

Оглавление

Предисловие к изданию на русском языке	9
Предисловие к изданию на английском языке	12
Об авторах	16
Благодарности	18
Пролог	20
ЧАСТЬ I ВВЕДЕНИЕ В МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ	23
ГЛАВА 1 Оптимальная практика. Сочувствующий проводник	25
Беседы об изменениях	26
Чего хотят пациенты?	28
Как вы можете помочь?	29
Как сделать каждую беседу результативной	32
Забота о себе	35
Когда беседа началась	36
Заключение	36
ГЛАВА 2 Мотивационное консультирование	38
Что такое мотивационное консультирование?	39
Амбивалентность	43
Язык изменений	46
Овладение мастерством мотивационного консультирования	49
Заключение	49
ЧАСТЬ II НАВЫКИ	51
ГЛАВА 3 Задаем вопросы	53
Почему важно задавать вопросы	54
Основы задавания вопросов	55

	Вопросы и мотивационное консультирование	56
	Вопросы в повседневной практике	58
ГЛАВА 4	Слушание	61
	Почему слушание так важно	62
	Основы слушания	63
	Слушание и мотивационное консультирование	65
	Слушание в повседневной практике	66
ГЛАВА 5	Аффирмация	70
	Почему аффирмация является важной техникой.	70
	Основы аффирмации.	71
	Аффирмация и мотивационное консультирование	74
	Аффирмация в повседневной практике	75
ГЛАВА 6	Резюмирование	78
	Почему резюмирование важно.	79
	Основы резюмирования.	80
	Резюмирование и мотивационное консультирование	80
	Резюмирование в повседневной практике	81
ЧАСТЬ III	МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ НА ПРАКТИКЕ	85
ГЛАВА 7	Установление контакта с собеседником. Вовлечение	87
	Цель вовлечения.	88
	Рекомендации.	90
	Вовлечение в повседневной практике.	93
ГЛАВА 8	Поиск направления. Фокусирование	104
	Цель фокусирования	105
	Рекомендации.	106
	Фокусирование в повседневной практике	112
ГЛАВА 9	Разбираемся, почему и как происходят изменения. Побуждение	121
	Цель побуждения	122
	Рекомендации.	123
	Побуждение в повседневной практике	127
ГЛАВА 10	Переходим к действию. Планирование	135
	Зачем использовать мотивационное консультирование при планировании?	137
	Рекомендации.	138
	Планирование в повседневной практике	143

ЧАСТЬ IV	ПОВСЕДНЕВНЫЕ ЗАДАЧИ	149
ГЛАВА 11	Предлагаем совет и информацию	151
	А как правильно	153
	Схема «спроси–предложи–спроси»	153
	Схема «спроси–предложи–спроси» в повседневной практике	155
	Заключение	160
ГЛАВА 12	Мотивационное консультирование по сокращенному сценарию	161
	Всего две минуты	162
	Десять минут или больше	164
	Управление временем и ценность слушания	166
	Заключение	167
ГЛАВА 13	Мотивационное консультирование и формальная система оценки состояния пациентов	168
	Динамический диалог	169
	Формальная оценка	169
	Неформальная оценка и постановка диагноза	170
	Выслушиваем историю пациента: типичный день	172
	Заключение	173
ГЛАВА 14	Мотивационное консультирование в группах	174
	Группы обучения пациентов	176
	Создание группы	177
	Управление группой	178
	Заключение	184
ГЛАВА 15	Мотивационное консультирование в дистанционном формате	185
	О предпочтениях	187
	Дистанционное и мотивационное консультирование: оптимальная практика	188
	Заключение	192
ГЛАВА 16	Мотивационное консультирование для администраторов и менеджеров здравоохранения	193
	Улучшение рабочей среды	195
	Обучение мотивационному консультированию	198
	Мотивационное консультирование в учреждениях общественного здравоохранения	201
	Заключение	202

ЧАСТЬ V МОТИВАЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ДЕТАЛЯХ.	203
ГЛАВА 17 Недоверие к вакцинам. Пример типичного случая.	205
Первая беседа	206
Вторая беседа.	208
Третья беседа	211
Заключение	214
ГЛАВА 18 Мотивационное консультирование в деталях.	
«Что бы вы сказали дальше?»	215
Предыстория.	215
Консультация	217
Заключение	223
ПРИЛОЖЕНИЕ. Руководство практикующего специалиста по исследованиям в области мотивационного консультирования	224
Надежные результаты исследований мотивационного консультирования	225
Клинические применения мотивационного консультирования.	228
Краткие выводы	234
Предметный указатель.	236

