

IL COLLOQUIO MOTIVAZIONALE BREVE



DEFINIZIONE: il Colloquio Motivazionale Breve (CMB o *BMI*, *Brief Motivational Interviewing*), è stato definito dai suoi ideatori “**uno stile collaborativo di conversazione volto a rafforzare la motivazione e l’impegno al cambiamento**” (Miller e Rollnick, 1991):



- sia attraverso **atteggiamenti**, strategie e tecniche definite,



- sia tramite **l’esplorazione dell’ambivalenza** o **frattura interiore**, che insieme alla **disponibilità** e al **senso di autoefficacia** (Banduras A., 1982), fornisce un quadro della motivazione personale.



GLI INGREDIENTI FONDAMENTALI DEL COLLOQUIO

- 1** **Ascolto empatico:**
esprimere empatia -
sospensione del giudizio
e del pregiudizio



- 2** **Sostenere l'autoefficacia
e accrescerla**



- 3** **Conoscere gli stili comunicativi:**



Stile Passivo



- Lo Stile Passivo, caratterizza quelle persone i cui comportamenti sono spesso tesi ad inibire le proprie emozioni come rabbia, gioia, tristezza.

Stile Aggressivo



- Lo stile aggressivo in comunicazione è frutto di atteggiamenti che portano spesso a una comunicazione conflittuale. E' quello preferito da persone determinate che vogliono raggiungere obiettivi anche a discapito dell'altro.

Stile Assertivo



- Lo Stile Comunicativo assertivo invece caratterizza quelle persone che basano sull'onestà e la trasparenza l'espressione dei propri bisogni, sentimenti e pensieri.

GLI INGREDIENTI FONDAMENTALI DEL COLLOQUIO

→ LAVORARE SULLA MOTIVAZIONE

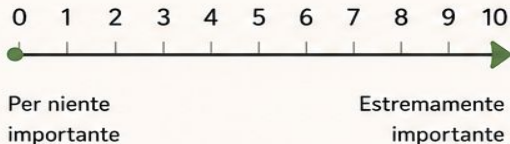
4. Lavorare sulla Motivazione: attraverso l'Importanza, la Fiducia e la Disponibilità verso il cambiamento



IMPORTANZA

L'importanza attribuita al cambiamento può essere rilevata attraverso il

REGOLO D' IMPORTANZA



FIDUCIA

Accrescere la fiducia nei benefici del cambiamento, e gestire e utilizzare le resistenze o l'ambivalenza – “vorrei ma non posso o non riesco” – attraverso:

- la **BILANCIA DECISIONALE**
- Il **RICONOSCIMENTO** e l'**UTILIZZO** delle **RESISTENZE**: riconoscere distrazioni, interruzioni, negazioni o minimizzazioni, disaccordo, o falso accordo attraverso domande:



- ? Cosa dovrebbe accadere per cambiare?
- ? Quali situazioni o condizioni pratiche?
- ? Cosa preoccupa rispetto al cambiamento?



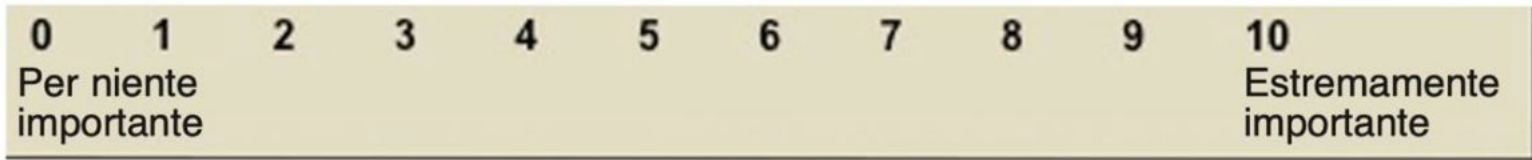
DISPONIBILITÀ

Il grado di disponibilità al cambiamento è indicato dalla collocazione della persona nel **MODELLO degli STADI DEL CAMBIAMENTO**

Regolo e Bilancia decisionale

servono per valutare l'IMPORTANZA e la FIDUCIA al cambiamento

ESERCIZIO



La bilancia decisionale
Ponderare costi e benefici

Benefici dello status quo
Costi del cambiamento

Costi dello status quo
Benefici del cambiamento



La bilancia decisionale: ponderare costi e benefici

Continuare a svolgere una vita sedentaria		Iniziare a fare attività fisica	
Benefici	Costi	Benefici	Costi



IL MODELLO TRANSTEORICO DEL CAMBIAMENTO

(Prochaska, Norcross & DiClemente, 1995).

