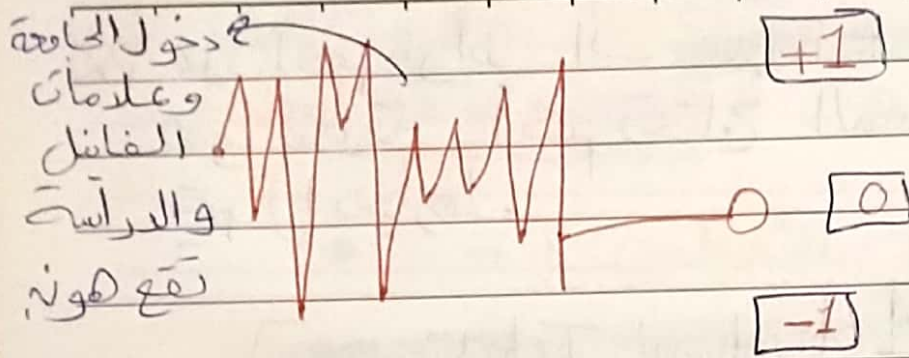




4 المخطط يمثل حياتنا ومسيرة الفاع فون ما كنا سواء  $-1$  أو  $0$  أو  $+1$  هالش كلّه يعتبر Good لأنه جزء من مسيرة الرحلة.

أقل معدل للنتجات للمرحلة هو  $80\%$  قليل، نعتبر فئة تسجل  $(2.0\%)$  من أهم علامات المجتمع.

5 من طرق تطوير خططنا بالحياة هو معرفة أغلطنا من الأغلط التي ذكرها الدكتور و وصفاته فالغلط هو غلظه الاستراتيجي والفعل هو: أنه كان مادة الأولاد أسئلتها بالسكندر أسهل وأسئلة مادة الواجب أسهل.

سيتم تعديل الخطأ في (المادة القادمة) (سوية وإدارة) مع يعمل أول مخبرتي الإلكتروني ويكون إيمانهم أخصب.

6 يمكن نكت ارتفاع العلاقات بالسكندر Success Story كتبها أحسن بلش يتجى سؤال بالامتحان.

يعني ارتفاع علامتنا بقدر نعتبره من ضمن قصص نجاحنا

❖ من أهم فوائد الـ Pomodoro technique  
هو معرفة أكم تحتاج المهمة وقت حق  
تتم إنجازها.

## [ Motivational Interviewing ] MT

هالـموضوع رح نباش فيه بس قبل دع أكتب  
أكم معلومة عناهم الدكتور أول بعدنا  
نباش بـ MT.

\* كل المهارات اللي تعلمناها قبل مع الدكتور  
كانت من أجل نعمل لـ match & mirror.

\* الدكتور قدم عن الـ Body language  
لـ Top healthcare provider شركة AstraZeneca  
وجابوا يومها الـ Customer A (ركونوا  
مقسمين الـ Customers لفئات و A فئة أحسن  
فئة).

هسا رح نباش بـ MT  
شو الفرق بين الـ Interview العادي البسيط وبين  
الـ MT ؟

الـ Interview العادي هو اللي ممكنه قبل  
من تفاعل الصلي مع المريض و تتجاوب  
معه لو حمله شي.



لكن MI بيشي ال Consulting العادي تجاه  
المريض وهدفها ال Patient Center Counselling

وهي حكيما عنها بالثوندين إنه  
بتركز على المريض

لكن ال إحنافة ال عبارات ع MI هي :-  
بوتنا نعمل Behavioural Change وليس فقط نعمل  
ال General Counselling يعني نغير سلوك المريض  
ونفكره .

أهم كلمة بتعرف MI هي Behavioural Change  
فون ما شفتها بتعرف بالبرقات معناها  
هو تعرف MI .

قصه التعريف :- اشن علماء كل واحد بيلد  
اشغلوا بنفس الوقت وكل واحد بيلد فاشفقوا  
انه مدمش المخدرات ما بدهم بس Consulting  
لأنهم مدمش .

