

# Мотивационное консультирование: как найти подход к разным пациентам?

Татьяна Низовцева  
зав. психологической службой СГМУ, МРН

## Мотивационное консультирование

это процесс, когда двое (или более) людей рассматривают убеждения, стимулы, верования побуждающие человека к действию или бездействию в какой-либо ситуации

# МК- процесс, помогающий человеку изменить поведение

- Вам удавалось изменить свое поведение?
- Что это была за ситуация?
- Как происходили изменения?
- Вы довольны изменениями?

# История МК

- МК впервые предложено в рамках ***поведенческого*** подхода Вильямом Миллером (1983)
  - Подробно метод описан в 1991 году
  - Доказана эффективность метода (11 из 12 исследований подтвердили положительные сдвиги) \*
- \* в целом, сам рационально- поведенческий подход в психотерапии лидер по эффективности

# Преимущества МИ

- Эффективность
- Низкая стоимость
- Усиление приверженности (улучшение лечения)
- Совместимость с другими видами психокоррекции
- Стимулирование ресурсов клиента
- Усиление мотивации клиента



# ГОТОВНОСТЬ К ИЗМЕНЕНИЯМ

Условия	Ловушки	Например	Решение
Хочу	Большая разница между реальными и идеальными условиями снижает мотивацию на старте	<i>Ну что поделаеть он так любит макароны и сосиски, это единственное, чем я могу его накормить!</i>	Напомнить, что изменения начинаются с маленьких ежедневных шагов Пусть они будут небольшие, но обязательно будут
Могу	Отсутствие конкретных шагов	<i>Не знала, что бургер с майонезом покрывает 80 % суточной потребности</i>	Уделить время обсуждению конкретных шагов или Использовать памятки, приложения, сайты (проверенные вами)
Готов (Буду)	Приоритеты	<i>Когда-нибудь, я обязательно приучу его к брокколи</i>	Указать конкретную дату первых результатов Описать эффект изменений

# Стадии изменения

Стадия	Задача
Преднамерение	Мягкое указание на ошибки
Намерение	Указание на ресурсы
Подготовка	Оценить план
Действия	Поддержать
Поддержание результатов	Отметить положительную динамику
Срыв (необязательная стадия)	Вернуть уверенность в успехе

**ПРОЦЕСС ОБЩЕНИЯ В  
МОТИВАЦИОННОМ  
КОНСУЛЬТИРОВАНИИ**



# Физические и эмоциональные компоненты успешного общения

## Физические

Обстановка

Безопасность

Время

«Геометрия  
пространства»

## Эмоциональные

Доверие

Безоценочность

Эмпатия

Конфиденциальность  
(анонимность)

# Эмпатия и сопереживание

Обычно

Искреннее понимание другого человека; как позитивных, так и негативных сторон личности и поведения

Барьеры

Внутреннее (и, возможно) внешнее неприятие пациента

Что вас отталкивает в людях с которыми вы общаетесь?



# Стили общения

- Авторитарный
- Директивный
- Партнерский
- Либеральный



# Сопротивление пациента

## *Проявления*

- Спор
- Игнорирование
- Молчание
- Обвинения
- Злость
- Пессимизм
- Юмор
- «Да, но»
- инфантилизм

## *Возможные причины*

- Неверие в результат
- Нежелание менять привычки
- Отсутствие уважения к специалисту
- Недовольство переменами

# МК: инструменты

- Открытые вопросы (Open questions).
- Поощрение и поддержка (Affirmation).
- Отражающее слушание (Reflective listening).
- Подытоживание (Summarizing).

OARS –вёсла 😊

# Открытые вопросы (1)

- Позволяют рассказывать, а значит открываться, снимать напряжения при обсуждении проблем
- Позволяют вам установить эмоциональный контакт

# Открытые вопросы (2)

## примеры

- Что вас привело?
- Расскажите по подробнее о том, что вы уже делали чтобы изменить ситуацию?
- Как ваша семья относится к вашему образу жизни?



# Поддержка (1)

- Очень важна для людей, пришедших впервые на консультацию (занятие) по изменению поведения
- Очень важна для людей с отдельными личностными чертами:
  - тревога, мнительность, неуверенность
- Вредна для клиентов с неустойчивым или демонстративным поведением

# Поддержка (2)

- Да, ммм, так, продолжайте, пожалуйста
- Вы поступили правильно
- Вы молодец
- На вашем месте любой поступил бы так же
- Хорошо
- Очень хорошо

# Отражающее слушание (1)

- Основная техника, позволяющая клиенту понять, что его слушают внимательно
- Непосредственно помогает установить эмпатичный контакт
- «Отражать» можно смысл и чувства сказанного

## Отражающее слушание (2)

- Я просто не могу остановиться, 1 пачка в день это мой минимум. Конечно я знаю, что это вредит здоровью.
- Я ненавижу просто. Она (жена) знает, что я бросаю, но ничего не делает для меня. Сама продолжает курить дома. Говорит, что она курит не много.
- Ой, да врачи вечно говорят то одно то другое. То полезно масло сливочное, то вредно.

# Итог (1)

- Позволяет собрать факты, о которых говорилось во время занятия
- Позволяет увидеть (услышать) эффект, поскольку одновременно мы не можем говорить и оценивать
- Облегчает планирование

# Итог (2)

## пример

Итак мы обсудили мотивационное консультирование как технику, факторы от которых зависит изменение поведения клиента, и конкретные шаги консультанта. Остается надеяться, что настойчивая практика, внимание к себе и людям с которыми вы работаете приведет вас к цели.



# OARS – вёсла

