



**ИЗМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ**  
**МОТИВАЦИЯ**  
**МОТИВАЦИОННОЕ ИНТЕРВЬЮ**

## Почему люди меняют свое поведение?

Изменение — это естественный процесс. Человек неосознанно изменяет свое поведение под воздействием обстоятельств, имеющих для него жизненно важное значение.

**Человек осознанно меняет свое поведение, когда изменения связаны для него с чем-то важным и ценным.**

Противоречия между настоящим поведением и более важными целями в жизни могут мотивировать к изменениям.



**Как помощь других людей влияет на то, что  
человек  
меняет свое поведение?**

Большинство людей меняются без чьей-либо поддержки.

Консультирование или другая посторонняя помощь может запустить, облегчить, направить процесс изменений, но далеко не всегда является его причиной

**Помогает клиенту его окружение — люди,  
которые верят в  
человека**



## Как собственное отношение человека влияет на изменения?

Вера и надежда являются неотъемлемыми элементами изменения.

Более вероятно, что человек изменится, если он верит в себя. Если люди положительно настроены по поводу изменений, они меняются.



## **Как люди меняют свое зависимое поведение?**

Терапия и помощь  
оказывают влияние, но не имеют решающего значения.  
Все зависит от самого человека!



## Как знания и уверенность влияют на изменение поведения?

**Людам часто не хватает знаний для того, чтобы понять необходимость изменений, спланировать эти изменения и изменения избежать неудач.**

Но когда есть знания, а не хватает уверенности в себе и самостоятельности для действий — может быть только хуже. Не стоит забывать об этом.



«**Хочу**» обозначает важность изменений в жизни человека.  
(Почему? Зачем? Для чего?)

Когда ситуация сильно отличается от желаемого (идеала), стремление достичь этого идеала может запустить изменения.

«**Могу**» обозначает уверенность в изменении, уверенность в собственных силах. (Как?) Важно быть реалистичным и практичным

«**Готов**» подразумевает вопрос приоритетов

**Когда человек и хочет, и может, и готов  
меняться, и все эти три составляющие  
сильно выражены, изменение более  
чем вероятно — оно становится  
реальным!**



## Что такое мотивация?

Мотивация — это система стимулов (мотивов), побуждающих человека к действию или бездействию.

### ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ:

**Поведенческий** утверждает, что человек руководствуется в своем поведении сигналами, поступающими из окружающего мира, а его внутренний мир для поведения не имеет большого значения. Поэтому поведение человека можно программировать (предвидеть, предопределять) посылаемыми ему стимулами.

**Гуманистический подход** утверждает, что у человека есть свобода выбора и в своих поступках он руководствуется решениями, основанными на мотивах (потребностях и интересах, влечениях и эмоциях, установках и идеалах)

### **Процесс изменения поведения состоит из двух компонентов:**

- 1) **размышления** по поводу изменения поведения;
- 2) собственно **изменения поведения**.





## **Размышление по поводу изменения поведения включает:**

- **осознание проблемы** (человек получает новую информацию о последствиях зависимости, что заставляет его задуматься);
- **эмоциональные переживания** по поводу проблемы (переживание сильных эмоций из-за событий, связанных с зависимостью)
- **осознание степени влияния проблемы на других людей**,  
особенно — близких
- **переоценка самого себя** (мысли и чувства по поводу своей личности и своих проблем, например размышления о том, что его больше не успокаивает употребление наркотика, либо попытки представить себя как человека, не употребляющего наркотика)
- **оценка социальных ресурсов** (что можно было бы использовать в качестве поддержки изменений, например, какие есть возможности для участия в терапевтической программе).



## **Изменение поведения включает:**

- **активизацию собственных ресурсов** (побуждение себя к активным действиям, веру в способность измениться и готовность к действиям с целью изменения, например сказать себе, что можешь отказаться от наркотика, назначить день, когда перестанешь употреблять, сказать другим, что планируешь бросить употреблять);
- **поддерживающие отношения** (установление доверия к другим и принятие их помощи в процессе изменения, например, обратиться к знакомому, который уже бросил, или позвонить по телефону доверия);
- **создание условий, способствующих изменениям** (заменить зависимость в своей жизни чем-то другим, позитивным, требующим активности);
- **усилия по поддержанию изменений** (вознаграждение себя за поддержание ремиссии);
- **контроль провоцирующих факторов** (избегание тех обстоятельств, которые могут спровоцировать проблемное поведение или противостояние).



