

Мотивационное интервьюирование для начинающих

**Psühholoog Milvi Igalaan
28.08.2012
Nelijärve**

Соглашение о проведении обучения

- ◆ Конфиденциальность - при выполнении практических упражнений в ходе обучения может возникнуть необходимость в использовании личного опыта. Человек, проходящий обучение, должен решить самостоятельно, чем он согласен поделиться с другими. Однако, независимо от характера информации, которой проходящие обучение люди будут делиться друг с другом, такая информация должна оставаться исключительно в рамках данного обучения, и ей нельзя делиться с третьими лицами.
- ◆ Открытость - если Вы не понимаете, о чем идет речь, дайте знак, чтобы мы могли остановиться на теме более подробно.
- ◆ Уважение - для обучения необходимо чувство безопасности. Каждый имеет право голоса. Нельзя высказываться неуважительно о других участниках курса.

Motivational Interviewing in Health Care



HELPING
PATIENTS
CHANGE
BEHAVIOR

Авторы мотивационного интервьюирования:

**Rollnick, S., Miller, W.R., Butler, C.
Motivational Interviewing in Healthcare.
Guilford Press 2007**

**William R. Miller, Stephen Rollnick
Motivational interviewing: preparing people for change
2-nd ed.
Guilford Press: New York
2002**

www.motivationalinterview.org

Motiveeriva intervjuerimise määratlus

Определения мотивирующего интервьюирования

Motiveeriv intervjuerimine on kliendikeskne juhendav suhtlusstiili vorm.

Мотивирующее интервьюирование - это инструктивная форма стиля общения, ориентированная на клиента.

Selle eesmärk on panna kliente uurima ja lahendama ambivalentsust käitumise muutumise suhtes.

Цель интервьюирования - мотивировать клиентов заниматься исследованием и ликвидацией амбивалентности в отношении собственного поведения.

Motiveeriva intervjuueerimise olemus

Суть мотивирующего интервьюирования

◆ **Kliendikeskne** - nõustamine tegeleb kliendi murede ja arusaamadega.

Ориентированность на клиента - в ходе консультирования идет о проблемах и убеждениях клиента.

Siin ei keskenduta uute oskuste õpetamisele, tunnetuse ümberkujundamisele või mineviku väljakaevamisele.

See keskendub täiesti kliendi huvidele ja muredele.

Оно не ориентировано на обучение новым навыкам, формирование новых ощущений или копание в прошлом.

Оно полностью сосредоточено на интересах и проблемах клиента.

Motiveeriva intervjuueerimise olemus

Суть мотивирующего интервьюирования

◆ **Juhendav suhtlemisstiil** - see ei ole võlumeetod, mis paneks tegema seda, mida nad ei taha teha.

See pole midagi, mida saab teha inimestele.

Инструктивный стиль общения - это не волшебный метод который заставляет людей делать то, чего они не хотят.

Он не может заставить людей что-либо делать.

Скорее это способ, позволяющий быть рядом с людьми и для людей, - оказывающий помощь и поддержку подход к общению который вызывает (естественные) изменения.

Motiveeriva intervjuerimise olemus

Суть мотивирующего интервьюирования

Исследование амбивалентности - консультирование ставит в центр внимания мотивирующие процессы, которые происходят в человеке и облегчают перемены.

Этот метод не используется для формирования перемен, которые не совпадают с ценностными оценками и убеждениями человека.

Если переменная не является в интересах человека в той или иной форме, её не происходит.

Переменная происходит в зависимости от того, насколько она важна в свете собственных ценностных оценок и проблем человека.

Motiveeriva intervjuerimise olemus

Суть мотивирующего интервьюирования

- ◆ **Совместная работа:** один из основных компонент это совместная работа между консультантом и клиентом. Консультант должен избегать авторитарной позиции по отношению к клиенту, т.е. он не должен ставить себя выше клиента. Наилучший способ общения с клиентом - на уровне партнеров

Мотивирующее консультирование, прежде всего, означает:

- ◆ исследование, а не вымогательство;
- ◆ поддержку, а не увещевания или споры.