- 1 Precontemplazione:** la persona non è consapevole della propria condizione patologica e non ha nessuna intenzione di cambiare. Mentre gli altri vedono il problema la persona nega o minimizza. L'obiettivo dell'operatore è rendere consapevole il cittadino della propria condizione.
- 2 Contemplazione:** la persona inizia a considerare la possibilità di un cambiamento. Vengono riconosciuti sia gli aspetti positivi che negativi del cambiamento, ma resta forte l'ambivalenza.
- 3 Determinazione:** la decisione di cambiare viene presa. I fattori positivi del cambiamento dominano sui negativi, la persona si apre a suggerimenti. L'operatore supporta attraverso strategie operative.
- 4 Azione:** il comportamento a rischio viene interrotto. Si instaura un nuovo stile di vita.
- 5 Mantenimento:** il problema viene abbandonato ma ci si apre a rischio ricadute. Occorre la stabilizzazione del cambiamento nel tempo.
- 6 Ricaduta:** è parte integrante del processo di cambiamento; solo il 5% delle persone impegnate nell'eliminazione di un comportamento disfunzionale ci riesce al primo tentativo e mediamente si ripercorre la ruota del cambiamento almeno tre/quattro volte
- 7 Uscita:** il problema viene superato in modo definitivo



Obiettivo: sostenere la persona nel trovare dentro di sé le ragioni e le risorse per cambiare.



TECNICHE DEL COLLOQUIO

Tra le diverse **tecniche e metodologie** del colloquio i seguenti:



- il **linguaggio contestualizzato** orientato alla motivazione,



- **Ascolto** riflessivo



- Uso del **riassunto, riformulazione, feedback**



- **Sostenere e confermare** l'altro in un'ottica di **collaborazione**



- Uso di **domande** aperte e chiuse



- **Circularità delle informazioni** (per far emergere ciò che l'altro sa e per colmare ciò che non sa)



- Capacità di **esplorare valori** e **concordare un piano** per perseguire gli obiettivi prescelti e condivisi con l'operatore sanitario.



1° esempio

Paolo

50 anni. Fumatore da 20 anni. Fuma 20 sigarette al giorno.

“Sembra che lei e mia moglie vi siate messi d'accordo. Mi stressate perché io smetta di fumare, ma con tutti i problemi seri che ci sono nella mia vita, si figuri se mi tolgo uno dei pochi piaceri che ho!”

Domanda 1

- Quale è lo stadio della motivazione?
 - Precontemplativo
 - Contemplativo
 - Determinato
 - In azione

Domanda 1

- Quale è lo stadio della motivazione?
 - Precontemplativo
 - Contemplativo
 - Determinato
 - In azione

**La comunicazione del rischio:
informazione ed attivazione
emotiva**

Come lavorare con i precontemplativi

Domanda 2

- Cosa è opportuno fare con un precontemplativo?
 - Sottolineare gli aspetti negativi del comportamento a rischio
 - Insinuare dubbi
 - Far valutare i pro ed i contro
 - Fornire soluzioni

Domanda 2

- Cosa è opportuno fare con un precontemplativo?
 - Sottolineare gli aspetti negativi del comportamento a rischio
 - Insinuare dubbi
 - Far valutare i pro ed i contro
 - Fornire soluzioni

Domanda 3

- Quale frase usare?
 - Continuare a fumare potrebbe aggiungere alla sua vita un altro problema serio!
 - Ci sono già abbastanza problemi nella sua vita, non vuole togliersi il piacere del fumo. Negli ultimi tempi, però, riferisce di aver sentito un respiro più affannoso. Se lei è d'accordo, mi piacerebbe parlarle di come il fumo di sigaretta agisce su questo.
 - Fumare per lei è uno dei pochi piaceri della vita. Quali sono invece gli aspetti negativi della sigaretta?
 - Organizzano qui vicino un corso per smettere di fumare. Potrebbe provarci.

