

CÁPSULA 2:

ENTREVISTA MOTIVACIONAL

OBJETIVOS

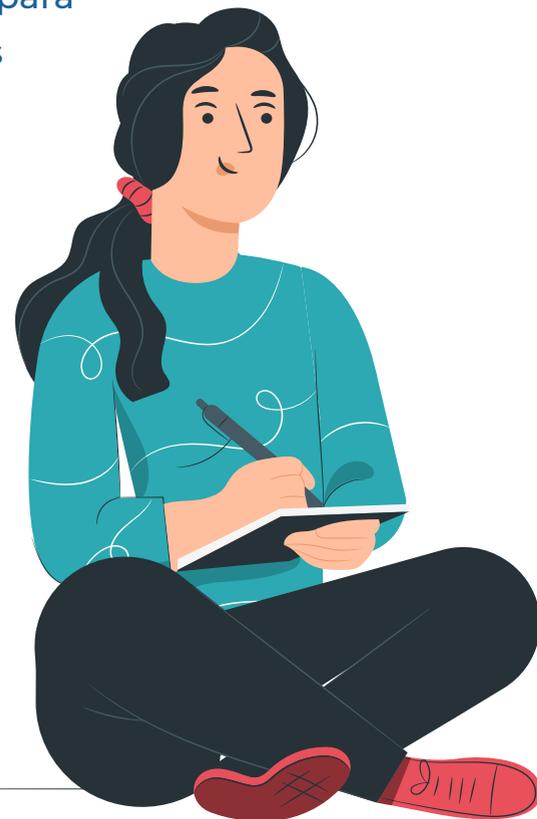
- Reconocer la Entrevista Motivacional como estrategia de contención y de fortalecimiento del vínculo pedagógico.
- Potenciar el rol preventivo del docente como colaborador del cambio en sus estudiantes.
- Identificar a los estudiantes como sujetos activos en la promoción de su bienestar, con la colaboración del o la docente.

¿QUÉ ES LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL (EM)?

“Es un estilo de comunicación en colaboración, orientado a metas, que presta atención particular al discurso de cambio. Está diseñada para fortalecer la motivación personal y el compromiso con una meta específica, por medio de la exploración de las propias razones para el cambio de la persona, dentro de una atmósfera de aceptación y compasión”. (Miller y Rollnick, 2013)

CONCEPCIONES BÁSICAS DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL:

- Busca generar un cambio de comportamiento al ayudar a la persona a explorar y resolver su ambivalencia (Rollnick y Miller -1983)
- Enfoque TRANSVERSAL, donde el profesional que la aplica se convierte en un colaborador en el proceso de cambio de la persona.
- Facilitación del descubrimiento y el embellecimiento, la exploración y el uso de las fortalezas y recursos del otro, para ayudarlo a alcanzar sus metas y hacer realidad sus sueños.



¿CÓMO SON SUS PRÁCTICAS?

- Desarrollar discrepancia entre las metas y conducta actual de las personas, ayudándolas a reconocer dónde están y dónde esperan estar.
- Evitar la argumentación y la confrontación directa, lo cual puede derivar en una lucha de poder.
- Ajustarse, en lugar de oponerse, a la resistencia del sujeto.
- Apoyar la auto-eficacia y el optimismo; concentrándose en las fortalezas para apoyar la esperanza para lograr el cambio.
- Expresar empatía escuchando reflexivamente.
- Comunicar respeto y aceptación hacia el otro y sus sentimientos.
- Establecer una relación colaborativa, sin emitir juicios.
- Felicitar en lugar de denigrar.
- Escuchar en lugar de decir.
- Persuadir, con el entendimiento de que el cambio depende del individuo.



CLAVES EN EM CON ADOLESCENTES:

Motivaciones Propias: En la adolescencia pocos identifican sus conductas de riesgo como problemas que necesitan ser tratados o solucionados. Se debe reconocer sus motivaciones para cambiar como importantes y válidas, independientemente de si no estamos de acuerdo con ellas o creemos que “debemos hacerle ver” el que, desde nuestra perspectiva, es su real problema.

Reconocer y aceptar la ambivalencia y resistencia: Valorar sus dudas y preguntas, no hablar de la propia experiencia.

Mostrar interés genuino: Mediante la escucha reflexiva a pesar de que suelen dar respuestas cortas, sin explayarse y con tendencia al oposicionismo.

Decisión propia: Importante dejar claro que no vamos a decirle qué debe hacer, eso debe decidirlo él o ella. Nuestro rol es acompañarlos en la toma de decisiones, sin imponer soluciones o formas de actuar.

