

بناام خدا

# مصاحبه انگیزشی

دکتر آناهیتا بابک

استادیار گروه پزشکی اجتماعی و خانواده

# معرفی مورد

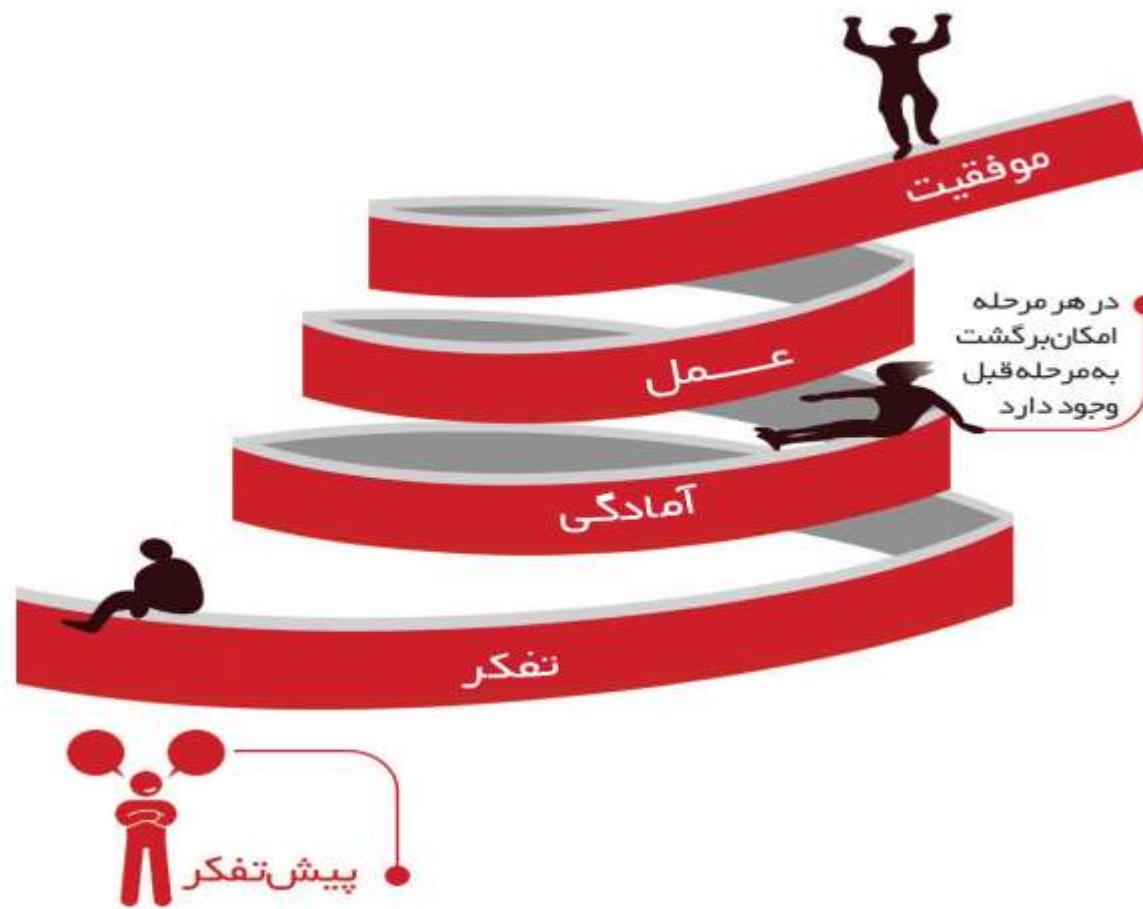
---

آقای حسینی ۵۴ ساله روزانه ۱۰ نخ سیگار می کشد و چاق است. اخیراً به دنبال درد قفسه سینه آنژیوگرافی کرده و متوجه گرفتگی عروق شده است. وی بسیار ترسیده. پزشک به او اکیدا توصیه ترک سیگار و کاهش وزن نموده. آقای حسینی بارها این توصیه ها را شنیده و از خطرات آن آگاه است ولی تمایلی برای ترک سیگار ندارد و اقدامی جهت کاهش وزن انجام نداده. او احساس درماندگی می کند. پزشک هم از توصیه های مکرر بدون نتیجه احساس درماندگی می کند.

## ادامه معرفی مورد

- این یک مشکل شایع است. کمتر از ۲۰ درصد از کل جمعیت در خطر، برای تصمیم به تغییر رفتار در هر زمان آماده هستند.
- بیماران نقش سبک زندگی سالم (تغذیه مناسب، فعالیت فیزیکی، ترک سیگار، ...) در پیشگیری و درمان بیماری های مزمن را می دانند ولی تمایلی به تغییر رفتار ندارند.
- انگیزش عامل کلیدی در تغییر رفتار موفقیت آمیز است.
- یافتن انگیزه برای تغییر رفتار ناسالم و حفظ رفتار سالم سخت تر از چیزی است که به نظر می رسد.
- تغییر یک فرایند چندمرحله ای و تکرارشونده است.
- هدایت فرد برای تغییر رفتار بسیار مشکل است ولی مصاحبه انگیزشی یکی از تکنیک هایی است که این روند را تسهیل می کند.

