

КЛАССИКА
ПСИХОЛОГИИ

УИЛЬЯМ Р. МИЛЛЕР
СТИВЕН РОЛЛНИК

МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

КАК
ПОМОЧЬ
ЛЮДЯМ
ИЗМЕНИТЬСЯ



Москва
2021

УДК 159.9
ББК 88.52
М60

William R. Miller, PhD; and Stephen Rollnick, PhD
MOTIVATIONAL INTERVIEWING,
Third Edition: Helping People Change

Copyright © 2013 The Guilford Press
A Division of Guilford Publications, Inc.

Миллер, Уильям Р.

М60 Мотивационное консультирование: как помочь людям измениться /Уильям Р. Миллер, Стивен Роллник ; [пер. с англ. Ю.М. Сусоевой, Д.М. Вершининой]. — Москва : Эксмо, 2021. — 544 с. — (Классика психологии).

ISBN 978-5-699-90009-1

Большинство людей, которые хотят измениться, испытывают двойственность по отношению к перемене. Они видят причины измениться и причины не меняться. Они одновременно хотят измениться и не хотят этого. Такова человеческая природа. Мотивационное консультирование – психологический метод, который формирует у человека желание изменить что-то в своей жизни. Монография У. Р. Миллера и С. Роллника — создателей метода, — фундаментальная работа, которая в доступной форме с примерами раскрывает его сущность, ключевые навыки и формулирует конечную цель. На русском языке книга публикуется впервые.

Эта книга стала классикой, а техника мотивационного консультирования покорила весь мир.

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-699-90009-1

© Сусоева Ю.М., Вершинина Д.М., перевод, 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

*Посвящается нашему
безвременно ушедшему другу и коллеге,
д-ру Гаю Азулаю.*
Уильям Р. Миллер

*С благодарностью и любовью
Джейкобу, Стефану, Майе, Натану и Нине*
Стивен Роллик

Содержание

| | |
|-------------------------------------|----|
| ОБ АВТОРАХ..... | 14 |
| ПРЕДИСЛОВИЕ К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ..... | 15 |
| О языке | 17 |
| Благодарности | 17 |

ЧАСТЬ I ЧТО ТАКОЕ МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ?

Глава 1

| | |
|-----------------------------------|----|
| БЕСЕДЫ ОБ ИЗМЕНЕНИИ | 21 |
| Континуум стилей | 22 |
| Выпрямительный рефлекс | 23 |
| Амбивалентность | 24 |
| Динамика бесед об изменении | 29 |
| Начальное определение | 31 |

Глава 2

| | |
|---|----|
| СУЩНОСТЬ МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ | 33 |
| Принятие | 36 |
| Сопереживание | 39 |
| Извлечение | 40 |
| Некоторые аспекты человекоцентрированной помощи | 42 |
| Процесс развития | 43 |

Глава 3

| | |
|--|----|
| МЕТОД МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ | 46 |
| Четыре процесса мотивационного консультирования | 46 |
| Динамика мотивационного консультирования | 53 |
| Базовые навыки и четыре процесса мотивационного консультирования..... | 55 |
| Чем мотивационное консультирование не является | 58 |

ЧАСТЬ II

ВОВЛЕЧЕНИЕ — ОСНОВА ОТНОШЕНИЙ

Глава 4

| | |
|--|----|
| ВОВЛЕЧЕННОСТЬ И УТРАТА ВОВЛЕЧЕННОСТИ | 63 |
| Некоторые ловушки, приводящие к потере заинтересованности на раннем этапе | 64 |
| Что содействует вовлеченности? | 70 |

Глава 5

| | |
|--|----|
| СЛУШАНИЕ: ПОНИМАНИЕ ДИЛЕММЫ ЧЕЛОВЕКА | 73 |
| Двенадцать барьеров Томаса Гордона | 74 |
| Невербальное слушание | 76 |
| Формирование рефлексий | 77 |

Глава 6

| | |
|---|----|
| КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ (OARS) OARS | 89 |
| Постановка открытых вопросов | 89 |
| Аффирмация | 91 |
| Резюме | 94 |
| Вовлечение: клинический пример | 97 |

