

Passos	Roteiro de Amostra	Descrição e Lógica
1. Construção de confiança	<p>“Gostaria de saber um pouco mais sobre a sua saúde - o problema que te trouxe até aqui.”</p> <p>“O quê você considera importante na sua vida?”</p> <p>OU</p> <p>“Como o consumo de álcool se encaixa no seu dia?”</p>	<p>Esse passo oferece uma oportunidade de saber um pouco mais sobre a pessoa antes de centrar a conversa unicamente no uso do produto. Utilize perguntas abertas para começar a criar uma conexão com a pessoa e aumentar a participação. Essa é a base de todo relacionamento. Quanto mais confiança a pessoa tiver em você, maior a probabilidade de uma posição proativa na conversa.</p> <p>Você precisa estudar os objetivos e interesses da pessoa para saber o quê pode motivá-la. Depois, você pode utilizar uma pergunta aberta para obter mais informações sobre como o uso do álcool pode se encaixar nos seus interesses, atividades e rotinas.</p>
2. Estude os prós e contras	<p>“O quê você gosta a respeito do consumo de álcool?”</p> <p>“O que mais?”</p> <p>“O quê você não gosta tanto a respeito do consumo de álcool, ou quais são algumas das desvantagens para você?”</p> <p>“O que mais?”</p> <p>“Então, por um lado temos os [PRÓS], e pelo outro os [CONTRAS].”</p> <p>“Qual a sua posição a respeito?”</p>	<p>Utilize perguntas abertas para estudar o contexto do consumo do álcool, inclusive os benefícios e desvantagens percebidos pela pessoa. Pergunte sobre as coisas que ela gosta a respeito do consumo primeiro, e depois as coisas que menos gosta a respeito do consumo. Desse modo você pode entender melhor como a pessoa enxerga o próprio consumo do álcool, incluindo os pontos presentes em ambos os lados dessa ambivalência.</p> <p>Utilize uma reflexão bilateral para destacar as ambivalências que você percebeu. Assegure-se de repetir os motivos para a mudança (pontos a favor ou em contra do uso) por último. Isso pode ajudar a orientar a pessoa a repensar os motivos para a mudança, ao invés de pensar nos motivos para continuar utilizando o álcool.</p> <p>Faça uma pergunta de seguimento para motivar o paciente a partilhar seus pensamentos em voz alta. Quando as pessoas podem expressar seus motivos para a mudança, é mais provável que uma mudança aconteça.</p>
3. Ofereça feedback	<p>“O que você sabe sobre alguns dos riscos do consumo de álcool?”</p> <p>“Posso partilhar algumas informações com você?”</p> <p>[Partilhe 1-2 fatos relevantes que podem estar relacionados com a doença atual]</p> <p>“Qual a sua opinião sobre isso?”</p>	<p>Mantenha um tom de conversação e selecione 1-2 pontos focais com base no tipo de uso de álcool, bem como nos interesses e atividades da pessoa entrevistada. Assegure-se de que os pontos sejam factuais e neutros, e não julgamentos de valor. Seja breve e conciso(a). Sempre peça permissão antes de partilhar novas informações, e pergunte a opinião ou o feedback da pessoa entrevistada depois de falar.</p>
4. Utilize uma régua de prontidão para a mudança	<p>“Pensando no que falamos, em uma escala de 1 a 10, quão preparado/a você se sente para mudar qualquer aspecto do seu uso de álcool?”</p> <p>“Por que você escolheu __ e não um número menor, como __?”</p> <p>Se a resposta for 1: “O quê precisaria acontecer para que você pensasse em fazer uma mudança?”</p> <p>[Refleta sobre os motivos mencionados para a mudança.]</p>	<p>Esse processo ajudará você a medir em qual estágio do processo de mudança está a pessoa entrevistada.</p> <p>Utilize uma pergunta de seguimento para impulsionar a motivação da pessoa entrevistada, gerando mais conversas sobre mudança. Quando você perguntar à pessoa por que não escolheu um número menor, ela provavelmente responderá com os motivos que a fazem se sentir preparada para a mudança e/ou explicará porque apresenta esse avanço na escala de prontidão.</p> <p>Terminar a conversa com uma reflexão ajudará a reforçar a motivação interna, e pode criar mais oportunidades para que a pessoa inicie uma conversa proativa.</p>
5. Negocie o plano de ação	<p>“Se você decidiu fazer uma mudança, como acha que deve acontecer?”</p> <p>“Em uma escala de 1 a 10, qual o seu nível de confiança para alcançar essa meta?”</p> <p>“Por que você escolheu __ e não um número menor, como __?”</p> <p>[Refleta sobre as razões para a pessoa se sentir confiante.]</p> <p>“O quê pode ajudar você a alcançar um nível maior de confiança?”</p> <p>[Resume a conversa e os próximos passos.]</p> <p>“Obrigada por conversar comigo hoje!”</p>	<p>Colabore com a pessoa para analisar os próximos passos. Utilize perguntas abertas para fazer surgir ideias sobre como podem reduzir os riscos. Utilize uma linguagem de reforço autônoma, garantindo que a pessoa saiba que está no controle de qualquer escolha que fizer sobre uma possível mudança de comportamento, e sobre o modo em que ela deseja chegar a essa mudança.</p> <p>Se você deseja oferecer alguma ideia ou sugestão, sempre peça permissão antes de partilhar ideias, e pergunte a opinião ou o feedback da pessoa entrevistada depois de falar.</p> <p>Se a pessoa tiver interesse em fazer uma mudança, pode utilizar perguntas abertas para conhecer o plano de ação ou ajudar a pessoa a desenvolver um plano de ação. Você também pode fazer uma pergunta para avaliar a confiança da pessoa, e uma pergunta de seguimento para analisar a capacidade e os pontos fortes que apresenta.</p> <p>Finalmente, ofereça um breve resumo da conversa, centrando-se nas falas sobre mudança mais fortes que você ouviu. Repita qualquer plano de acompanhamento ou encaminhamento disponível.</p> <p>Agradeça à pessoa entrevistada.</p>