Confidencialidad y respeto: La información no será necesariamente revelada a otros o a sus padres.

PRINCIPIOS DE LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL:

1

Expresar Empatía: escucha atenta y reflexiva, para comprender los sentimientos y perspectivas del otro, sin juzgar, criticar o culpabilizar.

¿Cómo expreso la empatía?, a través de una Escucha Reflexiva, para averiguar lo que intenta decir el otro, desde su lugar: ¿cómo me sentiría yo en sus circunstancias?, ¿cómo le transmito que lo comprendo? Utiliza Preguntas Abiertas que faciliten al estudiante profundizar lo que está diciendo.

2

Provocar discrepancia: Entre la conducta actual y los objetivos que el otro quiere lograr. Dónde está y dónde querría estar. Evitar la confrontación directa.

¿A qué te refieres con...? ¿Cómo te ves en xx años más?, ¿Qué estás haciendo hoy para lograrlo?, Ayúdame a entender esto. Me dices que lo más importante para ti es estudiar una carrera. ¿Cómo encaja eso con tu conducta actual?"

3

Evitar discutir: La EM no es confrontacional, es colaborativa; busca aumentar la concienciación de los problemas y la necesidad de hacer algo con ellos. Defender una posición (por ejemplo, "Usted tiene un problema y debe cambiar") provocará oposición y defensividad.

Estudiante: Yo creo que el mundo se va a acabar y todos nos vamos a morir, por eso consumo, mejor así, todo se acabará...

Docente: ¿qué es lo que te ha mantenido vivo?

Estudiante:..., mi mamá me importa y vale la pena vivir.

Docente: ella me llamó...me contó sobre ti...

Estudiante: es que ella sufre con todo esto...

Darle un giro a la resistencia: no se trata de ganar o perder; la persona es invitada a considerar nueva información, se le ofrecen nuevas perspectivas. Es implicar a la persona de forma activa en el proceso de resolución de sus problemas. "Tome lo que quiera, deje el resto".

Estudiante: el otro día el inspector me dijo que mi aliento olía a alcohol... le dije que era el enjuagatorio bucal... y me miró raro..., tuve que decirle que me había tomado una "chelita".

Docente: ¿Y qué dijo el inspector cuando lo reconociste?

Estudiante: que le preocupaba que lo hiciera tan temprano, y me mandó a hablar con usted profe...

Docente: ¿Qué piensas de lo que dijo el inspector?

Estudiante: que es cautico, casi nunca tomo y justo me pilló.

Docente: A pesar que tengo la impresión que estas molesto por tener que conversar conmigo, usted vino a hablar contigo ("Darle un giro a la resistencia", cambiando de foco hacia un reconocimiento).

4

Promover la autoeficacia: es la creencia que tiene una persona de su habilidad para lograr con éxito una tarea. Es clave en la motivación para el cambio. La persona no sólo puede, sino que debe realizar el cambio, ya que nadie más lo hará por ella. Se pueden mostrar ejemplos de personas que han conseguido cambiar con éxito o historias de personas que han superado con éxito su problema. «Si lo deseas, te ayudaré a que tú puedas cambiarte a ti mismo»

¿QUÉ ES EL CAMBIO?

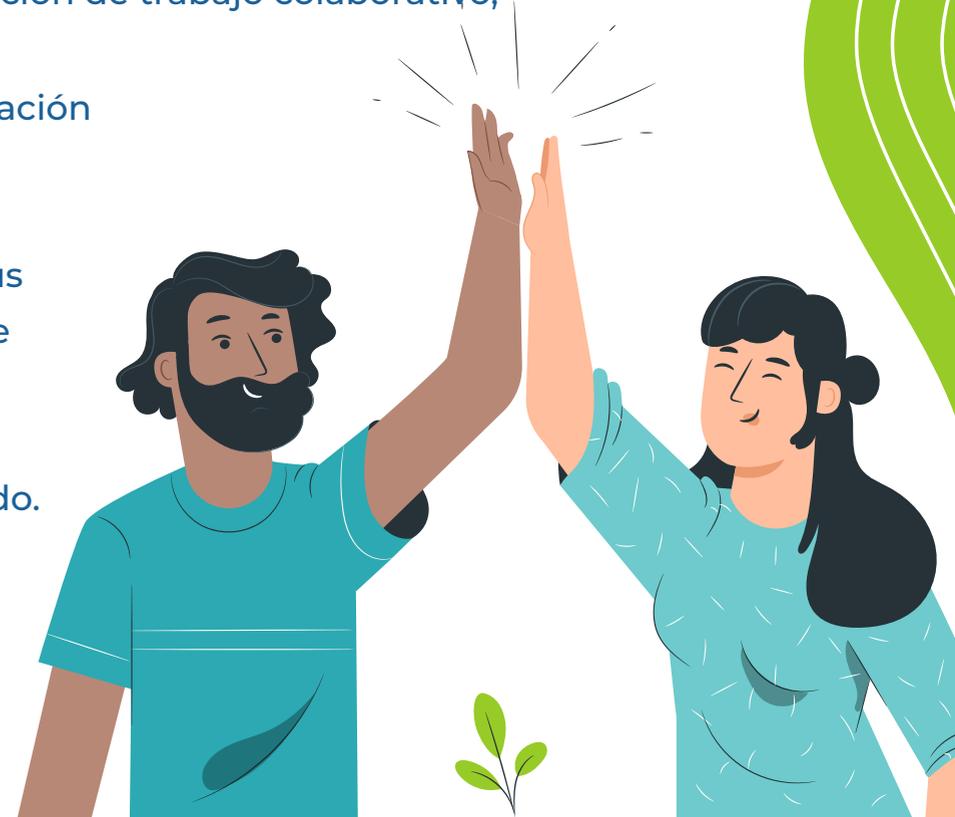
El cómo y el por qué las personas cambian, sucede en un proceso recursivo, que ocurre y otra vez, con altos y bajos y no de manera lineal y en el que se superponen y confluyen cuatro tipos de procesos (son secuenciales y recursivos).