Совместная работа / Koostöö

- ◆ Консультант должен пытаться создать позитивную обстановку для общения, которая будет способствовать переменам, а не навязывать их. Дух сотрудничества, присущий данному методу, указывает на то, что человек настроен на свои устремления и следует им.
- ◆ Под совместной работой подразумевается, что между консультантом и клиентом существуют партнерские отношения, в рамках которых консультант делает всё, независимо от своих знаний, чтобы уважать компетентность человека в вопросах, касающихся его собственной жизни.

Побуждение / Esilekutsumine

- ◆ Предполагается, что ресурсы и мотивация для перемен находятся в самом человеке. Консультант, конечно же, может быть в курсе общих проблем, касающихся человека, однако только сам клиент может сказать, чего он хочет или в чем нуждается, что ему помогает или мешает в осуществлении необходимых перемен. Внутренняя мотивация для перемен усиливается за счет использования собственных убеждений, целей и ценностных оценок клиента.

Автономность / Свобода действий

Autonomus / Tegevusvabadus

- ◆ Консультант поддерживает право и способность клиента направлять себя и облегчает его осознанный выбор. Автономия означает, что возможность сделать выбор - это всегда прерогатива клиента.
- ◆ Выбор клиента, который может нанести вред ему самому или другим людям, или отсутствие выбора могут представлять проблему.
- ◆ В рамках мотивирующего интервьюирования консультанты признают, что в итоге клиенты сами несут ответственность за свой выбор.

Границы мотивирующего интервьюирования

Motiveeriva intervjuerimise piirid



Мотивирующее интервьюирование - это не чудодейственное лекарство.

Это один из методов, который можно использовать совместно с другими методами.

Это не единственный и не самый лучший способ, вызывающий перемены посредством усиления мотивации.

В некоторых случаях больше подходит обучение новым подходящим знаниям и навыкам, предоставление конкретных советов, переманивание или принятие решений за других.


Интеграция мотивирующего интервьюирования с другими методами лечения


Motiveeriva intervjuerimise integreerimine teiste raviviisidega


◆ В принципе, цель мотивирующего интервьюирования - положить начало переменам. Для некоторых клиентов этого достаточно.

Если они превратятся из амбивалентных в решительных личностей, процесс изменений будет проходить быстрее и без посторонней помощи.

◆ Põhimõtteliselt on motiveeriva intervjuerimise eesmärk panna muutusele algus. Mõne jaoks on see kõik, mida vaja. Kui nad juba liiguvad ambivalentsusest otsustavuseni, toimub muutumisprotsess kiiresti ilma lisaabita.

-  Кажется разумным предлагать мотивирующее интервьюирование в качестве первичной консультации, введения к прочим услугам. Это может быть особенно полезно в ситуации, когда время для проведения консультаций ограничено.

-  Мотивирующее интервьюирование может способствовать увеличению вероятности того, что человек вернется на дополнительное лечение.

-  Можно чередовать обучение с мотивированием (исследование реакций и убеждений клиента).

ЦЕЛЬ / EESMÄRK

- ◆ Не консультант, а сам клиент выражает обеспокоенность своим состоянием и поведением, а также формулирует причины для перемен.
- ◆ Mitte nõustaja, vaid klient ise väljendab muret oma seisundi ja käitumise pärast ja sõnastab põhjused muutumiseks.

Мотивирующее интервьюирование - это повествовательный процесс, служащий для пробуждения в пациенте причин для перемен и стремления к ним.

Motiveeriv intervjuueerimine on jutustav protsess äratamaks patsiendis põhjuseid ja pühendumust muutuseks.

Качества мотивирующего консультанта

Motiveeriva intervjuerijaomadused

- Наличие реальной способности к сопереживанию
- Tegeliku empaatiavõime omamine
- Наличие неподдельной теплоты, которая не должна подчинять себе
- Mitteallutava soojuse omamine
- Искренность
- Siirus

Почему люди меняются? Miks inimised muutuvad?

- ◆ Хотят этого / Tahavad
- ◆ Должны сделать это / Peavad
- ◆ Меняется временное пространство /
Aegruum muutub

Амбивалентность / Ambivalentsus

В человеке одновременно существуют противоречивые позиции, мысли и чувства относительно одного и того же объекта.

Inimeses samaaegselt eksisteerivad vastuolulised hoiakud, mõtted ja tunded ühe ja sama objekti suhtes.

*Хочу / не хочу
одновременно.*

Tahan / ei taha

Амбивалентность / Ambivalentsus

100%-е желание - скорее исключение

100% kindel soovis- pigem erand.