# چرخه مراحل تغییر



# مصاحبه انگیزی

- برای پایبندی به درمان ها و تغییر رفتارهای طولانی مدت، فرد به انگیزش نیاز دارد.
- یکی از مداخلات اصلی برای ایجاد انگیزش، انجام مصاحبه انگیزی است.
- یک شیوه مصاحبه بیمار محور است برای ایجاد تغییر رفتار.
- در این روش میزان آمادگی فرد برای مشارکت در رفتاری هدفمند مانند ترک سیگار یا انجام فعالیت بدنی تعیین می گردد و فرد برای تغییر رفتار متعهد می شود.
- مشاور باید جوی صمیمی و همدلانه ایجاد کند تا به فرد امکان دهد احساسات تردیدآمیز در مورد تغییر را شناسایی کند.
- به بیمار اجازه داده می شود دودلی خود را کشف و برطرف کند.

# روح (مبانی) مصاحبه انگیزشی

□ مصاحبه انگیزشی تکنیکی برای فریب افراد در انجام دادن آنچه نمی‌خواهند، نیست. بلکه روش و سبک بالینی ماهرانه‌ای، برای فراخوانی و استخراج انگیزه‌های خوب بیماران به قصد ایجاد تغییر رفتاری در جهت سلامتی آنان است.

□ این روش بالینی بیشتر راهنمایی کردن است تا ارائه دستورالعمل، بیشتر چرخیدن و همراهی با بیمار است تا مقابله با وی و بیشتر گوش دادن با حداقل صحبت است.

□ جوهره و ماهیت کلی این روش مشارکت و سهیم شدن، فراخوانی و احترام به خودمختاری بیمار است.

# اجزاء و ویژگی های اصلی مصاحبه انگیزشی

**مشارکت:** مصاحبه انگیزشی به تشریک مساعی بین بیمار و مشاور متکی است.

**فراخوانی:** کمک به بیمار برای درک و تشخیص دلایل خود برای تغییر رفتار. امکان رفع دودلی بیمار با تقویت change talk (صحبت معطوف به تغییر) و سرکوب sustain talk (صحبت معطوف به عدم تمایل برای تغییر)

**دلسوزی، شفقت، هم دردی:** آنچه برای بیمار بهترین است انجام دهید.

**پذیرش:** پذیرش بیمار، انتخاب هایش، و ظرفیت عملی او. پرهیز از قضاوت کردن. احترام و حمایت از اتونومی بیمار. تشخیص تلاشها و جنبه های مثبت وی. اولویت بندی نقطه نظرات بیمار و پرسیدن سوالات هدفمند جهت درک بهتر علائق، نظرات و باورهای وی.

# فازهای مصاحبه انگیزشی

---

□ در فاز اول، مهارتها و اصول مصاحبه انگیزشی به ایجاد تردید در فرد جهت تغییر رفتار منجر می شود بدون اینکه تاکید مستقیمی بر چگونگی تغییر داشته باشد.

□ در فاز دوم هنگامی که مراجع آمادگی تغییر کردن را بدست آورد گفتگو به بحث تبدیل میشود تا راه حلهایی برای تغییر توسط خود فرد پیشنهاد شود.



# اصول مصاحبه انگیزشی

---

□ موازی بودن با مقاومت

□ همدلی کردن

□ خودداری از بحث کردن

□ ایجاد اختلاف و تعارض

□ حمایت از خودکارآمدی

# الف) موازی بودن با مقاومت

□ تمایل شدید برای درست و مرتب کردن امور، بهبودی و شفا، پیشگیری از صدمات و آسیب‌ها و ارتقاء سطح رفاه و آسایش مراجعان

□ "بایست! برگرد! راه بهتری هم وجود دارد!"

□ انسان در برابر هر نوع اجبار و متقاعدسازی، به صورت طبیعی مقاومت نشان می‌دهد. این وضعیت به خصوص در مواردی صادق است که فرد درباره موضوعی دوسوگرایی داشته باشد.

□ مقاومت یعنی فرد اطلاعات جدید را باور ندارد و با نفی کردن، سرزنش کردن، بهانه آوردن، کم اهمیت جلوه دادن، بحث کردن، نادیده گرفتن و به چالش کشیدن موضوع در برابر اطلاعات جدید مقاومت می‌کند.

# موازی بودن با مقاومت (ادمه)

□ شایعترین علت ایجاد مقاومت این است که مشاور آمادگی بیمار را برای تغییر بیش از آنچه هست، تصور می کند.

□ مشاور نباید به صورت مستقیم در برابر مقاومت فرد بایستد، باید با آن بچرخد و یا با آن جریان داشته باشد، در غیر این صورت فرد را از مسیر تغییر رفتار دور تر می کند. مقاومت پیامی برای تغییر راهبرد مشاور است. باید دیدگاه جدید درپیش گرفته و از تحمیل کردن راهبرد خودداری کند.

□ توصیه‌هایی برای رفتار صحیح را کنار بگذارید. این بیمار است که باید استدلال برای تغییر را بر زبان آورد.