Предисловие к изданию на русском языке

Наконец выходит книга, долгожданная и чрезвычайно необходимая для российского здравоохранения. Современная медицина вступила в этап осознания того, что без участия пациента, клиента, человека как активного субъекта процесса лечения, профилактики и реабилитации быстрого продвижения вперед ждать не следует. Стали появляться такие понятия и даже обучающие курсы, как «пациент-центрированность», «повышение приверженности», стали развиваться идеи об «эмоциональном выгорании» врачей, иного медицинского персонала и т.д. Все это показатели того, что медицинская общественность и наши пациенты уже проявляют готовность к изменению взгляда на медицинскую помощь не только как на директивное действие и манипуляции с организмом, но и как на особый личностно-центрированный, или, используя термин Карла Роджерса, клиент-центрированный подход, не только учитывающий желание пациента преодолеть свою болезнь, изменять свое поведение и даже в определенном смысле мировоззрение, но и вмещающий в профессиональную обязанность врачу и медицинскому персоналу умения и навыки формировать мотивацию на изменение и преодоление болезни пациентом либо, что особенно важно, профилактику ее формирования.

И, хотя подход этот разработан уже достаточно давно, во второй половине XX в., и еще более уточнен в его конце, в настоящее время он является инновационным. Он нов и революционен именно

потому, что требует перестройки как медицинского взгляда, так и мышления пациента, и потому, что именно он обуславливает эффективность и продолжительность медицинских усилий, наряду, конечно, и с другими факторами совершенствования медицинской помощи.

Что касается авторов, то это специалисты в области мотивационного консультирования самого первого ряда. Они создавали это направление, ориентируясь на свой практический и научный опыт и душевное благородство, не позволяющее попусту тратить драгоценное время контакта с клиентом. Именно этот факт побудил Уильяма Миллера начать разрабатывать мотивационное интервью. Стивен Роллник, являясь опытным врачом-кардиологом, профессором в этой области, на основе многолетней практики с пациентами пришел к выводу о необходимости разработки мотивационного подхода в клинической медицине и стал его сооснователем. Кристофер Батлер, являясь врачом общей практики, стал исследователем и одним из инициаторов развития и совершенствования мотивационного подхода в медицине.

Эти три специалиста — высочайшие теоретики и практики мотивационного консультирования и прекрасные педагоги. Последнее — особенно важно, ведь мотивационное консультирование преподавать очень непросто. Во-первых, его парадигма вступает в противоречие с традиционным медицинским образованием, где демонстрируется директивный врачебный подход, во-вторых, как бы ни были информированы студенты, они не перестают использовать привычные паттерны мышления, эмоционального реагирования и поведения. И не следует пребывать в иллюзиях относительно этого вопроса. Человек не склонен быстро изменяться, тем более на таком глубоком уровне, на котором требует мотивационное консультирование.

Нетрудно догадаться, с каким удовольствием и восторгом я — человек, около 30 лет развивающий и преподающий мотивационное консультирование в России, редактировала русское издание этой замечательной книги, которая отличается еще и тем, что является книгой-тренингом, основанным на разборах конкретных клинических случаев и психологических событий, происходящих в диаде врач-пациент.

Важнейшим достоинством этой книги является еще и то, что авторы показывают, как на основании умелого использования эмпатии, рефлексивного слушания, открытых вопросов и деликатного предложения клиенту осознать собственную ответственность за по-

зитивные изменения, врач снимает с себя «груз» большого числа негативных чувств, заставляющий его страдать на работе и эмоционально выгорать».

Предлагаемые к изучению знания и практика делают медицинского работника успешным, эффективным и, что немаловажно, счастливым и творческим человеком.

Данная книга отличается от предыдущих книг, когда-либо издаваемых этими авторами.

В прошлых изданиях У. Миллер и С. Роллник всегда отличались стремлением к четкости и ясности в описании подхода. Они всегда пытались структурировать теоретическую информацию, описывать умения и навыки, предлагая их понять и прочувствовать.

