

+ VEĎ MĚ VE TMĚ! TOMÁŠ KLUS ZAKUSIL ŽIVOT SLEPCŮ

PSYCHOLOGIE DNEŠ

Jste nerozhodní?
Poradí motivační rozhovory

**Ztrácíme
sebeozdravné
mechanismy**

Víš, co jíš?

Rozhovor
s antropoložkou jídla

**Štěstí
na dosah**

**Používáte
psychoappky?**

+ Cestujte,
poznávejte...
a zadarmo

Anorexie
Touha po kráse,
která zabíjí

PROČ SE MUŽI BOJÍ ZAMILOVAT

číslo 5, 24. ročník, cena 53 Kč, 2,62 eura, květen 2018

10 let bez diagnózy

Zpověď ženy s bipolární poruchou



ISSN 1212-9607
05
9 4771212196000



Nevíte, jak dál?

Pomohou motivační rozhovory

Napravování máme v genech, ale zkusme se v tomto ohledu krotit. Z hlediska podpory motivace ke změně chování není napravování výhodné.

změnil své chování. („Nekuř, jinak umřeš.“) Ale ve spojení s reflexem obhajování druhé strany vede napravovací reflex k situaci, kdy nabádáme, přesvědčujeme, informujeme a druhá strana reaguje tak, že říká, proč to či ono nejde. Napravování tak snižuje pravděpodobnost změny. Z pohledu motivačního rozhovoru je výhodnější, když o důvodech a odhodlání ke změně hovoří klient.

Předpoklady změny

Říká se, že „stačí jen chtít a všechno jde“, a když ne, tak dotyčný asi „dost nechce“. Tak jednoduché to ale není. Kromě „chtění“ je zde i další otázka. „Dokážu to? Je změna v mých silách?“ Subjektivně vnímaná důležitost změny a důvěra ve vlastní schopnosti ji uskutečnit jsou dvě odlišné charakteristiky. Pro úspěch změny je přitom nezbytné, aby byly obě přítomny v dostatečné míře. Většina lidí, kterým jejich chování přináší nějakou nepohodu, omezení či ztrátu, by změnu k lepšímu uvítala. Naráží ale obvykle na mnoho překážek, jejichž zvládnutí jim přijde příliš náročné nebo nemožné. Např. jak překonat svůj strach, nejistotu, stud... Existuje ale i opačná situace – že zdroje a důvěru k uskutečnění změny mám, ale nevnímám její potřebu dostatečně naléhavě. Jak takovému člověku pomoci? Vždy je důležité pozorně naslouchat a snažit se přesně porozumět tomu, co druhý sděluje. Máme tak lepší možnost hlouběji porozumět ambivalenci klienta, důvodům, které ho drží na místě, i těm, které jej motivují ke změně. Jedním z principů je tedy snaha o empatický vhléd a jeho vyjádření. Dalším principem je uvědomit si, že vnitřní motivace ke změně souvisí s uvědoměním rozporu mezi základními hodnotami v životě daného člověka a jeho aktuálním chováním, tj. mezi tím, co říká, že chce, a tím, co dělá. Cílem je, aby dotyčný sám sebe konfrontoval se situací, nikoliv někdo jiný. Chtít změnu je důležité, ale samo o sobě to nestačí. Úkolem a dalším principem je tedy podpora důvěry klienta ve vlastní schopnosti. Musíme mu pomoci, aby viděl svoje předchozí úspěchy, hledal poučení

z neúspěchů a našel vhodné způsoby, kterými je možné změnu uskutečnit. Musíme mu pomoci najít a využít podporu od okolí, plánovat dosažitelné cíle a odstraňovat překážky. A v neposlední řadě – musíme se vyhnout napravovacímu reflexu. Napravování máme v genech, ale zkusme se v tomto ohledu krotit. Z hlediska podpory motivace ke změně chování není napravování výhodné. Končí totiž u obhajování. A jak už víme, lidé mají tendenci věřit tomu, co sami říkají. A hovoří-li o tom, že změnu nechtějí nebo že ji nezvládnou, snižuje se pravděpodobnost, že ji uskuteční. Platí to ale i naopak. Hovoří-li o důvodech, proč je změna důležitá a jak by mohli postupovat, šance na změnu je větší. Lidé obvykle znají důvody a mají většinu zdrojů pro uskutečnění změn ve svém životě, efektivní pomoc spočívá v jejich nalézání a rozvíjení. »

Šárka Kubcová



FÁZE ZMĚNY

Změna je proces a její jednotlivé fáze můžeme popsat jako: fáze změny před uvažováním o změně, uvažování o změně, rozhodnutí a plánování, akce, udržení změny a relaps. Odrážejí míru uvědomění si rozporů mezi současným a žádoucím stavem (nízká: „je to v pohodě“, vyšší: „kouřím, a chtěla bych přestat“), míru sebedůvěry v to, že změnu dokážu realizovat (nízká: „ani na to nemůžu pomyslet“, vyšší: „tentokrát věřím, že to zvládnou“), míru připravenosti na změnu (nízká: „teď ještě ne“, vyšší: „mám chuť se do toho pustit hned“).

Použitá literatura:

Brehm, J. W. A Theory of Psychological Reactance. New York: Academic Press, 1966.
Soukup, J. Motivační rozhovory v praxi. Praha: Portál, 2014.