# مثال

**درمانگر:** خوب می‌دانید اگر تصمیم بگیرید ورزش و فعالیت بدنی بیشتری داشته باشید، نه تنها به روند بهبودی زانو بلکه به کاهش وزن خود نیز کمک می‌کنید. از طرفی وضعیت خلقی خود را هم بهبود می‌بخشید. انجام فعالیت‌های ورزشی به افراد کمک می‌کند تا اندامی متناسب و احساس بهتری داشته باشند.

**بیمار:** بله، همه چیزهایی را که گفتید، می‌دانم. اما ایده شما هیچ کمکی به من نمی‌کند. علی‌رغم همه علم و دانشی که دارید، مادامی که زانویم آسیب‌دیده باشد، حتی شیوه‌های بسیار خوب مانند شنا هم صدمه و آسیب بیشتری به من وارد خواهد کرد.

# ب) همدلی کردن

- توانایی همدلی کردن مراقب سلامت از نکته های اساسی و محوری مصاحبه انگیزشی است، زیرا در مصاحبه انگیزشی ایجاد و نگه داشتن آرامش فرد ضروری است.
- همدلی نیازمند گوش دادن ماهرانه برای درک احساسات و نقطه نظرهای فرد بدون قضاوت کردن، نقد کردن، برچسب زنی یا سرزنش کردن وی است.
- باید به عقاید فرد احترام گذاشت، چون باعث ایجاد رابطه ای مؤثر بین مراقب بهداشت و مراجع می شود و عزت نفس فرد را برای تغییر رفتار افزایش میدهد.
- دودلی مراجع طبیعی است. مشاور باید نشان دهد دیدگاه او را درک می کند.

# پ) خودداری از بحث کردن

---

□ مقاومت فرد در برابر تغییر، به میزان زیادی تحت تأثیر پاسخ ها و واکنش های مشاور است.

□ مشاور باید از هر گونه بحث کردن پرهیزد.

□ تأکید مصاحبه باید بر این باشد که به فرد کمک شود تا مشکلات شناختی خویش را شناسایی کند، نه اینکه فرد در طی مصاحبه محاکمه شود.

□ بحث نه تنها سازنده نیست، بلکه مخرب است. به طوری که دفاع کردن سبب افزایش مقاومت در مراجع می شود.

# ت) ایجاد تعارض

□ انگیزش مورد نیاز برای تغییر کردن، زمانی ایجاد می شود که فرد اختلافی بین رفتار فعلی و اهداف مهم شخصی خود پیدا کند.

□ این اهداف باید مختص خود فرد باشند نه مراقب یا مشاور، در غیر این صورت فرد احساس خواهد کرد که روند تغییر رفتار به او تحمیل شده است و در برابر تغییر رفتار مقاومت می کند.

□ مثلاً از فرد بپرسیم از نظر وی، در مورد رفتارش چه چیزهای مثبت یا منفی در راستای رسیدن به اهداف و آرزوهایش وجود دارد؟

# ث) حمایت از خودکارآمدی

□ هدف کلی مصاحبه انگیزشی، افزایش اطمینان فرد نسبت به توانایی خودش، جهت موفقیت در تغییر رفتار و غلبه بر موانع است.

□ باید کمک کنیم فرد اهداف منطقی و دست یافتنی انتخاب کند.

□ حمایت از خودکارآمدی موجب میشود فرد توانایی تغییر در خود را باور کرده، انگیزه وی را به میزان زیادی افزایش میدهد.

□ مراجع باید بپذیرد که خود مسئول انتخاب و اجرای تغییر است.



# سه سبک ارتباطی

---

تصور کنید در کنار یکی از دوستان نزدیک خود نشسته‌اید تا درباره موضوعی که باعث اضطراب وی گردیده، صحبت کنید. او مشخصاً در مورد این مسئله که "آیا با فردی که سالهاست با او زندگی کرده باقی بماند یا نه" دچار آشفتگی و سردرگمی است.

**به سوال وی چگونه پاسخ می‌دهید؟**

# انواع رویکرد به سوال

□ به دقت گوش داده و در حین بیان داستان زندگی وی، موضوع را دنبال کنید و همان طور که فرد، کارهایی که می‌خواهد انجام دهد، ردیف می‌کند، همدلی کننده و حمایت‌گر باشید. هیچ پاسخی به او ارائه ندهید. بیشتر سعی کنید در سفری که فرد به صراحت شروع کرده، یک همراه و همسفر خوب باشید. **(پیگیری)**

□ به عنوان دوست صمیمی توصیه مشخص ارائه کنید. دلایل این پیشنهاد را توضیح دهید. در پایان امیدوارید فرد را از مخمصه و گرفتاری درآورده و به او کمک کرده باشید تا در مسیری سالم‌تر، بهتر و شادتر حرکت کند. **(رهنمودی)**

□ رویکرد سوم بین این دو وضعیت قرار دارد، در واقع ترکیبی از تعدادی ویژگی‌های خوب هر دوی آنهاست. با دقت و همدلی به او گوش می‌دهید تا شرایط سخت او را درک کنید. در خصوص گزینه‌ها و راه‌حل‌های احتمالی این مشکل که مد نظر اوست، از وی می‌پرسید. آنگاه هر دو با هم ابعاد مثبت و منفی (سود و زیان) هر یک از گزینه‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهید. **(راهنمایی)**

# سبک پیگیری

□ در سبک پیگیری نقش گوش دادن برجسته و کاملاً مشخص است.