*Анализ выгоды / вреда поможет исследовать
амбивалентность.*

Tulu/kulu analüüs aitab ambivalentsust uurida.

Анализ выгоды-вреда

Можно исследовать в 4-х ключах:

1. Хорошие аргументы в пользу того, чтобы продолжать ...
2. Не очень хорошие (или откровенно плохие) аргументы в пользу того, чтобы продолжать . .
3. Хорошие аргументы в пользу того, чтобы измениться...
4. Не очень хорошие аргументы в пользу того, чтобы измениться...

<p>Praegune olukord Нынешняя ситуация</p>	<p>Plussid Плюсы</p>	<p>Miinused Минусы</p>
	<p>1 2 3 4</p>	<p>1 2 3 4</p>
<p>Soovitatav olukord Желаемая ситуация</p>	<p>Miinused Минусы</p>	<p>Plussid Плюсы</p>
	<p>1 2 3 4</p>	<p>1 2 3 4</p>
	<p>Vastupanu Сопротивление</p>	<p>Motivatsioon Мотивация</p>

<p>Нынешняя ситуация</p>	<p>Плюсы</p>	<p>Минусы</p>
	<p>1 Знаю, что делаю 2 Чувствую себя в безопасности 3 Остается время 4</p>	<p>1 Остаюсь в старых рамках 2 Не изучаю новых навыков 3 4</p>
<p>Желаемая ситуация</p>	<p>Минусы</p>	<p>Плюсы</p>
	<p>1 Не уверен, как пойдет дальше 2 Больше тратится времени 3 4</p>	<p>1 Получаю новый опыт 2 Смогу разнообразить свои навыки 3 4</p>
	<p>Сопротивление</p>	<p>Мотивация</p>

MUUTUSE MUDEL / Модель перемен

James Prochaska & Carlo Di Clemente 1986

<http://www.addictioninfo.org/articles/11/1/Stages-of-Change-Model/Page1.html>



взвешивания, или содумывания
 Отсутствуют проблемы, тревожащие пациента. Он не считает необходимым изменить свое поведение. Под непосредственным давлением поведение может временно измениться.

Выход?
 Проблемное поведение закончилось

Стадия рецидива регресс
 Более серьезный – длительный – возврат к прежнему поведению

Фаза взвешивания
 Пациент признает наличие проблемы, но еще не готов к переменам

Фаза сохранения
 Сохранение и закрепление достигнутой цели. Поведение меняется непрерывно

Ошибка
 Ограниченный – кратковременный или однократный возврат к прежнему поведению

Подготовительная фаза
 Пациент готов к переменам, но некоторые перемены еще не произошли

Фаза действий
 Пациент меняет свое поведение и окружение,

Модель перемен (1)

Mutuse mudel (1)

- ◆ Фаза предварительного взвешивания (человек не осознает проблему, упрямится, сопротивляется, покоряется, оправдывает свое проблемное поведение) /отрицание/
- ◆ Фаза взвешивания (у человека возникает сомнение что, вероятно, проблема действительно существует осознание) /признание/

Модель перемен (2)

Muutuse mudel (2)

- ◆ Подготовительная фаза (человек решает что-то делать или не делать со своей проблемой, планирование) /смирение/
- ◆ Фаза действий /приобретение нового идентитета/
- ◆ Сохранение /новый идентитет/

Модель перемен (3) Muutuse mudel (3)

◆ Регресс (рецидив)

Человек возвращается на какую-то более раннюю стадию, т.е. повторяет свое проблемное поведение (просчет, ошибка).

При лечении зависимостей регресс - это, скорее, правило, чем исключение.

