

¿QUÉ ES LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL?

La entrevista motivacional construye un diálogo colaborativo con el cliente que naturalmente favorece el cambio. Basándose en la empatía, la atención plena y evitando la confrontación, genera un ambiente de confianza donde las personas se sienten libres de explorar sus propias motivaciones.



Lenguaje de cambio vs lenguaje de resistencia

LENGUAJE DE CAMBIO

La persona está a favor del cambio,.

Mientras más expresa la persona su lenguaje de cambio, más probable es que logre un cambio duradero.

LENGUAJE DE RESISTENCIA

La persona está a favor del statu quo.

La persona considera los beneficios de no cambiar y los posibles peligros de cambiar

Conserva:

Una actitud de aceptación, sin de juicio.

Recuerda:

La ambivalencia naturalmente genera lenguaje de resistencia.

Evita:

Confrontar o desafiar el lenguaje de resistencia.

Para responder y reforzar el lenguaje de cambio, es esencial reconocer las afirmaciones que lo favorecen, las cuales se agrupan bajo el acrónimo DARN-CAT (por sus siglas en inglés).

D

Deseo

- La persona expresa que quiere cambiar.

A

Habilidad

- La persona cree que es capaz de cambiar.

R

Razón

- La persona identifica motivos específicos para cambiar.

N

Necesidad

- La persona reconoce que debe cambiar.

C

Compromiso

- La persona se compromete a realizar el cambio.

A

Activación

- La persona está lista para planificar pasos concretos.

T

Tomando medidas

- La persona ya ha iniciado acciones hacia el cambio.

Fuente: <https://www.relias.com/blog/how-to-use-motivational-interviewing-to-elicite-change-talk>