

**SCHEMAT ROZMOWY MOTYWUJĄCEJ Z OSOBĄ STOSUJĄCĄ PRZEMOC**  
(  *pomocne pytania* )

1. **Co oznacza dla Pana/Pani fakt uczestniczenia w naszej rozmowie?**  
.....  
.....
2. **Jak czuje się Pan/Pani rozmawiając tutaj na temat sytuacji spowodowanej Pana zachowaniami ( wymieni ć zachowania przemocowe ) wobec własnej rodziny?**  
.....  
.....  
.....
3. **Co Pan/ Pani chciałby ( - ałaby), aby wynikł o dla Pani/ Pana z tej rozmowy?**  
.....  
.....  
.....
4. **Jaki ,zdaniem Pana/ Pani, jest wpływ Pana/ Pani zachowań ( wymieni ć zachowania przemocowe ) na dziecko, partnera/ partnerkę, innych członków rodziny?**  
.....  
.....  
.....
5. **Jakie reakcje obserwuje Pan / Pani u swoich bliskich zachowując się w powyższy sposób ?**  
.....  
.....
6. **Co Pan / Pani wtedy czuje?**  
.....  
.....
7. **Co Pan/ Pani osiąga stosując powyższe zachowania?**  
.....  
.....  
.....
8. **Czy te skutki to jest to, co chciałby Pan / Pani osiągnąć w swoich relacjach z innymi?**  
.....  
.....
9. **Czy to na czym Panu/Pani zależy potrafi Pan / Pani osiągnąć innymi sposobami? Jakie to są sposoby?**  
.....  
.....
10. **Czy Pan/ Pani chciałby ( - aby) skorzystać z pomocy specjalistycznej, aby móc osiągnąć to na czym Panu/ Pani zależy bez uciekania się do zachowań, które są krzywdzące dla innych a dla Pana samego /Pani samej/ powodują przykre skutki?**  
.....  
.....
  - a. W przypadku odpowiedzi TAK – oferta,
  - b. W przypadku odpowiedzi NIE – informacja o tym w jaki sposób Dzielnicowy Zespół dalej będzie postępował wobec w/w.

## WSKAZÓWKI DO ROZMOWY MOTYWUJĄCEJ

W rozmowie motywującej z osobą stosującą przemoc ważne jest aby:

- **Okazać szacunek** tej osobie, niezależnie od tego jak oceniamy jej zachowanie,
- **Pamiętać aby rozmawiać konkretnym, zrozumiałym językiem.**
- **Nie używać zbitek pojęciowych** np. „zachowanie przemocowe” lecz konkretnie, kiedy Pan/Pani bije, szarpie, krzyczy, przeklina – co wtedy dzieje się z córką, żoną, synem, co Pan/Pani chce przez to uzyskać?
- **Rzeczowo informować** o tym co jest możliwe w przypadku przyjęcia oferty pomocy (co klient może zyskać) i co zrobimy, gdy klient odmówi – informujemy o konsekwencjach (zawiadomienie policji, prokuratury, zwrócenie się o udzielenie pomocy dzieciom do właściwych instytucji, do szkoły itp.).
- **Nie oceniać osoby, nie oskarżać, nie krytykować** - ale pytać jak ona widzi swoją sytuację, okazywać zrozumienie dla jej perspektywy, na ile to jest możliwe, podkreślać pozytywne aspekty jej myślenia i działania ( np.: mówi, że chce aby dzieci jej słuchały – zapytajmy czemu to jest takie ważne żeby dzieci się słuchały. Wtedy mamy szansę dowiedzieć się, że chodzi o ich dobro, bo chodzi jej o to aby ustrzec dzieci przed niekorzystnymi dla nich sytuacjami albo żeby się nauczyły się czegoś ważnego – w takiej sytuacji możemy docenić cele osoby, która jest naszym klientem, powiedzieć jej, że rodzice zazwyczaj chcą dobrych rzeczy dla swoich dzieci, lecz ważne jest aby robić to w sposób, który ich nie krzywdzi, bo wtedy ta krzywda niweczy naszą dobre intencje. Przy takim podsumowaniu wypowiedzi klient dowiaduje się, że nie wszystko jest złe i łatwiej jest mu przyjąć propozycje pomocy, zwłaszcza jeśli pokażemy mu konkretnie w czym możemy być pomocni i jest to zgodne z jego celami np. terapia może być pomocna w tym, aby odkrył Pan/ Pani takie sposoby dogadywania się z dziećmi, żeby one chciały się lepiej słuchać a Pan/ Pani nie musiały (- ałaby) ich bić, czy krzyczeć na nie.
- **Zainteresować się tym, co przeżywa osoba stosująca przemoc**, kiedy obserwuje efekty przemocy – najczęściej usłyszymy, że osoba ta przeżywa poczucie winy lub inne przykre uczucie – to może być dodatkowym powodem do szukania innych rozwiązań. Jeśli usłyszymy, że sprawca jest w jakiś sposób zadowolony z efektów przemocy – np. mówi, zmniejszyło się moje napięcie, czuję, że tylko tak mogę mieć na coś wpływ – wtedy mówimy – ok. dobrze jest mieć wpływ, dobrze jest umieć obniżyć swoje napięcie – ale musisz szukać innej drogi – bo stosowanie dotychczasowych sposobów jest niedopuszczalne i grozi karą.
- **Dowiedzieć się, jakich innych sposobów używa klient do osiągnięcia swoich celów** (oczywiście mamy na myśli cele, które osiąga zachowaniem przemocowym). Najczęściej usłyszymy jakieś przykłady nieprzemocowych zachowań. Np. możemy usłyszeć, że dzieci są posłuszne wtedy, kiedy je poproszę spokojnym tonem, albo jak w domu jest dobra atmosfera, albo jak zostały wcześniej pochwalone itp.. W ten sposób klient dowiaduje się, że już robi coś we właściwy sposób. W takiej sytuacji wzrasta motywacja - coś już potrafię dobrze, łatwiej będzie „douceć się” niż uczyć wszystkiego od początku.
- **Pamiętać** o tym, że łatwiej będzie klientowi podjąć właściwą decyzję, jeżeli nasza propozycja będzie zgodna z jego celami. Poczucie się dobrze przez nas potraktowany (z szacunkiem), uzna, że zależy nam na tym aby w jego życiu działało się lepiej, zrozumie, że jesteśmy mu życzliwi i nie chcemy go zmieniać na siłę, lecz decyzja należy do niego.

*Jeżeli jakieś pytanie wyda Ci się niepotrzebne lub nieadekwatne, lub nie będziesz wiedział co zrobić z uzyskaną na nie odpowiedzią – zrezygnuj z niego. Możesz też zadać inne, ważne Twoim zdaniem pytania.*