

Мотивационное
интервьюирование в
“Кейс–менеджменте.”

5 этапов изменения поведения: предсозерцание



- 1–ый этап:
предсозерцание. На этом этапе мы пока ещё не думаем об изменении. Нам ещё удобно продолжать и риск нашего поведения нам ещё не существен. Если кто-то нам предлагает изменить наше поведение, мы скорее всего противимся.

5 этапов изменения поведения: 1–ый этап

- Наша цель с клиентом на 1–ом этапе – побудить клиента задуматься об изменении. Но очень важно, что мы признаём, что клиент не готов, и мы не хотим ссориться с ним. На этом этапе мы просто задаём открытые вопросы и **используем отражение и эмпатию**.
 - Хорошие вопросы: Как вы думаете, будет ли время, когда вы не захотите употреблять наркотики? Как вы узнаете, что это время настало?
 - Неуместные вопросы: Вы хотите умереть из–за этого? Когда вы хотите начать изменяться?

5 этапов изменения поведения: созерцание

- 2–ой этап: созерцание.
На этом этапе мы уже думаем об изменении. Но мы двойственны: мы хотим изменить или мы думаем что должны, но нам кажется, что слишком трудно или нам ещё пока не хочется. Часто мы говорим: “потом”.



5 этапов изменения поведения: созерцание

- Наша цель с клиентом на 2–ом этапе – не давать клиенту спешить и помочь ему уяснить себе плюсы **и минусы** изменения. Этот этап очень неудобен для клиента, потому что у него есть конфликт желаний, и очень часто клиент хочет спешить с этого этапа и принимает решение до того, как он готов.
 - Хорошие вопросы: Что вам нравится в работе коммерческого секса? Вы считаете, что другая работа будет скучнее?
 - Неуместные вопросы: Когда вы хотите начинать?

5 этапов изменения поведения: подготовка



- 3–ий этап:
подготовка. На этом
этапе мы уже
решили изменить
своё поведение.
Очень часто мы
хотим начинать
сразу, но без плана
очень редко
успешно получается.

5 этапов изменения поведения: подготовка

- Наша цель с клиентом на 3–ем этапе – помочь клиенту планировать точнее как он будет изменять своё поведение. Мы хотим узнать, когда он начнёт, что он будет делать по–новому, что он будет делать, когда ему трудно, и кто может поддержать его. **Не спешите и включайте социальную поддержку в план!**
 - Хорошие вопросы: Когда вы хотите начать? С кем можете поговорить, когда вам захочется вернуться к прежнему? Как будете говорить к тому, что начнёте изменять поведение?

5 этапов изменения поведения: действие

- 4–ый этап: действие.
На этом этапе мы начинаем изменяться по плану. На этом этапе мы помогаем клиенту действовать по плану (направляем клиента на реабилитацию, на работу, и т. д.)



5 этапов изменения поведения: поддержание и предотвращение

рецидива



5-ый этап: поддержание и предотвращение рецидива. На этом этапе мы изменились и уже привыкли к новому поведению, но иногда нам ещё хочется снова вернуться к прошлому. Нам надо избегать того, что напоминает нам о старом поведении.

5 этапов изменения поведения: поддержание и предотвращение рецидива

- Мы можем помогать клиенту на 5–ом этапе предотвратить рецидив, если мы разговариваем с ним периодически и снижаем вместе его стресс. Стресс – главная причина для рецидива.
- Если клиент снова вернётся к прежнему, мы оцениваем, на каком этапе он находится и снова начинаем с этого этапа. Клиенты очень часто проходят этот цикл несколько раз до того, как они стабильно изменят своё поведение. **В этой работе необходимо большое терпение.**

5 этапов изменения поведения: оценка отношения клиента к своему поведению

- Чтобы оценить отношение клиента к поведению (на каком этапе он находится), воспользуйтесь вопросом о риске поведения. **Не допускайте мысли, что клиент хочет или должен измениться.**
 - Образец: Боитесь ли вы заболеть ВИЧ от употребления наркотиков?
 - Боитесь, что ваше количество Т-лимфоцитов будет снижаться, если вы продолжите работать на улице?
 - Вы хотите использовать презервативы с клиентами?