□ گوش دادن خوب شامل آموزش خوب، دستور و هدایت، موافقت و مخالفت، ترغیب و تشویق، توصیه، تذکر و تجزیه و تحلیل نیست.

□ در گوش دادن دستور کار دستیابی به چیزی نیست بلکه بیشتر درک و نگرستن دنیا از چشم دیگران است.

□ ارتباط با موضوع تغییر رفتار: سبک پیگیری این پیام ارتباطی را منتقل می کند:

□ نمی خواهم به تو فشار بیاورم تا تغییر کنی، به خردمندی تو در خصوص خودت اعتماد دارم و اجازه می دهم تا در مورد این موضوع باشیوه و سرعت خاص خود حرکت و کار کنی.

# سبک دستورالعملی یا رهنمودی

□ حداقل برای مدتی مسئولیت را بر عهده می گیرید.

□ این سبک، نوعی ارتباط نابرابر از نظر قدرت، اقتدار، مهارت و دانش را به نمایش می گذارد. گاهی این رویکرد، می تواند زندگی را نجات دهد.

□ در ارتباط با موضوع تغییر رفتار، سبک دستوری این پیام را منتقل می کند که:

□ «می دانم چگونه می توانید این مشکل را حل کنید، می دانم، چه کاری باید انجام دهی.»

# سبک راهنمایی

---

□ راهنمایی کمک می کند تا مسیر خود را پیدا کنید.

□ این قدرت و اقتدار در سبک راهنمایی نیست که از فرد بخواهد چیزی را ببیند یا انجام دهد.

□ این خود فرد است که تصمیم می گیرد کجا برود و از این روست که فرد راهنمای خبره و باهوشی را اختیار کرده تا او را در رسیدن به مقصد کمک کند.

# ترکیب و همسان سازی

- در جریان شرایط بسیار وسیع و گسترده ای که در کار بالینی مراقبت های بهداشتی روزانه با آن مواجه هستید، جایی برای هر سه سبک وجود دارد.
- فرد حرفه ای ماهر، شخصی است که بسته به بیمار و موقعیت، قادر باشد به طور انعطاف پذیری در بین این سه سبک ارتباطی، به تناوب جابجا شود.
- مصاحبه انگیزشی شکل اصلاح شده ای از سبک راهنمایی است.
- فرد حرفه ای با استفاده از مصاحبه انگیزشی، گفتگوها را به موازات و در جهت سبک راهنمایی هدایت می کند و توجه خاصی به این نکته دارد که چگونه می توان به بیمار کمک کرد تا خود در مورد تغییر رفتار، تصمیم بگیرد.

# مثالی از سبک رهنمودی نه چندان خوب و سبک رهنمودی

---

بهرتر

# انجام مصاحبه انگیزشی

---



# چهار مرحله مصاحبه انگیزشی

---

□ درگیر کردن بیمار

□ تمرکز

□ فراخوانی

□ برنامه ریزی

# ۱- درگیر کردن بیمار

---

❖ پرسیدن سوالات باز

❖ تایید

❖ بازتاب

❖ جمع بندی و خلاصه کردن

# ۱- الف) پرسیدن سوالات باز

## نمونه های سوال باز:

امروز برای چه کاری مراجعه کردین؟

تغییر رژیم غذایی چرا برای شما اهمیت دارد؟

استرس خود را چطور مدیریت می کنید؟

اگر بخواهید سیگار را ترک کنید چگونه انجامش می دهید؟

## نمونه های سوال بسته:

امروز برای ترک سیگار مراجعه کرده اید، درسته؟

آیا رژیم غذایی برای شما مهم است؟

برای کنترل استرس پیاده روی می کنید؟

دوست دارید آدامس نیکوتین را امتحان کنید؟

# ۱-ب) نمونه هایی از تایید کردن بیمار

---

شما خوب از خانواده خود مراقبت می کنید.

خوبه که شما از پیاده روی لذت می برید.

شما با اراده هستید و به سختی می توان از هدفتان منصرفتان کرد.

شما در این شرایط خیلی خوب خودتان را مدیریت کردید.

من شهادت شما برای دریافت کمک را تحسین می کنم.

# ۱-ج) نمونه هایی از بازتاب صحبت ها و احساسات بیمار

□ درمانگر: ممنونم که امروز مراجعه کردین. مراقب سلامت با من کمی در مورد شما صحبت کرده و اینکه احتمالا مشتاق ترک سیگار هستید. چرا خودتون به من نمیگین برای چی مراجعه کردین؟

□ بیمار: خوب راستش دوست دارم سیگارو ترک کنم و مدتی هم هست که دارم بهش فکر می کنم ولی مطمئن نیستم که بتونم.

□ بازتاب ساده: پس شما دوست دارید سیگارو ترک کنید و مدتی هم هست که بهش فکر می کنید.