1. Comprometer: El primer proceso de la EM es enganchar a la persona en una relación de trabajo colaborativo, en que ambas partes establecen una conexión útil y una relación de trabajo.

2. Focalizar: El profesional desarrolla y mantiene un curso específico en la conversación acerca del cambio. Se trata de ayudar a las personas a clarificar sus objetivos.

3. Evocar: El profesional intenciona la motivación al cambio a través, de temas de conversación, extrayendo del discurso del otro los elementos que dan cuenta de sus necesidades, capacidades, recursos, sabiduría y experiencia. La idea es que tome conciencia que tiene dentro de sí mismo lo que requiere para cambiar.

4. Planificar: Es un proceso por el cual se ayuda al otro a formular planes de acción específicos para alcanzar el cambio deseado.



Algunas preguntas útiles para las primeras conversaciones

- ¿Qué es lo importante que tenemos que hablar?
- ¿Qué es lo más importante que tengo que saber de ti y de por qué estás acá?
- ¿Cómo crees que podría serte útil que nos viéramos?
- ¿De qué forma crees que puedo ayudarte?
- ¿Cómo te podría ayudar en este momento?
- ¿Cuál crees que es mi papel para ayudarte en estos momentos?

Ejemplo de preguntas abiertas para generar conversación

- Cuéntame ¿qué es lo más importante en tu vida en estos momentos?
 - Cuéntame sobre las cosas que valoras y ¿cuáles son prioritarias para ti?
 - Cuando piensas en tu futuro ¿qué te gustaría que pasara?
 - Cuando eras niño ¿qué pensabas sobre cómo sería tu vida?
 - Imagina que decidiste cambiar ¿qué cosas te ayudarían a hacerlo?
 - ¿Qué puedes ganar haciendo un cambio?
 - ¿Cómo te beneficia tu situación actual?
 - ¿Qué tendrían que hacer tus compañeras/os para apoyarte?
 - ¿Cómo podría apoyarte tu familia?
 - ¿Cómo podemos apoyarte en el colegio? Tú quieres ser alguien en la vida y al mismo tiempo te enojas contigo porque pierdes el tiempo, ¿me puedes explicar eso?
 - ¿Qué es lo que más disfrutas del beber (o consumir drogas, hacer la cimarra, pelear, u otra conducta problema)?
 - ¿Qué es lo que menos te gusta de beber (o consumir drogas, hacer la cimarra, pelear, u otra conducta problema)?
 - ¿Qué crees que te ocurrirá si no realizas un cambio? ¿Cuáles serían las ventajas de realizar un cambio?
 - ¿Qué es lo que cree que le funcionaría, si decidiese cambiar?
 - ¿Qué podrías hacer?
 - ¿Cuáles son tus opciones?
- Parece que las cosas no pueden permanecer de la manera en que están, ¿qué es lo que vas a hacer?,
¿Qué ocurrirá ahora?, ¿Hacia dónde nos movemos ahora?



Fuente principal: www.ciclosconsultores.cl, pdf Entrevista Motivacional

Video recomendado: Entrevista motivacional: asesoría a centros escolares. <https://www.youtube.com/watch?v=ZH4RuoBlkhs>.

Autores de consulta: William Miller y Stephen Rollnick