



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

## 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 наркотики)
- **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



# 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, пропуски, 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



- **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 самооффективности

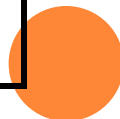


## МОЖНО в МИ

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





## Процедуры и техники мотивационного интервью

1. Мягко и открыто при минимум доверия со стороны клиента затроньте вопрос о привычке
2. Подробнее распросить клиента о привычке
3. Распрос клиента о типичном дне, когда привычка реализуется
4. Распрос об образе жизни и стрессовых ситуациях
5. Распрос клиента о состоянии здоровья, затем как оно связано с вредными привычками
6. Распрос о приятных вещах, связанных с привычкой, а затем о менее приятных, которые клиент мог бы определить как проблемы
7. Распрос 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



**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			