□ بازتاب پیچیده:

✓ شما واقعا استرس دارید و نگرانید که تنها زمانهایی رو که می تونین در خلوت خودتون باشین از دست بدین.

✓ ترک سیگار می تونه مشکل باشه و شما متوجه شدین که به نفع خانوادتون هست.

✓ به نظر میرسه خلی نگرانین.

# ۱-د) جمع بندی و خلاصه کردن

□ جهت اطمینان از شفاف بودن مصاحبه و درک کامل طرفین کاربرد دارد.

➤ بذارین ببینم تا حالا چی فهمیدم

➤ پس شما از طرفی احساس می کنید ... ولی از طرف دیگه ...

➤ چیزی رو از قلم ننداختم؟

➤ چیز دیگه ای هست بخواهید بگین؟

□ جمع بندی بیمار را به ادامه همکاری تشویق می کند.

## ۲- تمرکز

- درمانگر و بیمار هر دو باید بدانند به کدام سمت می روند. اهداف به وضوح بیان شود و بر آن متمرکز شوند.
- نقشه راه با درخواست از بیمار برای در نظر گرفتن تمام موضوعاتی که تمایل دارد مورد بحث قرار گیرد شروع می شود.
- لیستی از تمام گزینه های ممکن برای صحبت ایجاد می کند. از اتونومی بیمار حمایت می کند.
- درمانگر به بیمار اجازه می دهد سود و زیان هر دو طرف نتیجه احتمالی را مشخص کند (مثلا ترک یا عدم ترک سیگار - کاهش یا عدم کاهش وزن). می توان جدول **decisional balance** را با بیمار تکمیل کرد.
- به این منظور سود/مزایا و هزینه/معایب هر قسمت (ایجاد تغییر / عدم ایجاد تغییر) را لیست می کند و این جدول را به عنوان راهنمای مصاحبه در مرحله بعد و تمرکز بر فرایند بکار می بریم.

## ۳- فراخوانی

□ مفاهیم “change talk” و “sustain talk” به توضیح دو سوی دودلی کمک می کند: دلایل تغییر و دلایل عدم تغییر

□ change talk انگیزه درونی بیمار برای تغییر را به زبان می آورد.

□ Sustain talk مجادله بیمار برای حفظ وضعیت موجود است. یک رفتار طبیعی است که در روند تغییر باید انتظارش را داشته باشیم. وقتی اتفاق می افتد که بیمار کشمکش و تضاد درونی (دودلی - دوسوگرایی) برای تغییر رفتار دارد.

□ اگر تغییر، با امیال، آرزوها و ارزش های شخصی بیماران هماهنگ و هم جهت باشد، آنان خود در خصوص تغییر صحبت می کنند. به عبارت دیگر، وظیفه اصلی این است که به جای مقاومت، صحبت معطوف به تغییر را از بیمار فراخوانی کنید.



# مثال هایی از دوسوگرایی

✓ نیاز دارم مقداری از وزنم را کاهش دهم **ولی** از ورزش و فعالیت بدم می آید.

✓ می خواهم بلند شده و راه بروم **ولی** این کار باعث اذیت و آزارم می شود.

✓ باید سیگار را ترک کنم **ولی** به نظر می رسد نتوانم این کار را انجام دهم.

✓ قصدم این است داروهایم را مصرف کنم **ولی** فراموش می کنم.

□ علامت و نشانه ای که دوسوگرایی را نشان می دهد کلمه «**ولی**» است که در بین جملات دیده می شود.

□ با ۲ سوال می توان دودلی را تشخیص داد: چه چیز این رفتار را دوست داری؟ چه چیزش را دوست نداری؟ (آیا باعث

نگرانی تان می شود؟)

# گوش دادن به قصد یافتن صحبت معطوف به تغییر

□ اولین قدم در کمک به بیمارانی که با آنها در مورد تغییر گفتگو می کنید این است که قادر باشید در هنگام گوش دادن به صحبت های بیمار، صحبت های معطوف به تغییر را شناسایی کنید.

□ به پاسخ های احتمالی از جانب دوست تان که از وی درخواست کمک کرده بودید، توجه کنید:

□ بله مایلیم. ممکن است بتوانم. ای کاش بتوانم. سعی می کنم انجام دهم. اگر بتوانم کمک می کنم. قول می دهم فردا انجام دهم. مدنظر و توجه ام هست.

□ هر یک از پاسخ های فوق چه پیامی منتقل می کند؟ چه قدر احتمال دارد دوست شما واقعاً چیزی را که از وی درخواست کرده بودید، پیگیری کرده و انجام دهد؟

# صحبت معطوف به تغییر

□ با گوش دادن دقیق به آنچه بیماران می گویند، می توانید بگوئید چه قدر احتمال تغییر وجود دارد. علاوه بر این، وقتی صحبت معطوف به تغییر را از لابلای صحبت های بیمار می شنوید، نشان می دهد مسیر درستی را در پیش گرفته اید.

□ صحبت معطوف به تغییر دقیقاً چیست؟

□ وقتی با بیماری در مورد تغییر رفتار گفتگو می کنید، ممکن است شش مطلب مختلف را بشنوید، یعنی شش نوع صحبت معطوف به تغییر متفاوت وجود دارد.

