



Мотивационное
и
консультирование

Цель



МК



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

Мотивация



⌘ **Мотивация** (от лат. *movere*) – побуждение к действию; психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость; **способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.**

История



- ✂ 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

Стадии принятия решений, какой будет задача?

- ⌘ Преднамерение 1
- ⌘ «У меня нет проблем»



- ⌘ В этой стадии люди не видят проблем в том, что они употребляют психоактивные вещества, или осознают их как незначительные.
- ⌘ Так же они могут в употреблении психотропных веществ видеть и преимущества (например: во время курения быть «своим» в компании и т.д.)

1.1 Задачи для преднамерения



- ⌘ Мягкое указывание на ошибки
- ⌘ Указывание на последствия
- ⌘ Обозримые последствия

Стадии принятия решения

- ❧ Намерение 2
- ❧ *«Может быть у меня есть проблемы»*
- ❧ Люди ещё не уверены, хотят ли они измениться
- ❧ Внешние причины (например, семья, работодатели) могут заставить человека менять своё поведение или изменить преимущества такого поведения (например, пьяного могут задержать).
- ❧ Люди ещё не уверены, хотят ли они измениться, но произошедший инцидент заставляет их обратить на себя внимание.

2.1. Задачи для намерения

- ⌘ Указываем ресурсы
- ⌘ Оговариваем потенциал

Стадии принятия решения

- ⌘ **Принятие решения и подготовка к действиям 3**
- ⌘ *«Я должен что-то делать»*
- ⌘ На этой стадии человек уже “подготовлен действовать”, но ещё надо всё тщательно спланировать, желая достигнуть наилучшего результата.
- ⌘ Человек может рассказать другим о своих планах измениться (например, объяснить друзьям, что планирует бросить курить или уменьшить количество выкуриваемых сигарет).

3.1. Задачи на принятие решения



- ⌘ Оценить план
- ⌘ Реалистичность
- ⌘ Точные сроки
- ⌘ Цель

Стадии принятия решения

- ⌘ Стадия активных действий 4
- ⌘ *«Я уже готов к старту»*
- ⌘ На этой стадии человек начинает менять своё поведение (например, перестаёт покупать сигареты). Хорошо, если человек имеет реальный и выполнимый план действий, включая и поддерживающее окружение.

4.1. Задача к активным действиям

- ⌘ Поддержка
- ⌘ Похвала
- ⌘ Подчеркивание усилий и вклада

Стадии принятия решения

- ⌘ **Поддержка изменений 5**
- ⌘ *«Как мои успехи?»*
- ⌘ Человек далее придерживается плана действий и поддерживает изменившееся поведение.
- ⌘ Например, даже если человек понимает, что очень трудно быть на вечеринке, где друзья употребляют алкоголь или курят коноплю.

5.1. Задача при поддержке изменений



- ⌘ Отмечайте положительную динамику
- ⌘ Сила в маленьких победах
- ⌘ Якорите успех

Стадии принятия решения

- ⌘ **Срыв** (необязательная стадия изменений) б
- ⌘ *«Что я сделал не так?»*
- ⌘ Срыв может произойти на любой стадии процесса изменения
- ⌘ Например, во время вечеринки человек выкуривает сигарету или покупает пачку сигарет.
- ⌘ От того, в которую из стадий вернется человек, зависит то, как он осознает свой срыв.

Срѳв



Когда поднимается вода,
рыбы едят муравьёв,
когда вода уходит -
муравьи едят рыб.
Пусть никто не полагается
на своё сегодняшнее
превосходство.

Августин Аврелий

6.1. Задача в стадии

срыва

- ⌘ Вернуть уверенность в успехе
- ⌘ Подчеркнуть проделанные шаги
- ⌘ Анализ срыва

Тренируемся



Правила те же

Сопротивление клиента



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

Как эти принципы отражаются в мотивационном интервью?



- ⌘ Специалист не дает советов,
- ⌘ не высказывает оценок,
- ⌘ не осуждает принятие или непринятие клиентом решений.
- ⌘ В ходе интервью специалист постоянно возвращает клиенту ответственность за его собственную жизнь, проясняя вместе с ним все плюсы и минусы ситуации, в которой он оказался и постепенно проходит с ним стадии готовности к изменению.

Инструменты



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