/Снова отрицать проблему?/

MOTIVEERIV INTERVJUEERIMINE

RÕHIMÕTTED / ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

VASTUHAKK PARANDAMISREFLEKSILE

- СОПРОТИВЛЕНИЕ РЕФЛЕКСУ ВЫЗДОРОВЛЕНИЯ

RATSIENDI MOTIVATSIOONI MÕISTMINE

- ПОНИМАНИЕ МОТИВАЦИИ ПАЦИЕНТА

EMPAATIAGA KUULAMINE

- УМЕНИЕ СЛУШАТЬ И СОПЕРЕЖИВАТЬ

JÕU ANDMINE

Рефлекс выздоровления как проблема консультанта

- ◆ Должен показать клиенту, в чем заключается проблема его поведения
- ◆ Должен предоставить информацию таким образом, чтобы клиент понял проблему
- ◆ Должен научить клиента какому-либо навыку, чтобы он смог изменить свое поведение
- ◆ Должен напугать клиента в достаточной степени, чтобы он изменил свое поведение

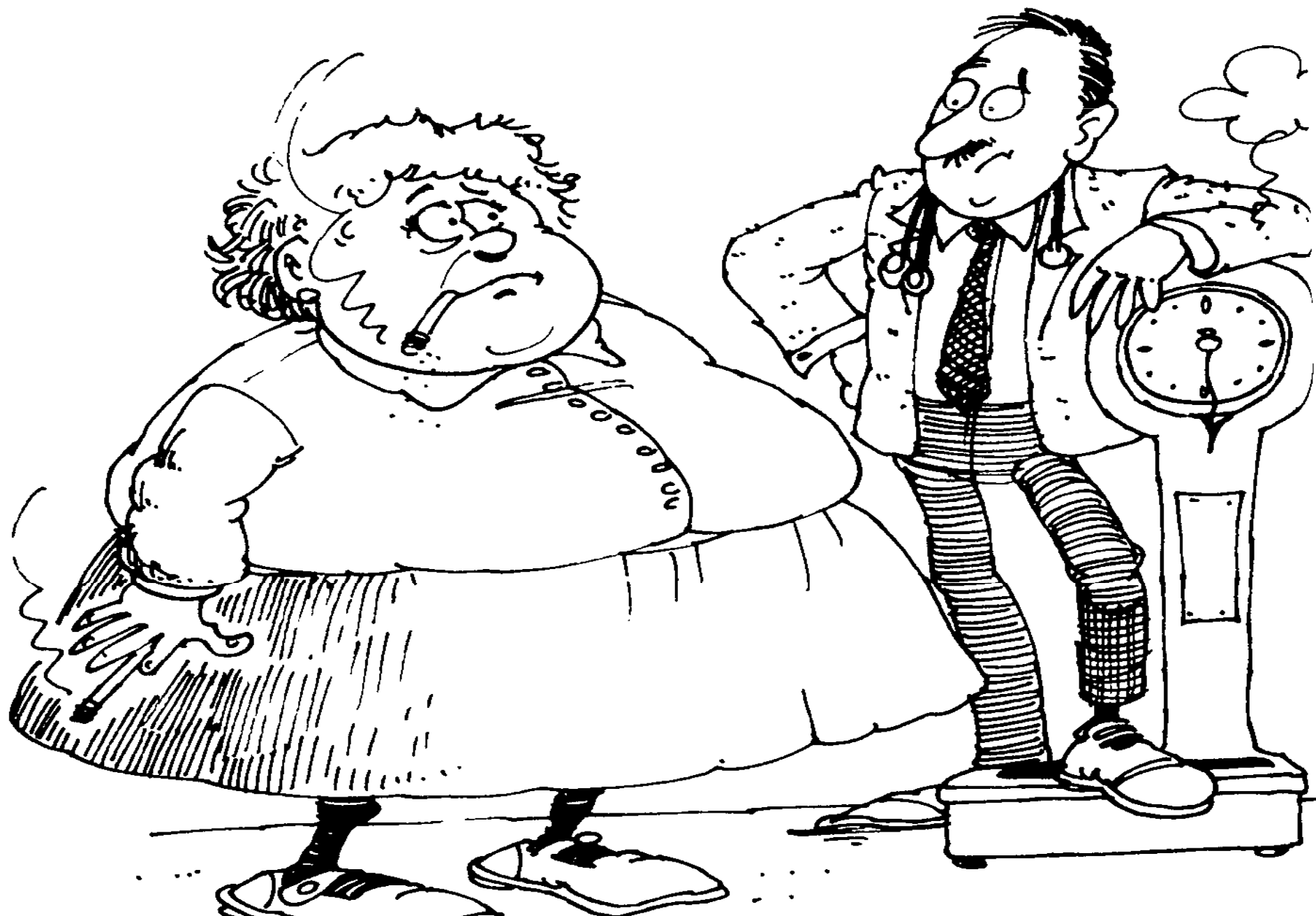
Влияние рефлекса выздоровления на клиен

Возникновение СОПРОТИВЛЕНИЯ

- ◆ Сопротивление - это результат взаимного общения дв
людей
- ◆ Сопротивление оказывает клиент, который
 - ставит под сомнение собственную эффективность
 - оправдывает себя
 - ищет причины, чтобы не меняться

В беседе форма «Да..., но...»