Глава 7

| | |
|---|-----|
| ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ И ЦЕЛЕЙ | 102 |
| Интервью с открытыми вопросами на тему ценностей | 103 |
| Структурированное исследование ценностей | 106 |
| Целостность | 113 |
| Исследование несоответствия | 115 |

ЧАСТЬ III

ФОКУСИРОВАНИЕ. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Глава 8

| | |
|--|-----|
| ЗАЧЕМ НУЖЕН ФОКУС? | 121 |
| Фокусирование в мотивационном консультировании | 122 |
| Беседа, а не обработка запроса | 130 |

Глава 9

| | |
|---|-----|
| В ПОИСКАХ ГОРИЗОНТА | 131 |
| Вопросы, которые могут возникнуть у консультанта в связи с фокусированием..... | 131 |
| Три сценария фокусирования | 133 |

Глава 10

| | |
|---|-----|
| КОГДА ЦЕЛИ РАЗЛИЧАЮТСЯ | 152 |
| Четыре главные этические ценности | 156 |
| Цели лечения | 157 |
| Когда не следует применять мотивационное консультирование | 159 |
| Этика и четыре процесса мотивационного консультирования..... | 162 |
| Некоторые этические рекомендации для практики мотивационного консультирования..... | 163 |

Глава 11

| | |
|--|-----|
| ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ | 165 |
| Найди отличие..... | 166 |
| Некоторые распространенные ловушки..... | 170 |
| Принципы хорошей практики | 172 |
| Простая стратегия обмена информацией | 174 |
| Пример Юлии | 181 |
| Три особые темы | 182 |
| Призыв к мастерству | 190 |

ЧАСТЬ IV
ПОБУЖДЕНИЕ:
ПОДГОТОВКА К ИЗМЕНЕНИЮ

Глава 12

| | |
|---|-----|
| АМБИВАЛЕНТНОСТЬ: ИЗМЕНЯЮЩИЕ И СОХРАНЯЮЩИЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ | 193 |
| Изменяющее высказывание..... | 195 |
| Два склона одного холма..... | 200 |
| Сохраняющие высказывания..... | 201 |
| Лес амбивалентности..... | 202 |

Глава 13

| | |
|---|-----|
| ПОБУЖДЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ МОТИВАЦИИ ЧЕЛОВЕКА..... | 204 |
| Самововлечение в изменение..... | 204 |
| Извлечение изменяющих высказываний..... | 208 |
| Извлекающие вопросы..... | 209 |
| Использование шкалы важности..... | 212 |
| Вопрос о крайней степени последствий..... | 214 |
| Взгляд в прошлое..... | 215 |
| Взгляд в будущее..... | 215 |
| Исследование целей и ценностей..... | 216 |
| Баланс изменяющих и сохраняющих высказываний..... | 217 |
| Что делать, если изменяющее высказывание вызывает сомнения?..... | 217 |
| Возвращение к Юлии..... | 219 |

Глава 14

| | |
|--|-----|
| РЕАКЦИЯ НА ИЗМЕНЯЮЩЕЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ..... | 223 |
| OAPP: четыре реакции на изменяющие высказывания..... | 223 |

Глава 15

| | |
|---|-----|
| РЕАГИРОВАНИЕ НА СОХРАНЯЮЩЕЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ И РАЗНОГЛАСИЕ..... | 237 |
| Сломать «сопротивление»..... | 237 |
| Сохраняющее высказывание..... | 239 |
| Разногласие..... | 246 |
| Драма изменения..... | 253 |

Глава 16

| | |
|---|-----|
| ПРОБУЖДЕНИЕ НАДЕЖДЫ И УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ..... | 255 |
| В чем проблема?..... | 256 |
| Укрепление уверенности..... | 257 |
| Клинический пример..... | 268 |
| В поисках надежды..... | 273 |