# ۱- تمایل Desire

- اولین نکته در صحبت معطوف به تغییر، تمایل به تغییر است. واژه تمایل به خواستن، دوست داشتن و آرزو اشاره دارد. این عبارات چیزی را می گویند، که فرد می خواهد.
  - ✓ ای کاش می توانستم، کمی وزن کم کنم.
  - ✓ می خواهم از شر درد خلاص شوم.
  - ✓ توصیه مبنی بر فعالیت بدنی بیشتر را دوست دارم.
- عبارات نشان دهنده تمایل اولویت فرد مبنی بر تغییر یا حفظ وضعیت بینابینی فعلی را بیان می کند.

## ۲- توانایی Ability

□ آنچه را فرد به عنوان توانایی درونی خود برای تغییر درک می کند آشکار می سازد. این جا عبارت اصلی واژه

توانستن و نمونه شرطی آن اگر بتوانم است.

✓ فکر می کنم هر دو هفته یک بار بتوانم بیایم.

✓ احتمالاً بتوانم بعد از شام بیرون قدم بزنم.

✓ ممکن است قادر باشم کمی وزنم را کاهش دهم.

□ صحبت معطوف به تغییر با محتوای توانایی می تواند توانایی و قدرت انگیزشی را نیز منتقل نماید. مثلاً عبارت

"مطمئناً می توانم" از عبارت "شاید بتوانم" اطمینان بیشتر را نشان می دهد.

## ۳- دلایل Reason

□ صحبت معطوف به تغییر می تواند بیان کننده علل و دلایل خاص یک تغییر معین باشد.

✓ مطمئنم اگر مرتب ورزش کنم احساس بهتری خواهم داشت.

✓ می خواهم سلامتم رو بدست بیارم تا بزرگ شدن نوه هایم را ببینم.

✓ درد مرا از پیانو نواختن باز می دارد.

✓ ترک سیگار برای سلامتی ام خوب است.

## ۴- نیاز Need

□ زبان دستوری از نیاز و ضرورت حکایت می کند. واژه ها و افعال شاخص در اینجا عبارتند از: نیاز، اجبار،

باید که، بهتر است که و ....

➤ باید کمی با آرامش بخوابم.

➤ باید تغذیه خوبی داشته باشم تا وضعیت قند خونم بهتر بشه.

➤ واقعاً نیاز دارم فعالیت ورزشی و بدنی بیشتری داشته باشم.

# DARN

❖ چهار نوع اول صحبت معطوف به تغییر را می توان به وسیله علامت اختصاری یا سرواژه DARN نمایش داد.

❖ دو سوگرایی اغلب حاوی تعارض بین این چهار نکته مهم انگیزشی یعنی، تمایل، توانایی، دلایل و نیاز است.

❖ **"دوست دارم سطح چربی و کلسترول خونم را کاهش دهم(تمایل) ولی تخم مرغ و پنیر را خیلی دوست دارم"**

❖ این ها اشکال قبل از تعهد صحبت معطوف به تغییر هستند که منجر به جهت گیری تغییر می شوند ولی خود به تنهایی ماشه چکان یا آغازگر تغییر رفتاری نمی توانند باشند.

➤ گفتن «می خواهم» به معنی انجام آن کار نیست.

➤ گفتن «می توانم» به معنای خواهان و داوطلب بودن نیست.

➤ «بیان دلایل برای تغییر» به معنای موافقت برای انجام آن کار نیست.

➤ گفتن «نیاز دارم که» به معنای تصمیم دارم که نیست.



# ۵- تعهد و التزام عملی

فعل اصلی در اینجا، خواستن، قصد و اراده است

## سطح تعهد بالا

❖ می خواهم توصیه شما برای اقدام بعد را بشنوم.

❖ قول می دهم....

❖ تعهد می کنم....

❖ آماده ام قدم های روزانه ام را با گام شمار پیگیری کنم.

❖ قصد دارم یا در نظر دارم..

## سطح تعهد پایین تر

❖ درباره آن فکر خواهم کرد

❖ به آن توجه کرده و آن را مدنظر قرار خواهم داد

❖ در نظر دارم که

❖ امیدوارم که

❖ سعی خواهم کرد

## ۶- پای گذاشتن (شروع)

- این عبارات نشان دهنده این است که فرد قدم هایی را به سمت تغییر برداشته است ولو با تاخیر. فرد کاری انجام داده است که او را در جهت مسیر تغییر به حرکت واداشته است.
- دو روزی را طی این هفته بدون نوشیدن مشروبات الکلی گذرانده ام.
  - کتابی در مورد ورزش های هوازی از کتابخانه به امانت گرفته ام.
  - بجای ۱۰ نخ، روزی ۴ نخ سیگار می کشم.
  - بجای سرخ کردن غذا، فقط اونو کمی تفت میدم.

# هشدار

❖ عباراتی نظیر آن چه در زیر آمده می تواند باعث بروز برخی تردیدها در بیمار شود.

➤ بله ولی آیا آن را خوانده اید؟ (منظور همان کتاب امانت گرفته شده در خصوص ورزش های هوازی است).

