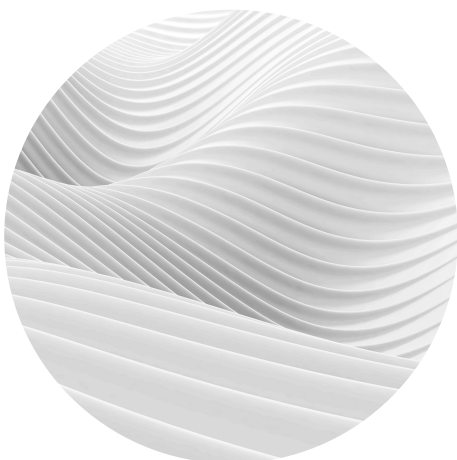




УИЛЬЯМ Р. МИЛЛЕР
СТИВЕН РОЛЛНИК

МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

КАК ПОМОЧЬ ЛЮДЯМ ИЗМЕНИТЬСЯ



Москва
2021

УДК 159.923.2
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 ; [перевод с английского Ю.М. Сусоевой, Д.М. Вершининой]. — Москва : Эксмо, 2021. — 544 с.

ISBN 978-5-04-198160-0

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.

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

УДК 159.923.2
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-198160-0

© 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 РОЛЛНИК

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	
(OAPP) 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
ОАРР: 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