Глава 17

| | |
|---------------------------------------|-----|
| БЕСПРИСТРАСТНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ..... | 275 |
| Эквиполентность..... | 276 |
| Исследование амбивалентности..... | 282 |

| | |
|---|-----|
| Является ли это мотивационным консультированием? | 286 |
|---|-----|

Глава 18

| | |
|--|-----|
| РАЗВИТИЕ НЕСООТВЕТСТВИЯ | 288 |
| Саморегуляция: термостат изменения | 289 |
| Содействие несоответствию | 292 |

ЧАСТЬ V ПЛАНИРОВАНИЕ: МОСТ К ИЗМЕНЕНИЮ

Глава 19

| | |
|------------------------------------|-----|
| ОТ ПОБУЖДЕНИЯ К ПЛАНИРОВАНИЮ | 303 |
| Признаки готовности | 306 |
| Разрешение | 309 |
| Проба воды | 311 |
| Рекапитуляция Юлии | 313 |

Глава 20

| | |
|--|-----|
| РАЗРАБОТКА ПЛАНА ИЗМЕНЕНИЯ | 316 |
| Изменяющее высказывание в процессе планирования | 317 |
| Динамика планирования | 318 |
| Сценарий 1: когда существует четкий план | 320 |
| Сценарий 2: когда есть несколько определенных вариантов | 324 |
| Сценарий 3: разработка плана с нуля | 330 |

Глава 21

| | |
|---|-----|
| УСИЛЕНИЕ ГОТОВНОСТИ | 335 |
| Прислушиваемся к мобилизующему языку | 336 |
| Реализация намерения | 337 |
| Побуждение намерения | 338 |
| Скрытая готовность | 339 |
| Дальнейшие пути к усилению готовности | 341 |
| Исследование противодействия | 342 |

Глава 22

| | |
|--|-----|
| ПОДДЕРЖАНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ..... | 344 |
| Поддержание настойчивости..... | 345 |
| Интегрирование мотивационного консультирования с другими подходами..... | 352 |
| Случай Юлии: результат..... | 352 |

ЧАСТЬ VI

МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ПРАКТИКЕ

Глава 23

| | |
|---|-----|
| МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ПРАКТИКЕ..... | 357 |
| Осознание: «Как я узнаю, когда я использую МК?»..... | 357 |
| Навигация: «Как четыре процесса сочетаются друг с другом?»..... | 363 |
| Дефицит времени: «Насколько кратким может быть МК?»..... | 366 |
| Ясный ум: внутреннее состояние клинициста..... | 371 |

Глава 24

| | |
|---|-----|
| ОБУЧЕНИЕ МОТИВАЦИОННОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ..... | 376 |
| Ценность обратной связи..... | 376 |
| Меню для изучения..... | 378 |
| Кодирование..... | 380 |
| Обучающиеся сообщества..... | 382 |
| Некоторые принципы обучения..... | 384 |

Глава 25

| | |
|--|-----|
| ПРИМЕНЕНИЕ МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ..... | 391 |
| Способы доставки..... | 393 |
| Различающиеся роли и контексты..... | 399 |
| Адаптация мотивационного консультирования для конкретных групп населения..... | 405 |
| Будет ли работать мотивационное консультирование..... | 410 |

Глава 26

| | |
|---|-----|
| ИНТЕГРАЦИЯ МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ..... | 412 |
| Ограниченная реализация с небольшим числом сотрудников..... | 412 |

| | |
|---|-----|
| Обучение всех сотрудников | 413 |
| Улучшение разговоров об изменении на уровне организации | 418 |
| Более широкий взгляд | 426 |

ЧАСТЬ VII ОЦЕНИВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Глава 27

| | |
|--|-----|
| НАУЧНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО И ОЦЕНИВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ | 431 |
| Эволюция мотивационного консультирования | 432 |
| Исследование результатов мотивационного консультирования..... | 444 |

Глава 28

| | |
|--|-----|
| ОЦЕНИВАНИЕ МОТИВИРУЮЩЕЙ БЕСЕДЫ | 454 |
| Танец | 454 |
| Радость кодирования | 457 |
| Подведение итогов: обратная сторона сложности..... | 471 |

