

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Занятие 1. Парадокс перемен: почему советы не работают?

Онлайн цикл-семинаров «Путь проводника: мастерство
мотивационного интервьюирования»

Здравствуйте, коллеги! Рады приветствовать вас на первом занятии курса. Наша главная цель сегодня — исследовать **парадокс перемен**, понять, почему привычные директивные советы и логические доводы экспертов часто бессильны, и заложить прочный этико-философский фундамент мотивационного интервьюирования (МИ).

Блок 1. Терминология, авторы и эволюция метода

Слово *«interviewing»* в английском языке указывает на активный, динамичный, многогранный двусторонний процесс взаимодействия фасилитатора и клиента. В отличие от журналистского интервью, цель МИ — не сбор фактов, а совместное исследование амбивалентности и усиление внутренней мотивации собеседника к изменениям.

2

Понятие	Суть и формат	Роль специалиста и цель
Обычное интервью (Interview)	Односторонний опрос, формат вопросов и ответов (Q&A).	Сбор информации. Клиент пассивен, отвечает на вопросы по сценарию.
Консультирование (Counseling)	Директивный подход, предоставление экспертных рекомендаций, схем лечения, готовых инструкций.	Внешний эксперт, передающий готовые знания в «пустой сосуд» клиента.
Интервьюирование (Interviewing МИ)	Двустороннее партнерство, глубокое эмпатическое исследование внутренней амбивалентности.	Уважительный гид, фасилитатор. Совместное извлечение мотивации.

Основатели метода и гуманистические корни

- **Уильям Р. Миллер (William R. Miller)** — профессор Университета Нью-Мексико, «отец-основатель» МИ. В начале 1980-х годов он первым стал систематизировать наблюдения о том, как эмпатичный, неконфронтационный подход эффективнее решает амбивалентность клиентов с зависимостями, чем авторитарное давление.
- **Стивен Роллник (Stephen Rollnick)** — профессор психологии Кардиффского университета. Будучи гениальным педагогом и практиком, он адаптировал МИ для здравоохранения, коучинга и условий коротких врачебных консультаций.

Гуманистический фундамент Карла Роджерса

Мотивационное интервьюирование глубоко укоренено в клиент-центрированной терапии Карла Роджерса. В основу МИ легли три его великие идеи:

1. **Точная эмпатия (Accurate Empathy)** — глубокое и чуткое понимание внутреннего мира клиента «как если бы» вы были им, но без слияния.
2. **Безусловное позитивное принятие (Unconditional Positive Regard)** — признание абсолютной ценности человека независимо от его текущего поведения.
3. **Конгруэнтность и Искренность (Congruence)** — специалист не играет профессиональную роль, а остается живым и искренним партнером.

2

Эволюция метода

- **Норвежский этап (1980–1982 гг.):** Пребывая в клинике Хьеллестад, У. Миллер обнаружил вред конфронтации и эмпатическую силу диалога. Коллеги заставили его вербализовать неосознанные процессы: «МИ было буквально извлечено из меня».

- **От «заливки воды в насос» к «строительному раствору»:**

Раньше МИ считалось лишь прелюдией (prime the pump), подготавливающей клиента к основной терапии (например, КПТ). Сегодня это гибкий строительный раствор (mortar), скрепляющий кирпичики любых других методов на любом этапе работы с амбивалентностью.

- **Наука о языке Пола Амрайна:** Сотрудничество с психолингвистом П. Амрайном научно доказало, что именно определенные типы речи самого клиента предсказывают долгосрочные реальные поведенческие изменения. МИ превратилось из интуитивного искусства в доказательную, измеримую технологию.

Блок 2. Парадокс знания и действия

Фундаментальный вопрос: почему люди знают о вреде курения, алкоголя или малоподвижного образа жизни, но продолжают прежнее поведение? Традиционное общество верит, что логики и запугивания достаточно для мотивации. Но практика МИ доказывает: **отсутствие изменений — это не слабость воли или глупость, а сложная работа нашей психики.**

2

Амбивалентность (Ambivalence)

Это естественное, ожидаемое состояние одновременного сосуществования противоречивых, конкурирующих мотивов «за» и «против» перемен.

