

СИМПОЗИУМ «ВЕКТОР РАЗВИТИЯ – ОБЩЕСТВЕННОЕ ЗДОРОВЬЕ»

Мотивационное собеседование: прикладной инструмент улучшения общественного здоровья в первичном звене здравоохранения

Максимова Жанна Владимировна

Заведующая отделом мониторинга факторов риска ХНИЗ ГАУЗ СО «Свердловский областной центр медицинской профилактики», доцент кафедры терапии факультета повышения квалификации и профессиональной переподготовки ФГБОУ ВО «Уральский государственный медицинский университет» Минздрава России, кандидат медицинских наук, г. Екатеринбург

Сущность мотивационного собеседования

- Это человекоцентрированный стиль совместной беседы, направленной на укрепление личной мотивации человека и его готовности к изменению
- Общий стиль МК – это ориентирование, включающее элементы управления и сопровождения

Стили коммуникации

ДИРЕКТИВНЫЙ ↔ ОРИЕНТИРУЮЩИЙ ↔ СОПРОВОЖДАЮЩИЙ

Информирование,
указание, совет

Рефлексивное
слушание,
совместный поиск
направления и
путей решения

Простое
выслушивание

Ключевые аспекты мотивационного собеседования

- **Партнёрство, сотрудничество**

Скорее исследование, чем наставление, интерес и поддержка, нежели убеждение или аргумент.

Стремление создать позитивную межличностную атмосферу, благоприятствующую изменению, но не принуждающую к нему

- **Принятие, признание и уважение автономии**

Не одобрение или молчаливое согласие на статус-кво, а высокая оценка ценности и потенциала пациента.

Когда люди ощущают отсутствие принятия, их способность измениться сводится к минимуму.

- **Аффирмации** – акцентуация позитивного, подтверждение сильных сторон и стараний человека

- **Истинная эмпатия** – активная заинтересованность и попытка понять внутреннюю позицию другого человека. Это не симпатия, как чувство жалости или братское отношение к человеку. Противоположный аспект – навязывание собственной точки зрения

- **Сопереживание** – это не переживать вместе с кем-либо, не совершая полезного действия, а активно содействовать благополучию другого человека

- **Извлечение** – понять сильные стороны человека и его ресурсы, а не искать то, что ему недостаёт

Концепция амбивалентности

- Большинство людей, которые хотят измениться, испытывают противоречивые чувства по отношению к перемене, они видят причины измениться и причины не меняться. Собственные аргументы более убедительны
- ✓ *Многие из тех, кто слишком много курит, употребляет спиртного или мало двигается, прекрасно осведомлены об обратной стороне своего образа жизни.*
- ✓ *Многие из перенесших сердечный приступ прекрасно знают о том, что должны бросить курить, регулярно выполнять физические упражнения и употреблять здоровую пищу.*
- ✓ *Многие люди, страдающие диабетом, могут рассказать об ужасающих последствиях, наступающих в результате несоблюдения контроля над уровнем глюкозы в крови.*
- ✓ *Многие люди могут описать положительные последствия экономии денег, физической активности, употребления большого количества фруктов и овощей и доброго отношения к окружающим.*
- ✓ *Однако выполнению правильных действий препятствуют другие мотивы, в том числе осознанные.*

Ключевые моменты МС

- Когда врач использует директивный стиль и приводит аргументы в пользу изменения человеку, находящемуся в состоянии амбивалентности, это неизбежно приводит к тому, что человек находит противоположные аргументы (оппозиционная форма беседы)
- Люди охотнее убеждаются в том, что сами высказывают
- Мотивация к изменению должна не привноситься, а извлекаться
- Задача врача – извлечение и усиление уже имеющихся мотивов к изменению

Динамика мотивационного собеседования

Планирование

Побуждение

Фокусирование

Вовлечение

Базовые навыки мотивационного собеседования

- **Открытые вопросы**
- **Подтверждение** – консультант признаёт и даёт свои комментарии по поводу конкретных сил, способностей, добрых намерений и усилий пациента

Если заставить людей чувствовать себя плохо, это не поможет им измениться

- **Рефлексивное слушание** или продолженное высказывание - прояснения, предположения о том, что пациент имеет в виду, выражение мыслей и чувств пациента другими словами
- **Резюмирование**
- Информирование и совет в формате «**выявить-сообщить-выявить**»

Преимущества мотивационного собеседования

- Возникло из клинического опыта
- Наиболее этическая и человеколюбивая стратегия
- Относительно краткое
- Научная обоснованность и подтверждение эффективности

Более 1200 публикаций, более 200 РКИ, метаанализ исследований

- Общий вывод – мотивационное собеседование ассоциируется с небольшим или средним по размеру эффектом при всём многообразии поведенческих результатов, с сильной доказательной базой.

Целесообразность МС в первичном звене здравоохранения

- Дефицит времени: насколько кратким может быть МС?
- Короткие вмешательства в стиле МС могут вызвать значительное изменение.
- Если изменение поведения пациента является необходимым, а времени не хватает, МС будет более эффективным, чем указывать людям, что делать и почему.

Реальное использование МС врачами первичного звена здравоохранения

- Умелое рефлексивное
(высококвалифицированное) слушание
- Манера беседы в духе МС

Например, вместо: «Почему бы вам не
попробовать?» –

«Что, как вы думаете будет для вас работать?»

Как начать практиковать в духе МС

- Избегать выпрямительного рефлекса - желание исправить то, что нам кажется неправильным в людях, и направить их на лучший путь
- Провести эксперимент над собой – выбрать то, что вы считаете нужным изменить, по отношению к чему вы испытываете амбивалентность.
 1. Попросить кого-нибудь применить выпрямительный рефлекс - уговорить, убедить вас заняться этим. Какова будет ваша реакция?
 2. Попросить задавать вам вопросы и внимательно выслушивать ответы
 - ✓ Почему вы хотите изменить это?
 - ✓ Что вы могли бы предпринять, чтобы достичь успеха?
 - ✓ Назовите три ваши самые главные причины, чтобы сделать это?
 - ✓ Насколько для вас важно изменить это и почему?

Резюмировать сказанное

- ✓ И как вы думаете, что вы теперь сделаете?

- Легче поменять течение реки, чем человеческие привычки.

Китайская мудрость.

- Привычка, есть привычка, её не выбросить из окошка, а можно только вежливенько, со ступеньки на ступеньку, вести с лестницы.

Марк Твен

- Мотивационное собеседование скорее напоминает танец, чем рукопашный бой

Джефф Эллисон