Данная книга — другая, и терминологию в ней авторы используют совсем новую, менее научную зачастую, но более понятную практикующим врачам, медицинским сестрам и другим представителям медицинского и управленческого персонала лечебного учреждения. Кстати, этой категории медицинских работников (управленцам, менеджерам) лечебного и всего медицинского процесса уделяется много внимания. И это — исключительно верно. Необходимость этого доказывает практика организации медицинской деятельности в любой стране мира.

Дорогие читатели! Желаю вам большой радости в процессе работы с этой книгой.

Уверена, что у многих уже сложившихся профессионалов и студентов она вызовет энтузиазм, актуализирует потребность в самореализации и мотивацию как к собственному изменению, так и развитию медицинской помощи и здравоохранения в целом.

Доктор медицинских наук, профессор,
заведующая кафедрой клинической психологии,
декан факультета клинической психологии
ФГБОУ ВО «Российский университет медицины»

Минздрава России

Сирота Наталья Александровна

Предисловие к изданию на английском языке

Это второе издание книги «Мотивационное консультирование в здравоохранении» предназначено для практикующих специалистов, работающих непосредственно с пациентами, будь то медицинская сестра, врач, физиотерапевт, социальный работник, эрготерапевт, стоматолог, инструктор по диабету, психолог, специалист по поведенческому здоровью или менеджер по обслуживанию пациентов. Эта книга о том, как правильно вести беседы с целью изменить к лучшему жизни людей с основным фокусом на мотивацию или способ изменений. Текст был полностью переписан основателями мотивационного консультирования и содержит новую структуру наряду с практическими идеями, навыками и стратегиями улучшения клинической практики.

С тех пор как в 2007 г. было опубликовано первое издание этой книги, количество исследований по мотивационному консультированию увеличилось в 8 раз, включая более 1700 клинических испытаний по широкому кругу вопросов здравоохранения. Мотивационное консультирование использовалось для улучшения поведения в отношении здоровья и результатов изменения образа жизни на фоне роста хронических заболеваний, таких как диабет, болезни сердца, туберкулез, вирус иммунодефицита, синдром приобретенного иммунодефицита. Наше понимание того, как лучше всего использовать мотивационное консультирование в здравоохранении, было дополнительно протестировано и усовершенствовано в кли-

нической практике и на семинарах по обучению практикующих врачей. Во втором издании мы используем более простую схему мотивационного консультирования, предложенную в третьем издании основного учебника «Мотивационное консультирование: как помочь людям измениться» (Miller, Rollnick, 2013), в котором, как мы надеемся, вы найдете доступные способы решения знакомых проблем.

Самочувствие самих практикующих врачей часто страдает из-за дефицита времени и жестких требований к результативности их работы. В этом обновленном издании мы уделяем больше внимания тому, чтобы помочь правильно провести процесс консультации, чтобы врач мог избежать ощущения цейтнота и добиться большей эффективности. Переход от роли решателя проблем к роли проводника избавляет врача от стресса и бремени, связанного с необходимостью решать проблемы изменения поведения за пациентов, что зачастую бессмысленно, и вместо этого помогает им делать это самостоятельно. При этом результаты работы могут значительно улучшиться, а врач сможет получать больше удовольствия от повседневной практики.

Что нового вы найдете во втором издании? Мы пытаемся объединить навыки обычной консультации с принципами мотивационного консультирования, помогая вам сочетать ваш профессиональный опыт с апелляцией к собственному благоразумию и мотивации ваших пациентов. Есть также новые практические советы по использованию не только похвал, но и аффирмаций (позитивных утверждений) в повседневной практике. Описано, как объединить процедуру оценки пациентов с мотивационным консультированием, как проводить очень краткие консультации, как вести группы пациентов на основе мотивационного консультирования, как менеджеры по обслуживанию пациентов могут использовать мотивационное консультирование, обеспечивая дружелюбие каждого сотрудника медицинского учреждения к посетителям.

В основе этой книги лежит клинический диалог — с комментариями, помогающими получить наилучший результат из сценариев, изо дня в день повторяющихся в кабинете врача, таких как беседа с пациентом, который не хочет изменяться, подбадривание пациента, не уверенного в себе, и поднятие деликатной темы изменений в образе жизни.