Domanda 3

- Quale frase usare?
 - Continuare a fumare potrebbe aggiungere alla sua vita un altro problema serio!
 - Ci sono già abbastanza problemi nella sua vita, non vuole togliersi il piacere del fumo. Negli ultimi tempi, però, riferisce di aver sentito un respiro più affannoso. Se lei è d'accordo, mi piacerebbe parlarle di come il fumo di sigaretta agisce su questo.
 - Fumare per lei è uno dei pochi piaceri della vita. Quali sono invece gli aspetti negativi della sigaretta?
 - Organizzano qui vicino un corso per smettere di fumare. Potrebbe provarci.

Domanda 3

- Analizziamo le diverse frasi:

Continuare a fumare potrebbe aggiungere alla sua vita un altro problema serio!

Sottolineare le conseguenze negative di un comportamento. In un precontemplativo può suscitare immediata resistenza:

“Se dovesse essere, ci penserò quando accadrà. Non adesso!”

Domanda 3

- Analizziamo le diverse frasi:

Fumare per lei è uno dei pochi piaceri della vita. Quali sono invece gli aspetti negativi della sigaretta?

E' una analisi pro/contro. Il precontemplativo non è ancora pronto. Probabilmente tenterebbe di razionalizzare:

“Per ora vedo solo gli aspetti positivi. E poi lo sa anche lei che ci sono persone che si ammalano di cancro ai polmoni senza mai aver fumato”

Domanda 3

- Analizziamo le diverse frasi:

Organizzano qui vicino un corso per smettere di fumare. Potrebbe provarci.

E' una proposta di soluzione. La persona non è ancora pronta a partecipare e quindi questo non la può interessare. Probabilmente aumenterebbe le sue resistenze:

“Ma non ci penso neanche! Sarebbe una perdita di tempo!”

Domanda 4

- Analizziamo la frase proposta:

Ci sono già abbastanza problemi nella sua vita, non vuole togliersi il piacere del fumo. Negli ultimi tempi, però, riferisce di aver sentito un respiro più affannoso. Se lei è d'accordo, mi piacerebbe parlarle di come il fumo di sigaretta agisce su questo.

- Quale strumento stiamo adoperando?
 - Domanda aperta
 - Ascolto riflessivo
 - Chiedere il permesso
 - Riflessione del sentimento

Domanda 4

- Analizziamo la frase proposta:

Ci sono già abbastanza problemi nella sua vita, non vuole togliersi il piacere del fumo. Negli ultimi tempi, però, riferisce di aver sentito un respiro più affannoso. Se lei è d'accordo, mi piacerebbe spiegarle come il fumo di sigaretta agisce su questo.

- Quale strumento stiamo adoperando?

- Domanda aperta
- Ascolto riflessivo
- Chiedere il permesso
- Riflessione del sentimento

Conclusioni

- Nell'esempio riportato è stata utilizzata la strategia di "insinuare il dubbio"
- La risposta si compone di:
 - ascolto riflessivo (riformulazione delle parole dette dalla persona)
 - chiedere il permesso di dare un'informazione per "insinuare il dubbio"
- Se la persona è d'accordo, l'intervento prosegue con la trasmissione dell'informazione e la sollecitazione a trovare il senso personale di quanto ascoltato.

2° esempio

Carla

36 anni, infermiera, lavora in sala operatoria.
Fumatrice, 14 sigarette al giorno.

“I corsi per smettere di fumare potrebbero anche interessarmi: ogni tanto penso che sono un’infermiera, e dovrei dare il buon esempio smettendo di fumare. Ma la sigaretta dopo una intera giornata in sala operatoria mi aiuta a rilassarmi. E se poi divento troppo nervosa?”

Domanda 1

- Quale è lo stadio della motivazione?
 - Precontemplativo
 - Contemplativo
 - Determinato
 - In azione

Domanda 1

- Quale è lo stadio della motivazione?
 - Precontemplativo
 - Contemplativo
 - Determinato
 - In azione

**La comunicazione del rischio:
strategie per
fronteggiare l'ambivalenza**

Come lavorare con i contemplativi

Domanda 2

- Cosa è opportuno fare con un contemplativo?
 - Sottolineare gli aspetti negativi del comportamento a rischio
 - Insinuare dubbi
 - Far valutare i pro e i contro
 - Fornire soluzioni

Domanda 2

- Cosa è opportuno fare con un contemplativo?
 - Sottolineare gli aspetti negativi del comportamento a rischio
 - Insinuare dubbi
 - Far valutare i pro ed i contro
 - Fornire soluzioni

Domanda 3

- Quale frase usare?
 - Continuare a fumare è un cattivo esempio per i tuoi pazienti
 - Come ti senti quando un paziente fumatore si ammala?
 - Da una parte temi di diventare nervosa, dall'altra ti piacerebbe dare il buon esempio ai tuoi pazienti. Se sei d'accordo, potremmo approfondire insieme gli aspetti che tu vivi come positivi del fumo e, dopo, tutti gli svantaggi che percepisci ...
 - C'è un corso per smettere di fumare che inizia il prossimo mese. Potresti approfittare.

