Resumen de la Entrevista Motivacional

**¿Qué es la Entrevista Motivacional?**

Entrevista Motivacional (MI) es un método centrado en el cliente para ayudar a las personas a explorar y resolver su ambivalencia al cambio.

***Coaches utilizando MI:***

* Expresar empatía,
* Desarrollar discrepancias,
* Fluye con la resistencia,
* Apoyar la autoeficacia.

***La práctica de la MI tiene cuatro principios rectores:***

* Resistir el reflejo de corregir
* Comprender y explorar las propias motivaciones del cliente
* Escuchar con empatía
* Empoderar a los clientes, fomentando la esperanza y el optimismo.

***¿Qué es el reflejo de corrección?***

El reflejo de corrección es la tendencia natural a creer que tenemos que hacer las cosas mejor para otra persona.

***¿Qué pasa si siempre trato de mejorar las cosas para alguien que está batallando?***

Cuando estamos involucrados en el Reflejo de Corrección, tendemos a decirle a la otra persona qué hacer, cómo hacerlo y por qué debería hacerlo sin hablar con ellos y aprender **lo que piensan**. Cuando nos alejamos de la postura de asociación de MI y pasamos al papel de experto, de arriba hacia abajo; Creamos resistencia en la otra persona.

***¿Qué hacer cuando te encuentras haciendo esto en el coaching?***

**Deténgase y reinicie**: "Sra. Hernández, acabo de darme cuenta de que le he estado dando lecciones sobre cómo puede lidiar mejor con su miedo sin aprender lo que está pensando. Mi error. Preferiría retroceder ahora y escuchar de usted, donde quiera que quiera comenzar".

**El espíritu de la entrevista motivacional**

***Colaboración (vs. Confrontación)***

“Que es lo que quieres hacer?” **VERSUS** “Tú tienes que hacer esto…”

***Evocación (extraer, en lugar de imponer ideas)***

“Que te preocupa acerca de tus relaciones?” **VERSUS “**Necesitas dejar ir a esa pareja toxica.”

***Autonomía (vs. Autoridad)***

“Que tan preparado estas para comenzar con este cambio?” **VERSUS** "Si retrasas tus pasos de acción, nunca lograrás el éxito"

***Compasión***

La compasión se define **como la conciencia compasiva de la angustia de los demás junto con el deseo de aliviarla**. Una persona compasiva demuestra un compromiso de buscar el bienestar y los mejores intereses de los demás. Este interés en la promoción del bienestar de los demás atrae a las personas compasivas a las profesiones de ayuda. Los clientes se sienten naturalmente cómodos y confían en los coaches que trabajan con un espíritu de compasión.

**Los principios de la Entrevista Motivacional**

Hay cuatro principios fundamentales que guían la práctica de la MI. El coach que emplea la MI se mantendrá fiel a estos principios a lo largo de toda la relación de coaching.

***Principio 1: Expresar Empatía***

No juzgues; escuchar reflexivamente; aceptar la ambivalencia; Ver el mundo a través de los ojos del cliente. Confía en que el cliente posee la capacidad de sanar/cambiar. Comprender con precisión las experiencias del cliente puede facilitar el cambio.

***Principio 2: Desarrollar Discrepancia***

Ayude al cliente a notar la diferencia entre su comportamiento actual y el cambio de estilo de vida deseado. Los clientes están más motivados para cambiar cuando ven claramente que lo que están haciendo actualmente no los llevará a un objetivo futuro.

***Principio 3: Fluye con la resistencia***

Los coaches efectivos reducen suavemente la actitud defensiva de sus clientes. Enfrentarse bruscamente a la negativa del cliente puede llevar a la deserción y a una recaída. Cuando los clientes demuestran resistencia al cambio, los coaches efectivos cambian de estrategia.

Replantear el pensamiento/declaraciones limitantes del cliente; invitar a los clientes a examinar nuevas perspectivas; Valorar a los clientes como si fueran sus propios agentes de cambio.

***Principio 4: Apoyar la autoeficacia***

Dar esperanza; normalizar las luchas, los reveses y los fracasos; aumentar la autoconfianza del cliente en su capacidad para cambiar comportamientos; Resalte las excepciones/otras ocasiones o formas en las que el cliente ha tenido éxito.

**Entrevista Motivacional – Coaching de la "charla" de un cliente:**

La práctica de la entrevista motivacional implica el uso efectivo de ciertas técnicas para provocar el cambio en los clientes, reducir la conversación de mantenimiento y aumentar el compromiso con el cambio.

El discurso de cambio implica declaraciones o comunicaciones no verbales a favor del cambio.

**OARS**

OARS es una mnemotecnia para recordar el enfoque básico utilizado en la Entrevista Motivacional. Estos son los comportamientos básicos del coach empleados para hacer avanzar el proceso mediante el establecimiento de una alianza de coaching y provocar la discusión sobre el cambio.