Вертикальная амбивалентность: ситуация, когда клиент осознает поверхностное поведение (например, «пора заняться здоровьем»), но полностью не осознает противоположный глубинный мотив (например, что эта привычка — его единственный способ сохранять контроль над жизнью и справляться со стрессом).

Мощные внутренние барьеры на пути перемен:

- **Психологический реактанс (Reactance):** бессознательное сопротивление давлению и советам. Когда эксперт говорит сделать А, человек инстинктивно выбирает Б, чтобы защитить свою автономию и восстановить свободу выбора.
- **Страх потери:** страх лишиться привычного комфорта, круга общения, способов расслабления или даже части своей прежней идентичности.
- **Инерция привычек (автопилот):** большинство паттернов укоренено глубоко на автоматическом уровне, их перестройка требует гигантского ресурса самоконтроля, который быстро истощается.
- **Низкая самооценочность:** неверие в свои силы. Если человек многократно терпел неудачу, проще убедить себя, что изменения не нужны, защищаясь от новой боли.
- **Несовпадение ценностей (Telos):** истинная мотивация рождается только тогда, когда перемены резонируют со зрелыми ценностями и мечтами человека. Внешне навязанные цели не рожают энергии.

2

Блок 3. Ловушки помогающего специалиста и 12 преград

Самые благородные намерения помогающего практика часто приводят к провалу сессии. Ключевой триггер сопротивления клиента — это так называемый **исправительный рефлекс (Fixing Reflex)**.

Исправительный рефлекс (Fixing Reflex)

Это автоматический, глубоко укоренившийся импульс помогающего практика — быстро дать совет, предотвратить вред, навести порядок и «причинить добро» клиенту. Наш исправительный рефлекс мгновенно втягивает терапевта в борьбу, где мы спасаем, а клиент вынужден защищаться.

Критическая проблема: люди склонны верить тому, что они произносят сами. Заставляя клиента защищать вредную привычку

от вашего напора, вы уводите его с сессии еще более убежденным в своей правоте.

Пять коварных ловушек начала встречи:

1. Оценочная ловушка (Assessment Trap): лавина анкетных вопросов до установления контакта. Превращает клиента в пассивный объект заполнения бланка.

2. Экспертная ловушка (Expert Trap): принятие всей ответственности на себя. Специалист считает, что знает как лучше, лишая клиента агентности.

3. Ловушка ярлыков (Labeling Trap): навешивание диагнозов («ленивый», «алкоголик»). Общение со стереотипом вместо живой человеческой истории.

4. Преждевременный фокус (Premature Focus): попытка решать проблему до установления прочной связи и безопасности. «Операция без диагноза».

5. Пустой разговор (Small Talk Trap): затягивание пустой болтовни, снижающей мотивацию. Оптимальный small talk — 30-60 секунд.

12 преград в общении Томаса Гордона (Roadblocks)

Томас Гордон выделил 12 типов реакций, которые специалисты часто ошибочно принимают за помощь и активное слушание, но которые действуют как жесткий «стоп-кран» на пути самопознания клиента, не позволяя ему раскрыться:

- **Приказание, указание, команды:** *Даются с позиции силы или авторитета.*

- **Предупреждение, предостережение или угрозы:** Прямое описание плохих последствий в случае неповиновения.
- **Предоставление советов и готовых решений:** Специалист навязывает свой план действий, лишая автономии.
- **Убеждение логикой, споры, нотации:** Терапевт считает, что клиенту просто нужна интеллектуальная помощь.
- **Поучение, морализаторство, назидание:** Трансляция того, что клиент «должен» делать с точки зрения морали.
- **Осуждение, порицание, критика:** Негативная оценка, вызывающая стыд и желание защищаться.
- **Одобрение, согласие или похвала:** Преграда, так как похвала («Я оцениваю вас положительно») транслирует оценку «сверху вниз».
- **Высмеивание, приклеивание ярлыков:** Навешивание стереотипов для исправления поведения.
- **Интерпретация, анализ, диагностика:** Попытка навязать скрытые смыслы, о которых клиент не упоминал.
- **Успокаивание, сочувствие, утешение:** Попытка быстро заглушить боль банальными словами («Не переживайте»), блокируя чувства.
- **Расспрашивание, расследование, допрос:** Избыток вопросов, уводящих нить беседы только в русло интересов терапевта.
- **Отвлечение, шутки, смена темы:** Уход от сложной коммуникации, обесценивающий слова клиента.