Domanda 3

- Quale frase usare?
 - Continuare a fumare è un cattivo esempio per i tuoi pazienti
 - Come ti senti quando un paziente fumatore si ammala?
 - Da una parte temi di diventare nervosa, dall'altra ti piacerebbe dare il buon esempio ai tuoi pazienti. Se sei d'accordo, potremmo approfondire insieme gli aspetti che tu vivi come positivi del fumo e, dopo, tutti gli svantaggi che percepisci ...
 - C'è un corso per smettere di fumare che inizia il prossimo mese. Potresti approfittare.

Domanda 3

- Analizziamo le diverse frasi:
C'è un corso per smettere di fumare che inizia il prossimo mese. Potresti approfittare.

E' una proposta di soluzione. La persona in contemplazione non è ancora pronta a partecipare e quindi questo non la può interessare. Probabilmente aumenterebbe le sue resistenze:

"Non sono pronta a smettere! A me il nervoso mi fa stare male: anzi mi hai fatto venire proprio voglia di accendermi una sigaretta..."

Domanda 3

- Analizziamo le diverse frasi:
Continuare a fumare è un cattivo esempio per i tuoi pazienti

Sottolineare gli aspetti negativi. In un contemplativo provoca la reazione della parte che continuerebbe a fumare:

"Senti, i miei pazienti non smettono neanche di fronte a un infarto! Pensi proprio che gliene fregghi qualcosa di quello che faccio io?"

Domanda 3

- Analizziamo le diverse frasi:
Come ti senti quando un paziente fumatore si ammala?

Insinuare dubbi. Il contemplativo ha già delle motivazioni per smettere. Inoltre, in questo modo ci schieriamo dalla parte del cambiamento, dando voce alla parte che non vuole cambiare:

"Te l'ho già detto che vorrei dare il buon esempio! Del resto quando sono nervosa rischio di sbagliare e metto a rischio i pazienti sul serio!"

Domanda 4

- Analizziamo la frase proposta:

Da una parte temi di diventare nervosa, dall'altra ti piacerebbe dare il buon esempio ai tuoi pazienti. Se sei d'accordo, potremmo approfondire insieme gli aspetti che tu vivi come positivi del fumo e, dopo, tutti gli svantaggi che percepisci ...

- Quale strumento stiamo adoperando?
 - Domanda aperta
 - Bilancia decisionale
 - Sostegno dell'autoefficacia
 - Chiedere il permesso

Domanda 4

- Analizziamo la frase proposta:

Da una parte temi di diventare nervosa, dall'altra ti piacerebbe dare il buon esempio ai tuoi pazienti. Se sei d'accordo, potremmo approfondire insieme gli aspetti che tu vivi come positivi del fumo e, dopo, tutti gli svantaggi che percepisci ...

- Quale strumento stiamo adoperando?
 - Domanda aperta
 - Bilancia decisionale
 - Sostegno dell'autoefficacia
 - Chiedere il permesso

Domanda 4

- Analizziamo la frase proposta:
 - Da una parte temi di diventare nervosa, dall'altra ti piacerebbe dare il buon esempio ai tuoi pazienti...
- Quale strumento stiamo adoperando?
 - Domanda aperta
 - Bilancia motivazionale
 - Sostegno dell'autoefficacia
 - Riflessione del sentimento

Conclusioni

- Nell'esempio riportato è stata utilizzata la strategia della bilancia decisionale
- La risposta si compone di:
 - ascolto riflessivo a due facce (riformulazione di entrambe i lati dell'ambivalenza)
 - chiedere il permesso di utilizzare la strategia della bilancia decisionale
- Se la persona è d'accordo, l'intervento prosegue con l'esplorazione dei pro e dei contro.

E ADESSO...

proviamo a

RICREARE

il modello transteorico
del cambiamento

sull'abitudine al fumo.