➤ سیگار را کم کردی کاملا که کنار نداشتی درسته؟

این چنین اعمال و رفتارها در بردارنده قدم هایی است که در جهت تغییر و رفتارهای آزمایشی برداشته شده است و باید این اعمال و رفتارها مورد تشویق واقع شوند.

# نگران نشوید

در مورد طبقه بندی صحبت های معطوف به تغییر و قراردادان صحبت های بیمار در یک طبقه خاص و مناسب نگران نباشید. عبارات بیمار می تواند شامل دو یا بیشتر از دو تا از این عناصر باشد.

- ای کاش می توانستم سیگار کشیدن را ترک کنم (تمایل) چون در آن صورت دندان های سفیدتری خواهم داشت (دلیل).
- باید برای دستیابی به وزن گذشته کاری انجام دهم و فکر می کنم می توانم (نیاز، توانایی و دلیل)

## نکته مهم:

گوش های خود را نسبت به صحبت های معطوف به تغییر تیز کنید تا وقتی شنیدید، آنها را شناخته، تصریح و تصدیق کنید.

# کدام عبارت بر صحبت برای تغییر دلالت دارد؟

---

- من واقعا می خوام بهتر بتونم محدودیت هایی برای مقدار خوراکم تعیین کنم.
- خوب من می دونم که کاهش وزن مهمه ولی وضع من خیلی بد نیست. شاخص توده بدنی من فقط ۲۹ هست.
- نگرانم اگه زودتر شروع به وزن کم کردن نکنم دیگه هیچ وقت نتونم.
- به نظر می رسه مقدار زیادی از زندگیمو با نوشیدن الکل تلف کردم.

# خط کش اهمیت و خط کش اطمینان

در مصاحبه انگیزشی نکته مهم این است که بتوانیم بیمار را برای **change talk** آماده و برانگیخته کنیم.

به این منظور از سوالات طبقه بندی به عنوان ابزار کار استفاده می کنیم.

در یک مقیاس ۱۰-۰ (صفر بیانگر "اصلا اهمیت ندارد" و ۱۰ بیانگر "بسیار مهم است") چقدر برای شما مهم است که (مثلا) وزن خود را کاهش دهید؟

این سوال سطح پایه اهمیت را نشان می دهد و مشاور از اینجا می تواند استخراج **change talk** را برای بیماری که نگران کاهش وزن است شروع کند.

# خط کش اهمیت و خط کش اطمینان (ادامه)

- بعد با این سوال ادامه می دهیم: (فرض کنید بیمار گفته ۶)
- به من بگین چرا ۶ هست و نه ۴؟ (اول عدد خودش بعد عدد پایین تر و نه بالاتر)
- به این ترتیب دلایلی برای اهمیت تغییر بیان می کند و نه موانع تغییر و دلایلی برای ماندن در وضعیت فعلی (sustain talk)
- بعد می پرسیم چه چیزهایی میتونه اهمیت موضوع را برای شما از ۶ به ۷ برسونه؟ (یه کم بالاتر)
- موانع اصلی که اجازه نمیدهد از ۶ به ۷ برسید چیست؟
- راهی هست که بتوانید این موانع را برطرف کنید یا کاهش دهید؟
- مواردی که برای بیمار اهمیت دارد (مثل ناتوانی جنسی در آقایان / کارایی خوب در خانم ها) را استخراج کرده روی آنها متمرکز شوید.

## ادامه

- ❑ پاسخ بیمار **change talk** را تقویت می کند و می تواند باعث بیان تلاشها و موفقیت های قبلی اش شود.
- ❑ بعد همین سوالها را با جایگزین کردن **اطمینان** با اهمیت تکرار می کنیم. پاسخ این بار می تواند بیانگر دلایل بیمار از اطمینان برای توانایی تغییر باشد مثل تمایل، نیاز، و حتی موفقیت های گذشته.
- ❑ برای افزایش اطمینان می توان علاوه بر موارد قبل، این موارد را هم مطرح کرد:
  - ✓ در گذشته چه کارهایی کردید که باعث موفقیت شد؟
  - ✓ فکر می کنید چرا در گذشته موفق نبودید؟
  - ✓ چه چیزی موفق شدن را مشکل می کند؟
- ❑ با تاکید بر امید، سعی بر تقویت خود کارآمدی کنید.



# سایر سؤاالهای محرک برای استخراج change talk:

---

چه چیزی در شما هست که می تونه بهتون برای انجامش کمک کنه؟

برای موفقیت چکار میتونی بکنی؟

برای تغییر چکار میتونی بکنی؟

در گذشته چه کارهایی کردی که شبیه این کار بود؟

دلایلت برای تغییر چیه؟

امیدواری در آینده بعد از ایجاد تغییر به چه دست آوردی بررسی؟

# فرآیند مصاحبه انگیزشی

- فرآیند با انواع صحبت معطوف به هدف (DARN) قبل از تعهد و الزام آغاز می شود.
- افراد ابتدا در مورد آن چه می خواهند انجام دهند صحبت می کنند (تمایل) چرا باید تغییر کنند (دلیل و علت)، چطور و چگونه می توانند تغییر کنند (توانایی) و تغییر چه قدر اهمیت دارد و مهم است (نیاز).
- هنگامی که تمایل، توانایی، دلایل و نیاز به تغییر را از بیمار فراخوانی کردید، در واقع موتور فرد را برای تغییر سوخت گیری و آماده کرده اید.
- ضمن این که انگیزه های چهارگانه (DARN) ابراز و به زبان آورده می شود، تعهد عملی به تدریج تقویت و افزایش می یابد و فرد ممکن است قدم های آغازین به سمت تغییر را بردارد.