## Концепция готовности к изменениям (G. Prochaska & K. DiClemente)

1 стадия- предшествует размышлениям  
(допроблемная)

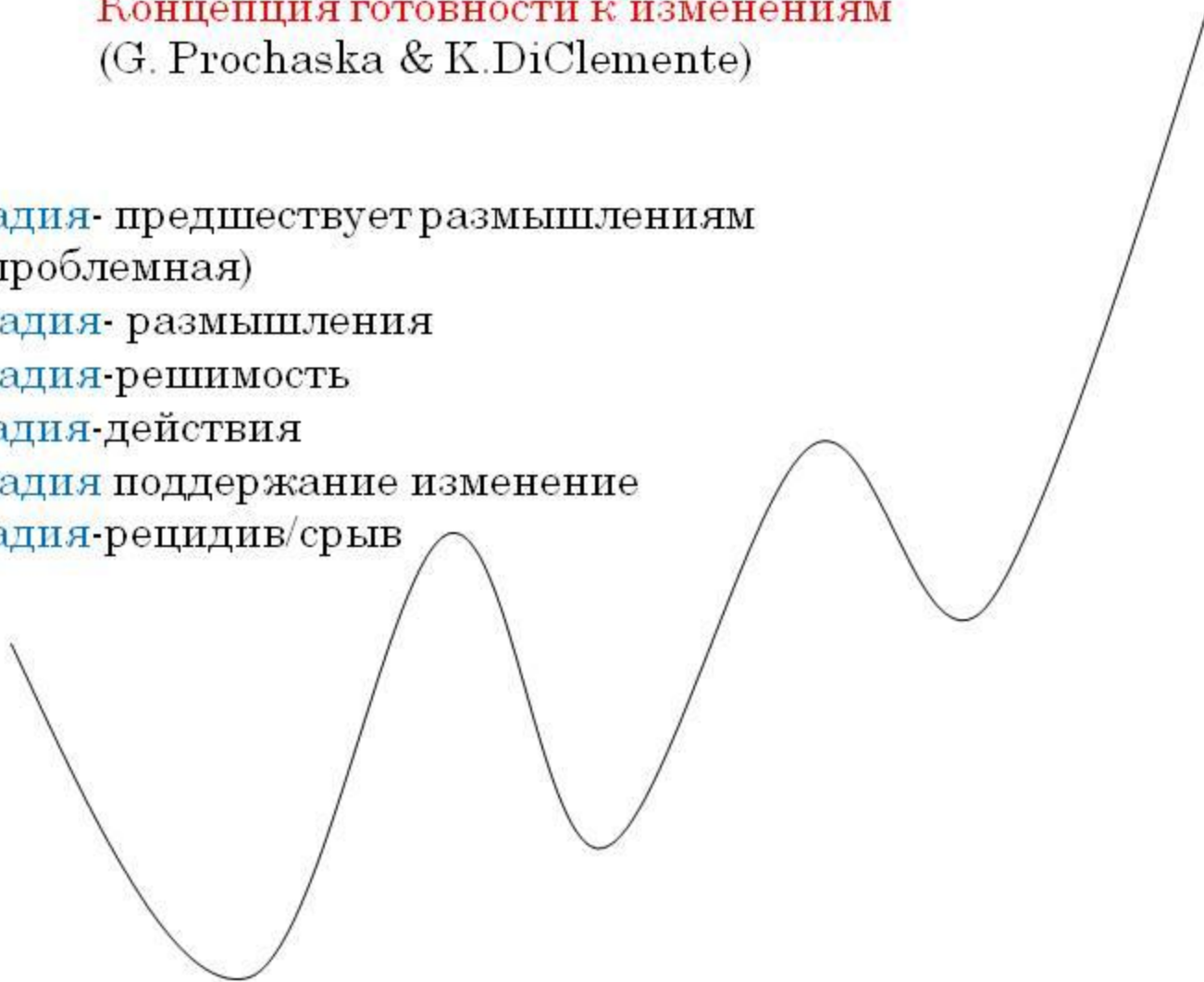
2 стадия- размышления

3 стадия- решимость

4 стадия- действия

5 стадия поддержание изменение

6 стадия- рецидив/срыв



## **Что же помогает человеку перемещаться от стадии к стадии, преследуя цель изменения?**

Размышления об изменении поведения помогают продвигаться вперед на ранних стадиях изменения

Полезно, когда человек рассматривает изменения **как процесс, а не сиюминутное исполнение желания.**

Кроме этого, важны тщательное обдумывание последующих шагов и принятие решения на основе взвешивания всех «за» и «против», а также уверенность в собственных силах по поводу изменения.

