

დავალება: აღმზრდელი შეეცდება მოტივაციური ინტერვიუების ტექნიკების გამოყენებით აწარმოოს ბავშვთან გასაუბრება. ბავშვის როლში მყოფი მონაწილე გაითამაშებს რომელიმე კონკრეტული ბავშვის ისტორიის შესაბამად. დამკვირვებელი მოინიშნავს მნიშვნელოვან საკითხებს.

დისკუსია:

როგორ გრძნობთ თავს საუბრის შემდეგ?

როგორ ფიქრობთ რას გრძნობს ბავშვები შეხვედრამდე, შეხვედრისას და შეხვედრის მერე?

რომელი ტექნიკა გამოიყენეთ ეფექტურად

რამ შეგიშალათ ხელი?

რა დასკვნები გამოიტანეთ?