كيف بدمش دماغنا ع العادات ؟؟  
أي عملية عقلية سواء بخيها أو بفعلها أو بتفكر  
فديها فال neurons بدماغنا بتأخذ شكل 3D  
قابل للقياس يعني لو بيتا تشبه الصورة واقع  
زي لما نظوي ورقة فلو آخلاقنا صرأها مش  
وربط آية ( و قولوا للناس تحسناً ) ف ربح  
لر شخ شكل الوترية بشكل معين

طَبَقْنَا مِثَال تَفْكِير دماغنا بِشَكْلِ تَشْبِيهِی عِی وَرَقَة

فَلَوْ فِكْرَة مَحْصَنَة عَمَلُهَا وَحِكْمَتُهَا وَفُكِّرَتْ فِيهَا  
فَرَعَ تَسْرِيخٌ ۚ عَدَّتْهَا كَثِيرٌ فَرَعَ تَسْرِيخٌ ۚ  
أَوْ مَعَارِفُكَ كَانَتْ تَتَعَالَى مَعَ هَذِهِ الْفِكْرَة فَرَعَ  
تَسْرِيخٌ ۚ وَهَيْلِكَ حُجُبِ الْوَرَقَة تَرْجِعُ مِثْلُ  
قَبْلٍ !!

أَفْكَارُكَ ۚ أَقْوَالُكَ ۚ أَعْمَالُكَ تَحْدَدُ عَادَاتُكَ  
وَعَادَاتُكَ تَحْدَدُ حَيَاتُكَ

الْأَحْبَابُ وَالْمَعَارِفُ هُمُ الْمُؤَثِّرُ الْخَارِجِي  
الَّذِي يَأْتِي عِی عَادَاتِنَا كَمَا

فَلَوْ الرِّشَاقُ بِهِ يَوْفَى تَدَخُّنٌ لَازِمٌ يَبْعَدُ  
عَنِ الْمَدَخِّنِ (يَعْنِي يَبْعَدُ عَنِ الْمُؤَثِّرِ الْخَارِجِيِّ)

أَوْ شَخْصٌ بِهِ يَبْعَدُ عَنِ التَّفْكِيرِ السَّلْبِيِّ لَازِمٌ  
يَبْعَدُ عَنِ السَّلْبِيِّينَ

وَالْحَدِيثُ الَّذِي يَنْقَدِرُ نَسْفِيْدُهُ مِنْهُ عِی هَالِ الْمَوْخُوْعُ

هُوَ الْحَدِيثُ الَّذِي مَعْنَاؤُهُ : مَا زَالَ الرَّجُلُ رَصِيْقَةً وَيَقُوْرُ  
الصِّدْقَ حَتَّى يَكْتُبَ عِنْدَ اللَّهِ حَقْدِيْقًا ۚ وَ مَا زَالَ الرَّجُلُ  
يَكْذِبُ وَيَقُوْرُ الْكَذِبَ حَتَّى يَكْتُبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَابًا



# Principles of MI

① Principle 1 :- Don't tell people what to do.

هو أحمل مبدأ فيهم

أغلب الناس ما يردوا مع الكلام اللي بيخالفهم  
أعملوه كولو الناس يرد مع الكلام اللي بيخالفه  
كان حارت كل دول العالم هي دول عالم أول  
لأن أغلب الحكي اللي بيخبر للناس هو من كويس.  
فبالنهاية الواحد يعمل اللي يرايه أو اللي مبرمج يرايه.

② Principle 2 :- Listen is more important than talking  
أحددياً هون ال listening كتر كثير مهم

③ Principle 3 :- Let the patient tell you they  
need to change.

في معادلة اقدام مع دخلي عنها هيا المعادلة  
تخبر إذا بنا نحقق نتيجة الهدف ونتيجة  
تغير السلوك فالي مع بدلتنا مع حاجة التغير  
هو الشخص اللي به يتغير.

## معادلة تغير السلوك

نحن نرى شئ عوامل المعادلة بعد من الآخر  
بنسبها ونفس مع كل عام ونضيف في المعادلة :-

① Di- Dissatisfaction with how thing are now  
such as : need for Change

هناك أول شيء جزء من المعادلة  
 $C = N$

معناها هو الحاجة للتغيير فلو لدينا بنا تغير  
القاعة فممكن ننجح وممكن لا لكن لو لدينا بنا  
تغير القاعة بشأن نوع من قاعة أدفن فهذه  
حمار في Need to Change فإحتمالية التغيير (أي)

لهذا نحن عن urgency of the need وهذا مع  
يساعد على نجاح التغيير أكثر كمثال بنا تغير  
القاعة لأنه دخل علينا غاز سام !!!