**На разных стадиях изменения поведения необходимы разные типы вмешательства!!!!!!**



**Первая задача специалиста — установить, на какой стадии изменений находится клиент, определить уровень его мотивации к изменениям и затем выбрать стратегии консультирования.**

**Если стратегия выбрана неудачно, клиент, скорее всего, будет проявлять сопротивление.**



# СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМ

## Открытое сопротивление

- отрицание проблемы;
- агрессивное поведение по отношению к лицу, которое объявляет о необходимости изменений
- инициация открытой дискуссии о предполагаемых изменениях.
- опоздание на встречи консультантом

## Скрытое сопротивление:

- последующими извинениями, пропусками, беспечное отношение к встречам;
- возражения против вмешательства посторонних лиц;
- сомнения в компетентности терапевта;
- постоянный поиск альтернативного мнения или другого специалиста;
- нежелание предоставлять информацию о себе и своем состоянии или предоставление неполной информации



# СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМ

## Открытое сопротивление

- отрицание проблемы;
- агрессивное поведение по отношению к лицу, которое объявляет о необходимости изменений
- инициация открытой дискуссии о предполагаемых изменениях.
- опоздание на встречи консультантом

## Скрытое сопротивление:

- последующими извинениями, пропусками, беспечное отношение к встречам;
- возражения против вмешательства посторонних лиц;
- сомнения в компетентности терапевта;
- постоянный поиск альтернативного мнения или другого специалиста;
- нежелание предоставлять информацию о себе и своем состоянии или предоставление неполной информации



## **Примеры вопросов, помогающих определить, на какой стадии изменения поведения находится клиент:**

- Думали ли Вы над тем, чтобы изменить/прекратить/сделать что-то?
  
- Вы планируете что-то менять/прекратить/начать в ближайшие 6 месяцев?
  
- Пробовали ли Вы раньше изменить поведение/прекратить употреблять/сделать что-то? Что именно Вы пробовали делать? Что происходило? Чего Вы добились? К чему Вы пришли?
  
- Как Вы думаете, насколько вероятно, что Вы измените/прекратите/сделаете что-то (например, бросите этот наркотик)





## **1. Допроблемная стадия**

(примеры высказываний клиента).

*Проблемы вообще-то не у меня.*

*Я вообще не знаю, как меня сюда занесло!..*

*Лично мне не кажется, что у меня есть какие-то проблемы и что надо вообще что-то менять...*

*Ничего плохого нет в том, чтобы вмазаться хорошенько.*

*Моя мать просто с ума сходит из-за этого, она вообще думает, что каждый, кто хоть травку курит — уже конченный наркоман.*

*Я здесь только время теряю, это меня вообще не касается...*



## 2 стадия- размышления

*Мне так хорошо, когда есть чем колоться, но через пару дней — не хватка и ломка, а это действительно выбивает меня из колеи*

*Может быть, поговорив с Вами, я смогу лучше разобраться сама в себе...*

*Мне нравится употреблять наркотики и после этого танцевать всю ночь, но на следующий день мои родители устраивают каждый раз скандал. Я думаю, мне придется уйти из дома.*

*Да, передозировка — это действительно кошмар, но я все равно не собираюсь прекращать употреблять наркотики.*

*Мне действительно нравится ходить в институт под кайфом — так оно намного лучше, не нагружает, сидишь и все. Но, с другой стороны, я таки хочу сдать экзамены.*

*Я тут думал о том, что в моей жизни есть некоторые вещи, которые можно попытаться изменить...*



### 3 стадия-решимость

*Мне кажется, я уже готова попробовать  
делать это по-другому...*

*Мне действительно нужно это прекратить.  
Так не может больше продолжаться.*

*Мне кажется, да, пора уже что-то с этим  
делать...*

*Я хочу остановиться — похоже, ситуация  
выходит из под контроля.*

*Я знаю, что мне нужно остановиться, но не  
знаю, смогу ли я.*

*Мои родители считают, что мне нужно  
завязать с наркотиками немедленно, я  
тоже думаю, что пора разобраться с этим.  
На этот раз я сделаю это.*



## **4стадия-действия**

*Если меня беспокоят какие-то проблемы, я стараюсь что-то с этим делать.*

*Я уже кое-чего добилась сама. Правда, я боюсь, что одной мне тяжело будет со всем этим справиться...  
Как мне уменьшить дозу?*