# فرآیند مصاحبه انگیزشی

پرسیدن در مورد عوامل چهارگانه DARN ایده بسیار خوبی در مسئله تغییر رفتار است.

❖ چرا می خواهید سیگار را ترک کنید (تمایل)؟

❖ اگر این تصمیم را بگیرید چگونه می خواهید آن را انجام دهید (توانایی)؟

❖ سه تا از بهترین دلایل شما برای ترک چیست (دلایل و علل)؟

❖ ترک سیگار چه قدر برای شما اهمیت دارد (نیاز)؟

# چهار مرحله مصاحبه انگیزشی

---

□ درگیر کردن بیمار

□ تمرکز

□ فراخوانی

□ برنامه ریزی

## ۴- برنامه ریزی

□ وقتی مقدار قابل توجهی صحبت دال بر تغییر وجود داشت زمان برای برنامه ریزی مناسب است. حتما در نظر داشته باشید که فراتر از سطح آمادگی بیمار عمل نکنید. برنامه ریزی یک پروسه در حال پیشرفت و تغییر است و نیازمند این است که درمانگر رویکردهای بالقوه برای یافتن رفتار هدف را ارزیابی کند.

□ در ابتدا درمانگر خلاصه مواردی که از صحبت‌های تغییر بیمار استخراج کرده به او ارائه می‌دهد. سپس می‌پرسد "از اینجا باید کجا بریم؟" این کار بیمار و درمانگر را از مرحله پردازش به برنامه ریزی انتقال می‌دهد. وقتی راه تغییر واضح باشد به تمرکز برای شفافیت اهداف و جمع بندی درک فعلی ما از پیشرفت کمک می‌کند.

# تعیین هدف SMART

**ویژه Specific:** هدف را تا جایی که ممکن است توضیح دهید. چه چیزی، کجا و کی اتفاق می افتد؟

**قابل اندازه گیری Measurable:** اطمینان حاصل کنید که هدف قابل سنجش باشد. مثلا "من ۳ روز در هفته ۳۰ دقیقه ورزش خواهم کرد"

**قابل دستیابی Attainable:** مطمئن شوید که بتواند فعالیت هدف را انجام دهد. هدف را خیلی بالاتر و یا خیلی پایین تر از عملکرد استاندارد بیمار قرار ندهید.

**مرتبط Relevant:** آیا این هدف در راستای سایر اهداف است؟

**زمان بندی Timely:** هدف باید زمان شروع و همچنین زمان مشخص برای ارزیابی داشته باشد. بعد از مدت زمان مشخص (یک هفته، یک ماه...) میزان موفقیت در هدف ارزیابی خواهد شد.

## تعیین هدف (ادامه)

- گاهی گزینه های متعددی برای انتخاب بیمار موجود است.
- مهم است که بعد از جمع بندی و تهیه لیستی از گزینه های مختلف، هدف را تعیین کنیم.
- سپس ترجیح بیمار را مشخص کنیم. "کدام مورد برای شما مناسب تر است؟" یا "کدام یک بیشتر به شما کمک می کند تا در این راه موفق باشید؟»
- سپس از آنجا تلاش برای ایجاد **change talk** را ادامه دهید.

# اجرای یک مورد مصاحبه انگیزشی

موقعیت: مرکز جامع سلامت

درمانگر: پزشک، مراقب سلامت، کارشناس سلامت روان، ...

طول مدت مصاحبه: ۲۰ دقیقه

چالش: بیمار خانمی ۵۰ ساله چاق، مصرف سیگار، مصرف غذاهای چرب و سرخ کرده که حدود ۳ ماه پیش بدلیل مشکل قلبی مدتی بستری بوده و اکنون برای مراقبت مراجعه کرده است. دارای ۳ فرزند ۱۷، ۲۰ و ۲۵ ساله که هر سه مجرد بوده و با خانواده زندگی می کنند. وی مدیر بازاریابی یک شرکت است. کار و زندگی پر مشغله ای دارد. همسر و فرزندان سیگار مصرف نمی کنند.



# کار گروهی

---

## یک مصاحبه انگیزشی برای بیمار زیر جهت کاهش وزن اجرا کنید.

خانم حسنی ۵۴ ساله است. وی مبتلا به فشار خون بالا و دیابت است. شاخص توده بدنی او برابر ۳۲ است. پزشک به او اکیدا توصیه کاهش وزن نموده. او بارها این توصیه ها را شنیده و از خطرات آن آگاه است ولی تمایلی برای کاهش وزن ندارد و اقدامی هم انجام نداده.