Motivatsiooni hindamine / Оценка мотивации



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Понимание мотивации клиента

◆ Важность

Насколько важно для Вас . . . ?

Насколько существенно для Вас . . . ?

Как Вы сейчас думаете . . . ?

Где бы Вы разместили свой ответ на десятибалльной шкале (1 = вообще нет, 10 = очень важно, очень существенно)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Почему? Или нет (У = ?)?

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Понимание мотивации клиента

- **Чувство уверенности / Kindlustunne**

Если бы Вам сейчас пришлось сделать . . . , насколько Вы уверены в том, что сделаете, сможете это?

Где бы Вы разместили свой ответ на десятибалльной шкале (1 = вообще нет, 10 = очень уверен)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Что нужно, чтобы Вы смогли передвинуться от X к X + 2?

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Понимание мотивации клиента

Готовность

когда?

Насколько Вы готовы сейчас к выполнению (какого-либо конкретного действия)?

1 - вообще не готов/а, 10 - готов/а)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Пациент отвечает.

Хорошо, но почему X? Почему не X - 2?

Что может помочь Вам выбрать (X + 2), а не X?

ПРИНЦИПЫ ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЯ

Умение слушать и сопереживать

- ◆ Создайте поддерживающую атмосферу, ориентированную на клиента, которая будет являться для клиента безопасной в плане исследования конфликтов и встречи с реальностью.
- ◆ Проявите тепло, понимание и позитивное отношение.
- ◆ Хвалите! Это способствует переменам.
- ◆ Сопереживание не означает отождествление с клиентом. Подход, базирующийся на позиции «Я - более опытный», не является необходимым или

ПРИНЦИПЫ ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЯ

Придание сил

- ◆ Скажите клиенту, что он справится, вселите в него веру в себя.
- ◆ Будьте честны! Существует очень много возможных и способов справиться с проблемой. Все они трудны именно Вы должны предложить клиенту помощь и поддержку.
- ◆ Клиент несет ответственность за то, справится ли он.
- ◆ Клиент несет ответственность за то, насколько быстро он справится.
- ◆ Клиент принимает решение – это его жизнь!

ЕСТЕСТВЕННЫЕ СТИЛИ ОБЩЕНИЯ

авление

низация

писание

вление

Руководство

Наставление

Подбадривание

Мотивирование

Сопровождение

Предоставление
возможности

Возможность
собой

Разрешение

Мотивирующее интервью

Информирование
Информирование
Умение
слушать
Вопрос

Информирование
о возможностях
выбора
Умение
слушать и
сопереживать
Вопрос

Умение
слушать
и сопережива
Вопрос

MOTIVEERIV INTERVJUEERIMINE

NÕUSTAMISOSKUSED НАВЫКИ ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЯ

- ◆ AVATUD KÜSIMUSED / ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ
- ◆ PEEGELDAV KUULAMINE / РЕФЛЕКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ
- ◆ TOETUSE AVALDAMINE / ПРОЯВЛЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ
- ◆ KOKKUVÕTETE TEGEMINE / ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Открытые вопросы

◆ Открытые вопросы «открывают двери», это ключевые вопросы (следующий шаг?), в которых речь идет о следующих аспектах:

1. Желание измениться (хотеть, жаждать)
2. Способность измениться (смочь)
3. Причины перемен (если . . . то)
4. Потребность в переменах (должен)
5. Приверженность (намерение, решение)
6. Активизация (готовность)
7. Первые шаги

Peegeldav kuulamine

Рефлексивное слушание /

Зеркально-отражательное выслушивание

- ◆ Зеркально-отражательное выслушивание- это основа мотивирующего интервьюирования
- ◆ Зеркально-отражательное выслушивание- это слушание с сопереживанием, в основе которого находится клиент
- ◆ Зеркально-отражательное выслушивание содержит в себе деликатный интерес к тому, что клиент говорит, и уважение к его мнению
- ◆ Зеркально-отражательное выслушивание выражается в утверждениях, а не в вопросах

Слушание, ориентированное на пациента

ПАЦИЕНТ

КОНСУЛЬТАНТ

Что я говорю?