زيادة الحاجة للتغيير تزداد  
إحتمالية نجاح التغيير

فالإجابة تكون عدم القناعة بالوضع الحالي Dissatisfaction  
ثم يرتفع لل Need ثم يرتفع أكثر Urgency

لكن الحاجة لوحدها لا تكفي



## ② F :- First step for Change

$$C = N * F$$

طلب عشان نغير القاعة لازم نوقف بعدين نطلع منها فكلما كانت ال First step موجودة كلما كانت افعالية التغيير أحسن مثل لما واحد يقرر يحسن علاماته فإذا أخذ ال First step مباشرة ف مع تزداد افعالية نجاح التغيير .

الأهم هنا شتره ال :-

ال First step و need لحالهم دون ما نكمل  
المعادلة مع يعملوا شي اسمه **Chaos** و هو

مثلاً واحد به شيت إنه كبير وفأول خطوة بروج يعملها يبلش تآخين عشان يبين إنه زى الزلام وتراى حاله بهي المرحلة ك أو مثلاً عشان يثبت إنه كبير يبيع ألوان غريبة لشعره أو حتى يصير الشخه يعمل سلوان برفقة المجمع أو أن يعلى صوته مع أهله !!

$$N * F = Chaos$$

عشان نتجنب الفوضى ونصير عنا التغيير  
(سواء تغيير ايجابي أو سلبي)

③ V :- Vision of the new Status

دهون يبلش ال Plan والقدرة على التخطيط  
وهون مشاكل صحيح للتغيير

$$C = N * F * V$$

تخطيط مشاكل صحيح  $N * F * V =$

1 unit of planning = 2-8 unit of outcome  
يعني 1 unit من التخطيط طول واحد خط لمدة  
ساعة و ربع يوفر من وقت الحقيق من  
ساعتين ل 8 ساعات

السؤال هاي بالفايل يعني هاي ع ~~هال~~  
هال حطة سؤال بالفايل !!

④ R :- Resistance

أي عاصه تغير فيها Resistance وفي 13 نوع  
Resistance ع من انما عا Natural resistance :-  
يعني ناس كبريتا رجيتي التغيير وفي ناس كبريتا

ازهم رجيتو التغيير أكثر



$$C = \frac{N * F * V}{R}$$

⑤ C :- Cost

ال Cost المست قبة Financial Cost

← جاء عليها سؤال بالفائدة

فمثلاً بينا نغير القاعة ، فلو مكننا بينا نغير  
القاعة ونزوع في مدرج الجامعة أهم لو مكننا  
بينا نغير القاعة و نزوع في جامعة مودنة  
فمين مع يجتاج Cost أقل ؟

انه نزوع في المدرج ، فال Cost تغير ليس  
قبة عند المال و ايضا الهد كان تغير Cost  
Cost is financial cost & other kind of cost

زيادة ال Cost تقل المقابلة  
تحتاج التغير

$$C = \frac{N * F * V}{R + C + 1}$$

هي ال (+1) في حال

كان في مقادير ولا Cost

فوشان زعيم زعيم المقابلة

مراجعة وعاء لا يمر المقام غير !!  
فانقدر مقدار مقدار مقدار

أحسن ناس عمالوا تحليل لمقاومة التغيير هم  
اللي أخذوا نضادج المقاومة من اللي قاوموا  
الرسول وحلوا سلوكياتهم وكمات اللي قاوموا  
ناس ثانية مثل بودا

فالمعادلة :-

$$C = \frac{N * F * V}{C * R + 1}$$

نعمل آخر توضحيح يتعلق بـ Principle 3

باسكاله هو أحد المناظرين لاحظ إنه دجاجة التغيير  
إذا اللي شات حاجتها من ذهنه يكون أنجح  
من إنك تفرجها عليه  
أفلازم نشفي لنقطة هامة التغيير اللي هو حكمة  
مثل :- مريضه سكو بنا نساعده يقل سكو وحالنا  
أنا لو أتبع عن مجلات الكثافة بنزل وفهونه  
أحنا لازم نفسك بهالنقطة ونفشي معاه.

وهال Principle يوضح لنا أهمية ال  
listening لأنه بروتة فارج نقدر نفك (catch)  
نحاج التغيير اللي يحكه المريض.



