

A VÁLTOZTATÁS NYELVEZETE

Képzeld el, hogy beszél valakivel valamiről, amit meg akar változtatni magában. Ilyenkor a belső párbeszédét osztja meg valaki mással. Ebben a párbeszédben pozitív kijelentéseket tesz, amelyek a változás mellett érvelnek, és negatívakat, amelyek a változás ellen szólnak. A motiváló interjúkban a változás mellett érvelő kijelentéseket „a változtatás nyelvezetének” nevezik.

A változtatás nyelvezete olyan belső beszéd, amely konkrét, „kézzelfogható” és „hallható” lett. Ez más, mint a korábbi, belső párbeszéd. Ha egy bizonyos fajta belső beszédet használ, akkor az, amit mond, sokkal kötelezőbb. Olyan, mintha meg is kellene tennie, ha már kimondta. Ez a változtatás nyelvének az ereje: ahogy egyre többször hallja saját magát kijelenteni, hogy változtatni akar, hogy miért tartja fontosnak, mit gondol arról, mit hoz, és hogyan gondolja, hogy megoldja, úgy nő a belső motivációja. Ezért fontos cél a változtatásról szóló beszélgetés során a változtatás nyelvezetét tartalmazó kijelentések számát növelni.

A [*Motivational Interviewing: Helping People Change \(third edition\)*](#) című könyvben a szerzők megkülönböztetik a változtatás nyelvezetének néhány típusát.

Először is megkülönböztetik az előkészítő és a mozgósító nyelvezetet. Az előkészítésre irányuló nyelvezet a változtatásra való hajlandóságot jelzi. A mozgósító nyelvezet a cselekvésre való hajlandóságot jelzi és egy lépéssel továbbmegy, mint a változást előkészítő nyelvezet.

A változtatást előkészítő nyelvezet négy kategóriába sorolható:

- Okok: a másik arról beszél, hogy miért akar változtatni.
- Vágy/kívánság: a másik személy a vágyairól mond valamit, illetve arról, mit szeretne elérni.
- Lehetőségek: a másik személy a lehetőségekről (az önmagába vetett bizalomról) beszél és arról, hogyan közelíthet hozzájuk.
- Szükség: a másik kijelenti, miért fontos ez neki most.

A mozgósító nyelvezet három kategóriába sorolható:

- Elkötelezettség: a másik személy nyilatkozik a szándékáról, az igényéről vagy a döntéséről.
- Cselekvés: a másik egy konkrét szándékról mond valamit (elmozdulás a cselekvés irányába).
- Lépések megtétele: a másik személy azt mondja, hogy olyan dolgokat tett, amelyek viselkedésbeli változáshoz vezettek (előkészületek, tájékozódás).

A fent említett kategóriák közül néhány példa a változtatásra irányuló kifejezésekre:

- Ha jól tervezek, az megnyugtat (okok).
- Szeretnék újra nehézség nélkül felszaladni a lépcsőn (vágy/kívánság).
- Én beleváló ember vagyok, fenn kell ezt tudnom tartani (lehetőségek – bizalom).
- Ha megkérdezem a kollégámat, ő tud nekem segíteni (lehetőségek – hogyan kell csinálni, az ő megközelítése).
- Utálom, hogy minden alkalommal ebbe futok bele, most meg akarok szabadulni ettől (szükségyszerűség).
- Holnap ezt meg fogom tenni... (elkötelezettség – szándék/szükséglet/elhatározás).
- Szerintem jó ötlet, hogy ne várjunk túl sokáig; talán jövő hétfőn már tudok.... (cselekvés).
- Megkérdeztem másokat, hogyan tudnám ezt megoldani; Ebből megértettem, hogy ... (lépések megtétele).

A változtatás nyelvezetének ellentéte: a megőrzés nyelvezete

A változtatás ellen érvelő kijelentéseket „a megőrzés nyelvezetének” nevezik. A konzerváló nyelvezet a változtatás nyelvezetének pontosan az ellenkezőjét teszi: megakadályozza a változtatás megvalósítását. Aki sok konzerváló kifejezést használ, az lebeszéli magát a viselkedése megváltoztatásáról.

A megőrző nyelvezet nem oszlik több kategóriára. A másokkal folytatott beszélgetések során azonban észre fogja venni, hogy a használt konzerváló kifejezések „súlya” különbözik. Egyes kijelentések nyomósabb érveket tartalmaznak a változás ellen, mint mások. A változásról és a

motivációról szóló beszélgetésekben az alapvető feladat, hogy a megőrző nyelvezet mennyiségét befolyásoljuk anélkül, hogy erőltetnénk a változtatás nyelvezetét.

Íme néhány példa:

- Annyi mindent megpróbáltam, de nem megy.
- De a dohányzás szórakoztató is, és egyszerűen ellazít, amikor stresszes vagyok!
- Egyszerűen nem vagyok elég pontos ahhoz, hogy ütemtervhez tartsam magam.

A változtatás nyelvezete, az ambivalencia és a belső motiváció

A belső párbeszédében a változtatást illetően pozitív és negatív elemek vannak jelen. A belső párbeszédnek gyakran két oldala van: egy olyan oldal, amely inkább pozitív kijelentéseket tesz és ezzel motivál, és egy olyan oldal, amely negatív kijelentéseket tesz és csökkenti a motivációját. A belső párbeszéd gyakran ambivalens: egyfelől akarunk változtatni, másfelől nem. Ennek a belső ambivalencia gyakran az az eredménye, hogy nem hozunk döntést és ezzel fenntartjuk az eddigi viselkedést.

Amikor a pozitív és negatív belső beszélgetés egy másik emberrel folytatott beszélgetésben explicitté válik, mint említettük a változtatás nyelvezetévé és a megőrzés nyelvezetévé válik. Mivel a belső párbeszéd most már explicit, jobban befolyásolható valaki más által is, és így az ambivalencia is befolyásolható. És pontosan ez az, amire a motiváló interjú törekszik: a változtatás nyelvezetének a feltárására és megerősítésére, hogy a változással szembeni ambivalencia csökkenjen. Ha ezt a másik személlyel együttműködve (és kényszer nélkül) tesszük, akkor ezzel a másik személy belső motivációját a magunk számára is láthatóvá és egyértelművé tesszük.

Hivatkozások:

Miller, W. R.; Rollnick, S. (2012). *Motivational Interviewing: Helping People Change* (3. ed.). The Guilford Press: New York.

ViaPerspectief (2023). *Motivational Interviewing*. Verandertaal. https://www.motiverende-gespreksvoering-nederland.nl/motivational_interviewing/verandertaal_en_motivatief/.