2

Блок 4. Философия метода: Дух МИ (РАСЕ) и Стили общения

Овладение техниками без Духа МИ делает его похожим на песню, в которой выучены все слова, но полностью отсутствует мелодия. Настоящая сила МИ — в его уникальной гуманистической философии. Сначала специалист выбирает свой **стиль взаимодействия** на шкале континуума:

Стиль общения	Ключевой девиз	Особенности и риски в МИ
Директор (Directing / Управляющий)	«Я знаю, что тебе нужно, и скажу, как это получить»	Оправдан в экстренных ситуациях (угроза жизни). При сомнениях клиента вызывает яростное сопротивление.
Последователь (Following / Сопровождающий)	«Ты сам лучше знаешь, я просто побуду рядом»	Уместен при переживании острого горя. Риск — уход в пустую болтовню без движения к переменам.
Гид (Guiding / Ориентирующий)	«Я направляю — ты решаешь»	Золотая середина и основа МИ. Специалист — эксперт в процессе изменений, а клиент — эксперт в своей жизни.

Четыре столпа Духа МИ (PASE)

2

- **P — Partnership (Партнерство):** разговор ведется вместе и для человека. Отношения МИ — это гармоничный танец, где каждый чувствует партнера, а не борьба на татами.
- **A — Acceptance (Принятие):** безусловное отношение к личности через 4 аспекта: абсолютная ценность человека, точная эмпатия, поддержка его автономии и искренние аффирмации.
- **C — Compassion (Сострадание):** активное обязательство действовать исключительно в интересах клиента, содействуя его благополучию. Это внутренний этический предохранитель от манипуляций.
- **E — Evocation / Empowerment (Извлечение / Расширение возможностей):** отказ от «модели дефицита». Мотивация уже есть внутри человека. Мы помогаем клиенту достать ведро мудрости из его собственного глубокого колодца.

Даосская метафора акушерки

Акушерка помогает родиться чужой жизни. Она не «производит» ребенка сама и не диктует матери, как его чувствовать. Её задача — создать максимально безопасные, поддерживающие условия, содействуя внутреннему естественному процессу. Когда ребенок рождается, мать с гордостью говорит: «Мы сделали это сами!». В МИ мы не вручаем клиенту мотивацию, мы помогаем ей появиться на свет.

Блок 5. Четыре фундаментальные задачи МИ (Tasks)

Четыре задачи МИ — это стратегическая дорожная карта консультации, определяющая функциональные действия специалиста и клиента на протяжении всего пути изменений:

1. Вовлечение (Engaging) — «Можем ли мы идти вместе?»: первое рукопожатие, создание безопасного пространства и кокона глубокого доверия. Без этого фундамент МИ треснет.

2. Фокусирование (Focusing) — «Куда мы идем?»: совместный поиск, навигация в море проблем клиента и филигранная сонастройка на одну значимую для него цель изменений.

3. Побуждение (Evoking) — «Почему вы пойдете туда?»: сердце МИ. Извлечение внутренних мотивов и ресурсов. Специалист улавливает изменяющую речь и усиливает её звучание.

4. Планирование (Planning) — «Как вы туда попадете?»: совместная гибкая разработка пошагового, реалистичного плана действий, который клиент будет ощущать как свой собственный.

Танец на лестнице

Четыре задачи — это не жесткие линейные этапы, по которым нужно пробежаться галопом. Это гибкие направления компаса. Если

во время планирования или побуждения клиент засомневался, начал спорить или закрылся — это сигнал пожарной тревоги. Нам нужно прекратить нажим, плавно спуститься на ступеньку назад (к вовлечению или фокусированию), восстановить доверие и альянс, а затем продолжить подъем.