Что я слышу?



Что я
думаю или
чувствую?

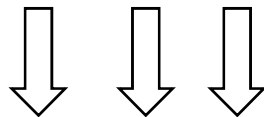


Как я
понимаю?

Peegeldav kuulamine / Рефлективное слушание (Зеркально-отражательное выслушивание)

Peegeldavate väidete puhul läheb hääletoon lause
lõpus alla!

В конце утверждений, которые Вы делаете в ход
рефлективного слушания, голос идет вниз!



Toetuse avaldamine

Проявление поддержки

- ◆ В ходе интервьюирования очень важно поддерживать клиента
- ◆ Выразить одобрение
- ◆ При проявлении поддержки важно найти что-то позитивное (не повторять негативную информацию)
- ◆ Позитивные комментарии относительно каких-либо качеств клиента
- ◆ Умение обращать внимание также на небольшие изменения в лучшую сторону и хвалить их
- ◆ Обратить внимание на что-то, что клиент делает правильно
- ◆ Compliment
- ◆ Выражение надежды, заботы или проявление поддержки

Kokkuvõttete tegemine

Подведение итогов

- ◆ Подведение итогов - это вид активного слушания
- ◆ Итоги необходимо подводить через короткие промежутки времени, т.к. они:
 1. помогают клиенту разобраться в том, что он ска
 2. помогают вам обоим соблюдать очередность
 3. служат основой для продолжения беседы
- ◆ В конце встречи всегда просите клиента предоста
обратную связь о встрече

ДВЕ ФАЗЫ ПЕРЕМЕН MUUTUMISE KAKS FAASI

ПЕРВАЯ ФАЗА

ESIMENE FAAS

ИССЛЕДОВАНИЕ АМБИВАЛЕНТНОСТИ
ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К ПЕРЕМЕНАМ

AMBIVALENTSUSE UURIMINE
MUUTUSE MOTIVATSIOONI ÜLESEHITAMINE

ВТОРАЯ ФАЗА

TEINE FAAS

УПРОЧНЕНИЕ
ПРИВЕРЖЕННОСТИ ПЕРЕМЕНАМ

MUUTUSEL
PÜHENDUMISE
TUGEVDAMINE

Практическое наблюдение!

Praktiline tähelepanek!

- ◆ **Чем лучше научить и подготовить клиента к решению проблемы (подготовительная фаза), тем проще и быстрее клиент примется за её решение (фаза действия)!**
- ◆ Mida paremini on patsienti tundma õpitud ja ette valmistatud probleeme tegelema (ettevalmistusfaasis), seda lihtsam ja kiirem on patsiendi edasiminekuks probleemi kallale asudes (tegutsemisfaasis)!
- ◆ **Не стоит бояться уделять время на подготовку налаживания контакта с клиентом!**
- ◆ Mitte karta võtta aega patsiendiga kontakti loomise ettevalmistamiseks!

ЗА ИЗМЕНЕНИЯ

ПРИНЦИП МОТИВИРУЮЩЕГО ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЯ И / ИЛИ СПОСОБ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

ДВАРИТЕЛЬНОЕ ВЗВЕШИВАНИЕ

ПРИ ПОМОЩИ РЕФЛЕКТИВНОГО СЛУШАНИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ СИТУАЦИЮ, СЛОЖНОСТИ

ВЗВЕШИВАНИЕ

**ПРИДАНИЕ СИЛ
СОПЕРЕЖИВАНИЕ
ПОДДЕРЖКА**

ПОДГОТОВКА

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ

УЧАСТИЕ

**НЕОБХОДИМО ИЗБЕГАТЬ СПОРОВ, УКРЕПЛЯТЬ
ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРЕМЕНАХ
ПОНИМАТЬ МОТИВАЦИЮ ПАЦИЕНТА**

УВАЖЕНИЕ

**ПРИДАНИЕ СИЛ
ХВАЛИТЬ, СОПЕРЕЖИВАТЬ**

ПОДДЕРЖКА

ПРИДАНИЕ СИЛ

Täna tähelepanu eest!

Вопросы?

Спасибо за внимание!

milvi.igalaan@wh.ee