

LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL ES EVOCADORA

Un proveedor está
activamente trabajando
para obtener las
razones e ideas de el
cliente para
cambiar

ANTES
de proveer
información,
preguntele a el
cliente qué es lo
que ya sabe de
el tema.

¿Qué es lo que
sabe de mi papel
aquí?

¿Qué es lo que
sabe de las
maneras que la
gente
típicamente...?

¿Cuáles son las
cosas que ya está
haciendo para...?

PREGUNTELE
a los clientes de las
razones e ideas más
importantes del
cambio

¿Cuáles son sus razones más importantes para...?

Si usted pudiera ver hacia el futuro, en un año,
¿cómo quisiera que su vida fuera diferente?

¿Cual parte de su vida le gustaría abordar primero?



LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL LE DA A LOS CLIENTES

AUTONOMÍA

un proveedor respeta, da honor, y enfatiza el control y opción de el cliente sobre el resultado.

DELE IMPORTANCIA A LA DECISIÓN PERSONAL O LA APTITUD DE EL CLIENTE

Usted debe de hacer lo que es correcto para su bienestar.

Usted a pensado mucho en esto. Usted a hecho mucho para...

Ha estado muy proactivo(a) con...

PIDA PERMISO ANTES DE OFRECER UNA SUGERENCIA. EMPIECE CON PERMISO PARA NO ESTÁR DE ACUEDRO Y OFRESCA UN MENU DE OPCIONES PARA RECORDARLE A EL CLIENTE QUE ELLOS DECIDEN SUS PRÓXIMOS PASOS

¿Estaría bien sí comparto unas de las estrategias que otras personas han usado?

Aquí están unas cosas que pueden funcionar...

USAR AFIRMACIONES QUE SON ESPECÍFICAS A EL CLIENTE

Sería una buena idea usar su celular para acordarse de tomar sus medicamentos.

Está haciendo muy bien en su plan de tratamiento.
Puedo ver su compromiso a su salud y a su familia.



LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL ES COLABORATIVA

**el cliente y proveedor están
funcionando cómo socios
iguales, ambos con
habilidades y experiencias
valiosas**

HAGA A EL CLIENTE EL EXPERTO

¿Qué es lo que ya a hecho
para...?

¿Qué piensa que va a tener
que hacer para...?

¿Cómo le suena esto?

EVITE INTERRUMPIR

**Ofrezca asistencia o
información si el cliente
pregunta lo siguiente:**

¿Puedo compartir una
información con usted?

Con su permiso me
gustaría...

¿Estaría bien sí...?

INVITE A EL CLIENTE A COMPARTIR SUS ÉXITOS, MOTIVACIONES, IDEAS, Y PLANES



El material contenido en esta publicación puede ser usado sin cualquier permiso. Copyright © 2019 por el Centro Regional Mountain Plains de Capacitación y Asistencia Técnica en Adicción (MPATTC), University of North Dakota, 400 Oxford Street, Grand Forks, ND 58202, y University of Nevada, Reno, 1664 N. Virginia Street, Reno, Nevada 89557. Esta publicación fue fundada debajo de un acuerdo corporativo TI-080200 de la Administración de Servicios de Salud Mental y Abuso de Sustancias (SAMHSA, por sus siglas en inglés) Centro de Tratamiento por Uso de Sustancias (CSAT, por sus siglas en inglés). El material contenido en esta publicación puede ser usado sin cualquier permiso. Pero cualquier publicación debe de proveer crédito a Centro Regional Mountain Plains de Capacitación y Asistencia Técnica en Adicción. Mountain Plains ATTC (HHS Region 8) Colorado, Montana, North Dakota, South Dakota, Utah, Wyoming (775) 784-6265 • mountainplains@ATTNetwork.org

Translations done by and for the Mountain Plains ATTC are prepared by internal staff and reviewed/edited by collaborating partners, the National Hispanic and Latino ATTC. While reasonable efforts are made to provide accurate translations, acknowledging the diversity of Spanish and English Language, some words/phrases may differ.



PALABRAS CON EMOCIÓN SON EXCELENTES PARA REFLEXIONES ...

LA ENTREVISTA MOTIVACIONAL ES

EMPÁTICA

empatía quiere decir enseñando el entendimiento profundo de el perspectiva de el cliente - reflexiones y preguntas abiertas ayudan a generar confianza con el cliente.

Las mejores reflexiones capturan el significado de el cliente en lugar de repetir sus palabras.

Conjunciones son una manera perfecta para comenzar reflexiones:

...es muy frustrante el estar en esa situación.

...y eso le hace muy feliz.

DIGA ESTO...

¡Está muy emocionado por esto!

Se escucha que está preocupado(a) de cómo el alcohol pueda estar afectando su salud

EN VEZ DE ESTO...

¿Está muy emocionado(a) por esto?

Está tomando mucho y debería de estar preocupado(a) por su salud.

DIGA ESTO...

¿Cuáles son sus razones para cambiar?

¿Qué es lo que ya a hecho en el pasado?

EN VEZ DE ESTO...

¿Tiene razones para cambiar?

¿Ha intentado algo en el pasado?