5 этапов изменения поведения: оценка отношения клиента к своему поведению

- Если клиент “отрицает,” что у него есть проблема или знает, что не хочет измениться, то он на 1–ом этапе. Задайте открытые вопросы и используйте эмпатию. Дайте клиенту информацию о снижении вреда, и назначьте ему новую встречу, чтобы ещё поговорить об этом.
- Если клиент хочет измениться, но он медлит или он не думает, что сможет, он на 2–ом этапе. Используйте эмпатию и обсудите с ним причины изменения и **причины продолжения прежнего поведения**. Дайте клиенту информацию о снижении вреда, и назначьте ему новую встречу, чтобы ещё поговорить об этом.

5 этапов изменения поведения: оценка отношения клиента к своему поведению

- Если клиент старается измениться но у него не получается, он на 3–ем этапе. Помогите ему точнее планировать изменение. Согласитесь на дату (не сегодня) и на то, что он может делать маленькие шаги до этого. Усиьте его социальную систему. Никто не может измениться один!
- Когда клиент готов, помогите ему реализовывать каждый шаг плана.
- После изменения встречайтесь с клиентом периодически и помогайте ему справляться со стрессами и избегать того, что напоминает ему о старом поведении.

Амбивалентность

- От лат. *ambo* — оба и *valentia* — сила
- Широко используется в психоанализе. Один и тот же объект вызывает у человека одновременно противоположные чувства, например одновременно любовь и ненависть к своим родителям

В контексте мотивационного интервью:

- Поведение человека определяется различными мотивами, которые могут противоречить друг другу.
Я хочу похудеть, чтобы влезть в любимые джинсы, и для этого я не должна есть на ночь; сегодня у меня плохое настроение, и я хочу побаловать себя чем-то вкусненьким перед сном. В итоге я то «срываюсь» и наедаюсь на ночь, то вообще ничего не ем сутками.
- Для того чтобы следовать принятому решению, нужно преодолеть амбивалентность, то есть усилить одни мотивы и снизить значимость других. Только тогда изменение поведения будет стабильным.
Если я выброшу джинсы, которые мне малы, то я смогу спокойно есть пирожные по ночам и не париться 😊

Принятие решения

Польза от сладкого

Проблемы, вызванные
злоупотреблением
сладкого

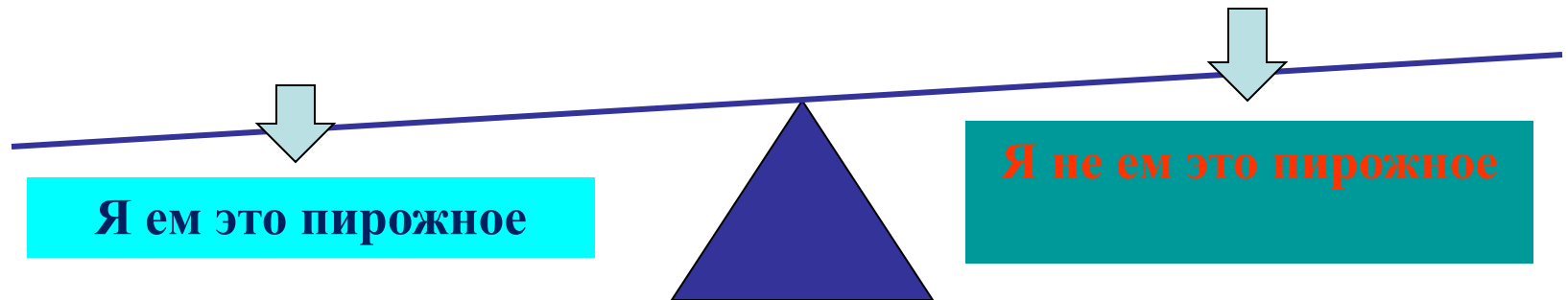
Отрицательные
стороны поедания
сладкого

Преимущества
отказа от сладкого



Я ем это пирожное

Я не ем это пирожное



Лист принятия решений

Мотивирующие факторы, чтобы остаться таким, как есть	Мотивирующие факторы, чтобы измениться
<p>Что я приобрету, если продолжу ... Что хорошего есть в нынешней ситуации? О чем вы пожалеете, если бы отказались от этого?)</p>	<p>Что я приобрету, если изменюсь Что хорошего произойдет, если будет изменение? Что может стать лучше в ближайшем времени? Что может стать лучше в долгосрочном плане?</p>
<p>Что я потеряю, если изменю поведение Какие усилия и затраты могут потребоваться для изменения? Это будут скорее краткосрочные или долгосрочные издержки или же и так, и так?</p>	<p>Что я потеряю, если продолжу прогуливать колледж Что в нынешней ситуации идет «не так»?</p>