*Я стараюсь изо всех сил, пытаюсь изменить себя!*

*Что я буду делать на ближайших выходных?*

*Думаю, мне нужно участвовать в программе терапии.*



## 5 стадия поддержание изменений

*Иногда мне очень нелегко, но я стараюсь...*

*Я боюсь, что могу снова оказаться там же, откуда выкарабкался. Я пришел, чтобы Вы помогли мне удержаться хотя бы то, чего я смог добиться...*

*Меня действительно беспокоит, как все будет на вечеринке в субботу, там обязательно будет винт.*

*Я поеду в отпуск домой, а там все мои давние друзья употребляют.*

*Мой парень опять стал употреблять каждый день, и мне трудно удержаться.*



## **6 стадия-рецидив/срыв**

*Я все провалил!*

*Я не могу измениться — на выходных снова укололся.*

*Не вижу серьезных причин, чтобы не вернуться к употреблению.*

*Не знаю, как это случилось, но я опять не удержался.*

*Я просто неудачник. Я снова подсел.*



Стадии изменения поведения: что делать специалисту по социальной работе а каждом этапе

к активной работе с клиентом стоит приступать тогда, когда он достигнет стадии **решимости** (3стадия)



- **Мотивационное интервью (МИ)**, как стиль консультирования – неконфронтационный, но тем не менее директивный подход, направленный на изменение поведения.
- МИ направлено на то, чтобы вызвать и клиента мотивацию на изменение и консолидировать его личные решение и планы с планом изменений и терапии зависимости в целом.
- 
- **Клинические принципы, лежащие в основе МИ:**
  - Выражение эмпатии
  - Показ существующих расхождений
  - Избегание споров
  - Приспособление к сопротивлению
  - Поддержка самоэффективности





Стадия изменения и характеристик и стадии	Задачи сп-та по ср	Что делать
<p><b>1. Стадия преднамерения</b>  Человек не задумывается над необходимостью изменений.  Осознание позитивов употребления значительно пере-  вешивает нега-  ТИВЫ</p>	<p>Заронить сомнение — способствовать осознанию рисков и проблем, связанных с практикуемой моделью поведения</p>	<p>Установить взаимопонимание.  Принять недостаток готовности.  С самого начала прояснить ситуацию: решения принимает сам клиент.</p> <p>Предлагать и предоставлять информацию в нейтральной, не осуждающей манере.</p> <p>Объяснить риск и рассмотреть его в отношении к клиенту</p> <p>Предложить информацию, которая будет способствовать снижению вреда.</p> <p>Поощрять переоценку существующей модели поведения.  Поощрять самоанализ, а не действия.</p>



Стадия изменения и характеристики стадии	Задачи сп-та по ср	Что делать
<p><b>2Стадия намерения</b>  Человек испытывает двойственность по поводу изменений. Находится в нерешительности. Не включает изменения в свои планы на ближайший месяц</p>	<p>Определить и развить причины для изменений и риски, связанные с отсутствием изменений.  Укреплять самостоятельность и уверенность в собственных силах относительно изменения поведения</p>	<p>Принять недостаток готовности.  Прояснить ситуацию: решения принимает сам клиент.  Проанализировать с клиентом хорошее и не очень хорошее в употреблении наркотиков.  Проанализировать схему обычного дня.  Поощрять анализ оценку всех «за» и «против» изменения поведения.  Понять, обобщить и высказать колебания и сомнения клиента по поводу изменений.  Подчеркивать новые, положительные перспективы изменений, обнаруженные в результате анализа и оценки.  Отслеживать и отражать, усиливая высказывания клиента, направленные на побуждение самого себя.  Избегать соблазна предлагать доводы в пользу изменения (необходимо поощрять самого клиента делать это)</p>



Стадия изменения и характеристики стадии	Задачи сп-та по ср	Что делать
<p>3. Стадия подготовки к действиям</p> <p>Человек принимает решение измениться и делает первые попытки — «пробует воду».</p> <p>Планирует начать изменения уже в течение одного месяца.</p>	<p>Помочь человеку наметить оптимальный план действий, направленных на изменения</p>	<p>Изучить вместе варианты и стратегии поведения.</p> <p>Определить проблемы и препятствия, поддержать в их преодолении.</p> <p>Помочь клиенту определить возможные источники социальной поддержки.</p> <p>Помочь клиенту поверить в его скрытые способности для осуществления изменения поведения.</p> <p>Поощрять небольшие начальные шаги</p>