**O – (Open-ended question)**  La **Pregunta abierta** no puede responderse con un simple "sí" o "no". En su lugar, exigen que el que responde explique sus argumentos. Aunque las preguntas cerradas tienen su lugar y a veces son valiosas (por ejemplo, cuando se recopila información específica en una evaluación), las preguntas abiertas crean un impulso hacia adelante que se utiliza para ayudar a los clientes a explorar sus pensamientos, experiencias, sentimientos, razones y posibilidades de cambio

**A – (Affirmations)** Las **Afrimaciones** son declaraciones que reconocen las fortalezas del cliente. Ayudan a establecer una buena relación y a ayudar a los clientes a verse a sí mismos de una manera diferente y más positiva. Para ser efectivos, deben ser congruentes, genuinos y emocionalmente impactantes. El uso de afirmaciones puede ayudar a los clientes a creer que el cambio es posible incluso cuando los esfuerzos anteriores no han tenido éxito. Las afirmaciones a menudo implican replantear comportamientos o preocupaciones como evidencia de las cualidades positivas del cliente. Las afirmaciones son un elemento clave para facilitar el principio de MI de apoyo a la autoeficacia.

**R - Reflections** Las **Reflexiones** o la escucha reflexiva es quizás la habilidad más crucial en la entrevista motivacional. Las reflexiones reafirman o añaden significado a lo que un cliente ha dicho. Se utilizan para ayudar a establecer una buena relación, expresar empatía y fomentar el cambio.

**S - Summaries** Los **Resúmenes** son una técnica de escucha reflexiva que consiste en recapturar lo que se ha discutido en una sesión de coaching. También pueden ayudar a cambiar el enfoque de la conversación o preparar al cliente para pasar de un tema. Los resúmenes comunican interés, comprensión y llaman la atención sobre elementos importantes de la discusión. Los resúmenes pueden resaltar ambos lados de la ambivalencia del cliente sobre el cambio y promover el desarrollo de discrepancias

**Utilizando la Escucha Reflexiva en MI**

El proceso de escucha reflexiva implica escuchar lo que el cliente dice y:

* Repetir o parafrasear al cliente
* Reflejar el sentimiento que crees que hay detrás de lo que dice el cliente.

***Se pueden distinguir diferentes niveles de escucha reflexiva.***

**Reflexión Simple.** El coach simplemente repite/reformula lo que dice el cliente (no se agrega nada)

**Reflexión Amplificada.** El coach exagera la declaración del cliente hasta el punto en que puede estar en desacuerdo con ella. Es importante que el entrenador no parezca burlón o condescendiente.

**Cliente:** "Pero no puedo dejar de fumar. ¡Todos mis amigos fuman!"

**Coach:** "Entonces, escuché que te preocupas de que serías demasiado diferente para encajar con tus amigos si dejas de fumar".

**Cliente:** "Bueno, eso me haría diferente, aunque puede que realmente no les importe siempre y cuando no intente que ellos también renuncien".

**Reflexión a doble cara.** El coach refleja tanto la declaración actual y resistente como una declaración anterior y contradictoria que el cliente ha hecho. Esto es más impactante cuando el coach primero refleja la charla sostenida del cliente y luego la contrasta con la charla de cambio del cliente.

**Cliente:** "Pero no puedo dejar de fumar. ¡Todos mis amigos fuman!"

**Coach:** "No te puedes imaginar cómo podrías no fumar con tus amigos y, al mismo tiempo, te preocupa cómo te está afectando".

**Cliente:** "Bueno, sí, supongo que tengo sentimientos encontrados".

**Cambio de enfoque.** A veces, los objetivos de MI se logran mejor simplemente no abordando la declaración de resistencia.

**Cliente:** "Pero estoy muy nervioso por socializar"

**Coach:** "Escuché eso, aunque todavía no hemos llegado a ese punto. No hemos mencionado la planificación para que comiences a socializar. ¿Qué tal si nos mantenemos en el tema por ahora, hablando de los problemas? Más adelante podemos preocuparnos de lo que quieres hacer para socializar, si es que quieres hacer algo"

**Cliente:** "Bueno, está bien... Solo quería que lo supieras.

**Fluyendo con la resistencia.** Con clientes que son extremadamente poco receptivos a cualquier idea o sugerencia, esta técnica puede ser efectiva. Implica un elemento paradójico, que a menudo puede llevar al cliente a una perspectiva más equilibrada y no combativa.

**Cliente:** "Pero estoy tan nervioso por socializar que tengo ataques de pánico"

**Coach:** "Y tal vez cuando terminemos aquí, decidas que simplemente no vale la pena para ti socializar. En este momento, puede ser demasiado difícil hacer ese cambio. Esa decisión es totalmente tuya".

**Cliente:** "Está bien".

**Reformulación.** A través del uso del reencuadre, un Coach invita a sus clientes a examinar sus perspectivas desde un nuevo ángulo, dando así un nuevo significado a lo que han dicho.

**Cliente:** "Mi hermana me dijo que realmente necesito cuidar mejor mi salud. ¡Siempre me dice lo que tengo que hacer!".

**Coach:** "Tu hermana debe preocuparse mucho por ti para sugerir eso, aunque sabe que probablemente te enfadarías con ella".