

Zasady prezentacji opisu rozmowy na egzamin Specjalisty Dialogu Motywującego PTDM

Długość 2000-3000 wyrazów. Umieść informację o ilości wyrazów pod koniec prezentacji. Zachęcamy do nie przekraczania wyznaczonego limitu.

Celem prezentacji jest przedstawienie Twojego sposobu rozumienia teoretycznych założeń Dialogu Motywującego, refleksji nad własną pracą z klientem (-ką), rozumienia relacji z klientem i odpowiadania na jego potrzeby.

Będziemy oceniać:

- Znajomość teorii DM (rozumienie ducha Dialogu Motywującego, składników motywacji, procesów rozmowy motywującej)
- Rozumienie relacji między założeniami teoretycznymi a konkretnym przypadkiem pracy z klientem
- Samorefleksję dotyczącą przeprowadzonej rozmowy. Umiejętność uzasadnienia dokonania poszczególnych interwencji oraz wyciągnięcia wniosków dotyczących możliwych zmian w zaprezentowanej rozmowie
- Jasność i spójność prezentacji.

Prezentacja powinna być napisana zgodnie z następującym planem

1. Wstęp

Prosimy opisać w jakich warunkach odbywała się rozmowa (szpital, poradnia, rozmowa w domu pacjenta, rozmowa w urzędzie, w trakcie treningu, inne....) i dlaczego do niej doszło (klient (-ka) zgłosił(a) się sam(a) albo został(a) wezwana do rozmowy, albo praktyk rozmawiał z osobą na wniosek jakiejś instytucji, inne...)? Scharakteryzuj krótko osobę, z którą rozmawiasz (jej wiek, problemy, sytuację w jakiej się znajduje).

2. Opis celu zmiany

Opisz dokładnie nad jakim celem (-ami) zmiany pracowałeś z klientem(-ką). Ważne, żeby były to konkretne i specyficzne zmiany behawioralne (ograniczenie picia alkoholu, zmiana nawyków żywieniowych, uczestniczenie w treningach i inne). Czasem może zdarzyć się tak, że celem zmiany będzie zmiana myślenia (na przykład zmniejszenie myśli samokrytycznych, czy inne). Dokładny opis celu zmiany umożliwi ocenę zaprezentowanego nagrania przez koderów.

3. Opis problemu

Prosimy, żebyś opisał/a w jaki sposób rozumiesz problem osoby, z którą rozmawia. W jakiej fazie cyklu zmiany znajduje się dana osoba, jak wyglądają poszczególne składniki jej motywacji do zmiany. Jeżeli w trakcie tej rozmowy, lub jakiś rozmów wcześniejszych dokonywałeś(-aś) skalowania ważności, ufności i gotowości do zmiany, przedstaw je tu.

4. Opis poprzednich spotkań

Jeżeli prezentowane nagranie nie jest pierwszym, prosimy, żebyś opisał(a) krótko, co działo się na poprzednich spotkaniach i jakie zmiany dzięki nim zaszły. Jak zmieniała się w trakcie tych spotkań motywacja klienta (-ki), jakie zachodziły procesy DM w ich trakcie.

5. Procesy DM w trakcie prezentowanej rozmowy

W tej części prosimy opisać, jak twoim zdaniem zachodziły procesy DM w zaprezentowanym nagraniu (angażowanie, ukierunkowywanie, wydobywanie i planowanie). Dobre rozpoznanie procesów DM pozwala dobrze dobrać interwencje w trakcie rozmowy. Prosimy, żebyś opisał(a), jakich interwencji dokonywałeś (-aś) w związku z rozpoznanymi procesami DM. W tej części pracy możesz się wykazać umiejętnością łączenia teoretycznych założeń DM z konkretną pracą kliniczną i konkretnymi umiejętnościami DM.

6. Rzeczy, które zrobiłem(-am) dobrze

W tej części napisz, o jednej wypowiedzi czy interwencji w prezentowanej rozmowie, którą uznajesz za szczególnie pomocną osobie, z którą rozmawiałaś(-eś). Ważne, żeby opisy tej interwencji wynikały z punktu zaprezentowanego powyżej. Napisz, dlaczego tak uważasz.

7. Rzeczy, które chciałbym (-ałbym) zmienić

W każdej rozmowie są rzeczy, które moglibyśmy powiedzieć inaczej. Napisz o jednej konkretnej rzeczy, którą po odsłuchanej rozmowie chciałbyś(-ałabyś) w niej zmienić. Opisz, jak ta zmiana miałaby wyglądać.

8. Podsumowanie

Podsumuj to, czego nauczyłeś(-aś) się z zaprezentowanej rozmowy i jej analizy.

Napisz, na ile twoje rozumienie procesów zachodzących w rozmowie było odpowiednie i czy zmieniało się w jej trakcie. Jeżeli tak, co wpływało na zmiany sposobu rozumienia.

Napisz, czy dobrze udało ci się dobrać cele zmiany w prezentowanej rozmowie. Jeżeli nie, napisz, co chciałbyś(-ałabyś) zmienić i dlaczego. Jeżeli wiesz, jaki wynik miała prezentowana rozmowa (czy klient(-ka) dokonał(a) zmiany, co zrobił(a) po), opisz to. Napisz jakie czynniki po stronie klienta(-ki) i twojej miały wpływ na wynik tej rozmowy. Chodzi nam zarówno o wynik pozytywny, jak i negatywny

9. Poufność

Należy dołożyć wszelkich starań, żeby chronić poufność prezentowanej rozmowy. Upewnij się, że w trakcie prezentowanej rozmowy i w prezentowanym opisie nie ma żadnych momentów pozwalających na dokonanie identyfikacji osoby, z którą rozmawiasz (jej imienia i nazwiska, daty urodzenia, adresu zamieszkania i innych). Prosimy również o dołączenie do prezentacji oświadczenie o otrzymaniu zgody na nagranie oraz zaprezentowanie nagrania na egzaminie.

10. Bibliografia

Napisz wszystkie pozycje, z których korzystałeś (-aś) pisząc tę prezentację