Стадия изменения и характеристики стадии	Задачи сп-та по ср	Что делать
<p><b>4. Стадия действий</b>  Человек пробует вести себя По-новому в течение 3—6 месяцев</p>	<p>Поддержат ь клиента в его первых шагах к изменениям</p>	<p>Помочь в процессе определения целей, в планировании. Поддержать при решении проблем.</p> <p>Помочь в определении препятствий изменений и факторов, поддерживающих и закрепляющих изменения.</p> <p>Сосредоточиться на признаках изменения и социальной поддержке .</p> <p>Укреплять самостоятельность и уверенность в собственных силах при преодолении препятствий.</p> <p>Помогать преодолевать чувство утраты прежнего образа жизни.</p> <p>Проговаривать и укреплять понимание долговременных преимуществ изменения</p>



<b>Стадия изменения и характеристик и стадии</b>	<b>Задачи сп-та по ср</b>	<b>Что делать</b>
<p><b>5. Стадия поддержания изменений</b> Человек длительное время (от 6 месяцев до 5 лет и более) придерживается нового образа поведения</p>	<p><b>П о д д е р ж а т ь</b> клиента в определении факторов срывов и помочь разработать и применить стратегии профилактики срывов</p>	<p>Поддержать клиента в побуждении самого себя.</p> <p>Обсудить возможность противостояния срывам.</p> <p>Определить стратегии преодоления срывов, которые дали хороший результат.</p> <p>Исследовать и спрогнозировать факторы, которые могут вызвать срыв.</p> <p>Составить план поддержки (близкие, группы)</p>



Стадия изменения и характеристики стадии	Задачи сн-та по ср	Что делать
<p>6. Стадия срыва (<b>необязательная стадия</b>)</p> <p>Человек возвращается к прежним моделям поведения</p>	<p>Помочь клиенту вернуться к процессу размышлений, подготовки к действиям, чтобы он не разочаровался и не застрял на прежних моделях поведения после срыва</p>	<p>Помочь клиенту проанализировать случившийся срыв.</p> <p>Поддержать клиента в рассмотрении срыва как поучительного опыта, а не как провала.</p> <p>Оценить вместе ситуации, связанные с высоким риском.</p> <p>Сосредоточиться на всех «за» и «против» того, чтобы немедленно вернуться к попыткам изменить поведение</p>



## Процедуры и техники мотивационного интервью

1. Мягко и открыто при минимум доверия со стороны клиента затроньте вопрос о привычке
2. Подробнее спросить клиента о привычке
3. Спросить клиента о типичном дне, когда привычка реализуется
4. Спросить об образе жизни и стрессовых ситуациях
5. Спросить клиента о состоянии здоровья, затем как оно связано с вредными привычками
6. Спросить о приятных вещах, связанных с привычкой, а затем о менее приятных, которые клиент мог бы определить как проблемы
7. Спросить клиента о привычке в прошлом и настоящем времени
8. Представление клиенту научной информации о привычке
9. Переход на прямые вопросы о том, что беспокоит в привычке
10. Вопрос о дальнейших планах клиента относительно привычки



- Схема клинического интервью с зависимым
- !!!!! После того, как клиент признал проблему!!!!!!

- Присоединение
- Определение проблемного поведения
- Степень тяжести проблемы
- Мониторинг употребления ПАВ (использование модели нехимической аддикции)
- Обращение к другим видам компульсивного поведения
- Тип влечения: а) obsессивное влечение б) сверхценное влечение
- Изменение формы потребления
- Мониторинг чувств, которые могут приводить к употреблению ПАВ (к использованию нехимич аддикции)
- Оценка субъективных выгод, получаемых от наркотизации, и приносимых субъективных жертв
- Оценка принятия ответственности за болезнь, оценка преобладающего локус-контроля.
- Компульсивное влечение
- Обсуждение занятости и/или распоряжения деньгами





- Мониторинг симптомов после прекращения употребления ПАВ (модели поведения)
- Динамика наркотизации и социальное сужение личности
- Поощрение воздержания от наркотизации
- Поиск альтернативных способов достижения состояния комфорта
- Обсуждение стрессоров и их влияния на выздоровление
- Определение дисфункциональных когниций пациента, касающихся наркомании
- Проработка последнего рецидива
- Обсуждение симптомов рецидива
- Рассмотрение последствий употребления ПАВ (рецидива нехимич. аддикции)
- Обсуждение конкретных дисфункциональных отношений
- Обсуждение семейных явлений
- Характеристика степени личностной зрелости
- Поощрение принятия личной ответственности за выздоровление
- Обсуждение разных аспектов отношений пациента с терапевтом
- Подписание контрактов о сотрудничестве