#### Principle 4 :- Cognitive dissonance

يعني قلة أغتر ولا لا أو بقدر ولا خارج أقدر  
وهذا طبعي كوكمان الناس يحتاج للشعور  
بالثقة والنقطة قبل ما تبادر بالتغير

← عشان هيك أصعب واحد هو جعل التغير  
هو أول واحد ع ف يا أما الباقي يشجع  
أو اذا أول واحد كان عامل من غلة وأخذ  
عقوبة الباقيين رح يزدعوا

#### Principle 5 :- most people need to feel confident to try change

هي النقطة كان تغير توضح لـ Principle 5

#### Principle 6 :- Ambivalence is normal

المبدأ السادس بحدنا إنه التردد طبعي

وهال 6 مبادئ تعتبر مبادئ عامة

هنا رح نلش بإستراتيجيات :-

- ① لخلى الناس تحكي بعدين نشوف شو بيدهم
- ② ثاني إستراتيجية بتعنى عند شى مهم الأ وهو

الـ **Discrepancy**

• انه دخل فرق واجتمع بين واقع الحال والسجية اللي برغب الوصول لها .

يمكن تلخيص قصة الحياة والتجارب ونقاط

- ① معرفة أين تقف الآن
- ② معرفة أين تريد الوصول وسؤالك بك تومله
- ③ معرفة طريق الوصول إليه

← أين تقف الآن ؟

هون لازم يكون في Analysis Skills of environment كتحليل الواقع والمشاكل والموارد والصعوبات كأوقاتاً معايير قابلة للقياس عند المورض ساعدا مثل أكم وزنه وهكذا

← أين تريد الوصول ؟

هون في Planning Skills كنعرف المستقبل وين رايح ~~وكنفسه~~

← كيف نعمل أو معرفة طريق الوصول

هون فيها التنفيذ (Execution)



③ المواجهة في الغير من مرحلة 6 لازم  
نتجنب ال Volleyball مع اللي بيتا نقتره فلزم  
نعمل adjustment of resistant مثل Probing  
فلزم نكون الغير فترج دونه مواجهة  
[الا اذا كان في حاجة للمواجهة]

④ هي بتحكينا الاستجابة  
Support self efficacy & optimism

وال Self efficacy مرتبطة ب Affirmations

انه المريض يستشعر نقاط القوة اللي  
عنده من كلامه 6 مثل المثال اللي حكينا عنه  
رجي انا لو بيجر عن اللي باكلوا كفاية مع شرب سكر

المبادئ ال 6 و ال 4 استراتيجيات  
technique of MI تم حلهم ب

OARS

أول تقنية

FRAMES

ثاني تقنية

OARS ← ارجعوا لاختياراتهم بالملف

✓ رجونا انه لازم نسأل Open question  
عشان نوجه للنقاط التي بنا لها  
بعد بنعمل Affirmation ونقول الـ active  
ثم نأخذ النوع الـ listening

FRAMES ← ارجعوا لاختياراتهم بالملف

• أهم وحدة منهم هي menu

له أهم شي عشان نوجه لنتيجة يكون  
في خيارات زي هل طفل فادأ ياه يظن  
الدها فيستحله سبب تلعب بالساحة ولا بغرفة النوم  
هون فعليا ~~ب~~ اعطينا حرية اختيار الـ  
بخيارات جميعها تناسبنا لو اختارها.

• أو مثل دكتور سأل بكم الدفتان الكروني  
ولا كتابي 6 فالافتحان حامل ركن الخيار  
بالطريقة.

له تخير المريض بين 2 medication يختلفوا  
بالسعر.

الخيارات بتخلينا نفهم خطوة نحو الإيجاز



~~Open~~  
الناس مفعلة انه ال Open question هي الأسئلة  
التي تبدأ في Do, Does وهالتي مش مع

ال Open & Closed question مرتبط بالاجابة  
فإذا كانت الاجابة Closed يعني yes, No  
فهو Close يحدد النظر عن طبيعة السؤال  
لكن إذا الاجابة Open فالسؤال open

في امثلة بالملف لكن الدكتور هي مثال من  
موجود التي هو سؤال Which color you prefer  
وهو يعتبر Close question

### Example of resistance

في مؤشرات للمقاومة كوجودين بصفة 14+15  
بالملف

لكن تشبه ال minimizing قريبة لل Denying  
مثل نكح المريض لازم تنزل السكر و يحكي لنا  
والله السكر بيه خفيف او وبعدي كويس.

قال Denying نوع من انواع ال minimizing

## Levels of training

- ① Introduction to MI مدار الي احيا فيه
- ② Application of MI به دورات
- ③ Clinical training بالمستشفيات
- ④ Advanced clinical training
- ⑤ Supervisor training
- ⑥ Training of the trainers

آخر شيء هو الـ Advanced communication  
مع اخفاء قلم مع Graduation Package  
بإذن الله . وعنايتكم نود في المرحلة الأخيرة  
تكون تفرق فقرة من الـ feedback  
Introverted or extroverted