Приложение А

| | |
|--|-----|
| СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ | 473 |
|--|-----|

Приложение В

| | |
|---|-----|
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК МОТИВАЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ | 480 |
| ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ | 525 |

Об авторах

Уильям Р. Миллер (William R. Miller), доктор наук, является заслуженным почетным преподавателем психологии и психиатрии Университета Нью-Мексико. Он ввел термин «мотивационное консультирование» в 1983 году в статье, опубликованной в журнале «Поведенческая психотерапия» и в первом издании книги «Мотивационное консультирование», написанной в соавторстве со Стивеном Роллником в 1991 году. Основной темой исследования доктора Миллера, имевшего большое значение для психологии изменения, было лечение и профилактика зависимостей. Среди прочих наград он был удостоен Международной премии Джеллинека, двух премий за достижения в профессиональной сфере от Американской психологической ассоциации и награды Фонда Роберта Вуда Джонсона за новаторство в борьбе с веществами, вызывающими зависимость. Институт научной информации включил доктора Миллера в список наиболее часто цитируемых ученых мира.

Стивен Роллник (Stephen Rollnick), доктор наук, преподаватель коммуникационных технологий в здравоохранении Медицинской школы в Кардиффском университете, Кардифф, Уэльс, Великобритания. В течение многих лет он работал клиническим психологом в сфере психического здоровья и в системе первичной медицинской помощи, прежде чем обратиться к вопросу о том, каким образом можно использовать мотивационное консультирование для стимулирующего консультирования в сфере здравоохранения и социальной работы. Исследования и методическое руководство доктора Роллника, получившие хорошее применение на практике, широко публикуются, а его работа по внедрению метода продолжается, сосредоточившись на детях в Африке, страдающих ВИЧ/СПИДом, и на беременных подростках из социально неблагополучных сообществ. Доктор Роллник и доктор Миллер совместно были удостоены награды Энджела Американской академии коммуникации в здравоохранении.

Предисловие к третьему изданию

Данное издание вышло спустя 30 лет после первого появления термина «мотивационное консультирование» (МК). Понятие МК родилось в беседах в Норвегии в 1982 году, опубликованных в 1983 году в журнальной статье, в которой МК было впервые описано. Первое издание данной книги, изначально посвященной зависимостям, было опубликовано в 1991 году. Второе издание, опубликованное в 2002 году, представляло собой нечто совершенно иное, направленное на подготовку людей к изменению в широком спектре проблемных участков. Спустя 10 лет данное третье издание отличается от второго так же, как второе издание отличается от первого издания.

На МК ссылаются более 25 000 научных статей, опубликовано 200 рандомизированных клинических исследований, посвященных МК. При этом большинство из них были изданы после появления второго издания. В результате исследования были получены новые важные знания о процессе и результатах МК, психолингвистические параметры изменений и то, как практикующие специалисты обучаются МК.

Как следствие развития данной темы со временем стала очевидной необходимость написания нового издания. Наше понимание и способ обучения МК постепенно развивались. Как и второе издание, это издание призвано облегчить процесс изменения через широкий спектр тем и условий. Третье издание дает самое полное объяснение МК на сегодняшний день, вне его конкретных применений в конкретных условиях, рассматриваемых в других источниках (Arkowitz, Westra, Miller, & Rollnick, 2008; Hohman, 2012; Naar-King & Suarez, 2011; Rollnick, Miller, & Butler, 2008; Westra, 2012).

Данное издание многим отличается. Более 90% его содержания является новым. В нем не предлагаются этапы и принципы МК. Вместо этого в третьем издании мы описываем основные процессы, включенные в данный подход, а именно: вовлечение, фокусирование, побуждение и планирование, вокруг которых была построена данная книга.

Мы надеемся, что данная модель, базирующаяся на четырех процессах, поможет разьяснить то, как МК разворачивается на практике. Мы исследуем возможности применения МК в процессе изменения, и не только в плане поведенческих изменений. Были добавлены важные новые зна-