## Стили работы:

Стили поведения *с.с.р* определяют следующим образом:

**Авторитарный** — когда *с.с.р*, консультирующий потребителя наркотиков, в категоричной форме требует от клиента определенного поведения или действия, принимая решения за него. (*«Слушайте и запоминайте мои советы! Тогда все будет хорошо...»*)

**Директивный** — *с.с.р* активно дает советы, предлагая клиенту им следовать. (*«Вам лучше слушать меня... Уж я то знаю, что Вам посоветовать. Мои советы могут помочь Вам».*)



**Скрытый директивный** — *с.с.р.* отник, проявляя себя достаточно гибким и мягким человеком внешне, «между строк» пытается подвести своего клиента к решениям, которые определяет он сам, т. е. *с.с.р.* («Я Вас понимаю... Но мне кажется, что Ваша проблема не в этом. Лучше будет, если Вы...»)

**Партнерский** — *с.с.р.* и клиент совместно пытаются разобраться в проблеме и найти выход, объединив свои усилия и знания. («Кажется, я догадываюсь, в чем суть Вашей проблемы. Но хотел бы лучше понять, как Вы это видите...» или «Давайте вместе попробуем разобраться, в чем тут дело. Что Вы об этом думаете? Я вижу это так...»)  
Ориентированный на клиента консультант поддерживает и поощряет клиента разбираться в собственных проблемах. («Вы лучше меня знаете свои проблемы. Я готов выслушать Вас и помочь Вам лучше понять, в чем тут затруднения и как бы Вы хотели их разрешить. Насколько я Вас понял, Вы чувствуете...»)

**Уступчивый** — *с.с.р.* находится в некоторой степени под влиянием клиента, не давая себе право в достаточной степени выразить свое мнение. («Я готов пойти на многое, лишь бы мой клиент остался доволен».)

**Соглашательский** — *с.с.р.* принимает сторону клиента, его мнения и убеждения и находится под полным влиянием своего клиента.  
(Податливость, непонимание, что происходит, отсутствие целей и задач.)



## МОЖНО в МИ

1. Снижать привлекательность зависимости
2. Подчеркивать личную ответственность
3. Поддерживать поиск альтернативных вариантов поведения
4. Разъяснять задачи
5. Демонстрировать эмпатию
6. Поддерживать обратную связь

## Нельзя в МИ

- Осуждать клиента
- Неадекватно направлять
- Обвинять клиента
- Оспаривать мнение клиента
- Подвергать сомнению, противостоять точке зрения клиента
- Вешать на клиента «ярлык».
- Неверно оценивать роль зависимости для клиента

**ТЕХНИКИ  
ПОСТАНОВКИ  
ВОПРОСОВ**

**Открытые**  
вопросы — это  
такие вопросы,  
которые  
предполагают  
развернутый  
ответ,  
соответственно—  
**закрытые**—  
наоборот.

**Эффективные вопросы** — это те вопросы,  
которые помогают клиенту осознать его трудности  
и способствуют его продвижению к решению  
проблемы.

**Поисковые вопросы**

направлены на поиск новой  
информации о настоящем или  
прошлом клиента, о том, что  
уже произошло или  
происходит в данный момент

**Уточняющие вопросы**

помогают  
конкретизировать  
информацию клиента,  
уточнить детали и  
побудить клиента к  
продолжению разговора.

**Гипотетические  
вопросы**

— это  
вопросы типа «Что  
будет, если?».

**Переломные вопросы**

— это такие вопросы,  
которые знаменуют  
собой переход от одной  
логически завершенной  
части сессии к другой

**Неэффективные вопросы** — это вопросы, начинающиеся со слов «Почему?», «Зачем?» и  
некоторые виды **альтернативных вопросов**.

**Альтернативные**— по принципу «или... или» и предполагающие выбор одного решения из  
двух, также бывают неэффективными при условии, что существует



## Оценка своей роли

Тренировка консультирования

Навыки 1 встречи с клиентом

Разделиться на тройки, отработка навыков, оценка роли по 3 бальной шкале

	Я как клиент	Я как консультант	Я как супервизор
Мысли, чувства по отношению к себе			
Мысли и чувства по отношению к другому			По отношению к консультанту..... По отношению к клиенту.....
Общая оценка роли (по 3 бальной шкале): 3 балла- комфортная роль 2 балла- менее комфортна 1 балл- некомфортна для меня			