Мы также не забываем о важности и проблемах работы «на передовой» в маргинализированных сообществах, где пациенты сталкиваются с такими серьезными угрозами своему здоровью и препят-

ствиями на пути к изменениям. Практически при любом заболевании — будь то в стационаре или в амбулаторных условиях — образ жизни пациентов и доступные им ресурсы оказывают прямое влияние на их здоровье и выздоровление. Мы надеемся, что эта книга поможет вам чувствовать себя более уверенно, работая вне границ языка и культуры, потому что мы уделяем особое внимание практическим шагам для эффективного вовлечения людей, часто в условиях дефицита времени. Наша книга содержит примеры практиков, беседующих с людьми из разных культур. Путь к успеху лежит через очень простой принцип: сначала смотрите на собеседника как на человека и лишь затем как на пациента и показывайте ему свой искренний интерес и заботу. Затем вы можете развивать свои навыки ведения беседы.

Как лучше всего использовать эту книгу? Мы предлагаем вам углубиться в те части, которые кажутся вам наиболее полезными, с одной оговоркой: сначала внимательно прочитайте первые две главы, потому что они не только описывают, что такое мотивационное консультирование, но и подчеркивают важнейшую ценность фундаментального изменения того, как вы помогаете пациентам измениться. Мотивационное консультирование — это стиль консультирования, за которым стоит установка, сильно отличающаяся от подхода «найди, исправь», который хорошо работает при лечении острых медицинских состояний. Сдвиг к работе в этом стиле начинается внутри вас, когда вы воздерживаетесь от решения проблем за пациента и принимаете образ мышления гида, сосредоточенного на том, как помочь людям использовать их сильные стороны и способности для улучшения здоровья.

Обдумайте некоторые из тем, предложенных в нашей книге.

- Как лучше устанавливать контакт с пациентами.
- Как более грамотно давать советы.
- Как помочь колеблющемуся пациенту разрешить его амбивалентность.
- Как поднять трудную тему.
- Как помочь пациентам обрести уверенность и составить план изменений.
- Как сделать среду обслуживания в вашем учреждении более удобной для пациентов.

Мы желаем вам успехов в развитии и совершенствовании вашего стиля практики и надеемся, что прежде всего вы получите удовольствие от перспектив, представленных в этой книге. Исходя из на-

шего собственного опыта и опыта других людей, внедривших мотивационное консультирование в свою профессиональную практику, мы уверены, что если вы отступите от решения каждой проблемы за пациентов, ваша жизнь станет проще, а ваши пациенты обретут больше сил для принятия полезных для здоровья решений.

Примечание о языке книги: при написании этой книги мы приняли несколько решений относительно выбора языка и стиля. К примеру, обычно мы называем людей, которые обращаются к нам за лечением или медицинской помощью, пациентами, хотя иногда вместо этого мы можем использовать слова «клиенты» или «люди». Кроме того, мы максимально избегали использования технической или специализированной терминологии и профессионального жаргона.

*Стивен Роллик,
Уильям Р. Миллер,
Кристофер С. Батлер*

Аффирмация

Когда вы так молоды, не нужно многого, чтобы вас вдохновить или, наоборот, лишить уверенности в себе. Они подняли мою игру на новый уровень... они увидели во мне что-то, чего я не видел в себе сам.

Сэр Кен Робинсон

Навык аффирмации, пожалуй, самый недооцениваемый в здравоохранении. Это форма подбадривания человека, которая позволяет вам задействовать его резервы благополучия и надежды на будущее, с какими бы проблемами он ни столкнулся. Эта техника включает выделение того, что вы заметили в сильных сторонах и стараниях пациента, и указание ему на это. Это заявление, которое вы делаете пациенту, и его можно использовать, даже сталкиваясь с явной неудачей. Мало какие другие методики дают надежду пациентам и повышают доверие к вам так, как аффирмации.

Почему аффирмация является важной техникой

Когда человек чувствует поддержку в виде аффирмации, это помогает ему осознать свои сильные стороны и положительные качества в консультациях, которые слишком часто сфокусированы только на той или иной проблеме. Возможно, пациент пришел за помощью с какой-то жалобой, а врач видит больше, чем просто диагноз или список симптомов. Аффирмация помогает пациентам справиться с трудностями, с которыми они сталкиваются. Действительно, есть множество исследований того, что происходит, когда люди получают поддержку в виде аффирмации; оказывается, что это заставляет их меньше занимать оборонительную позицию и быть более восприимчивыми к потенциально опасной информа-

ции (Sherman, Cohen, 2006). Самоаффирмация, по-видимому, также может влиять на потерю массы тела (Logel, Cohen, 2012) и приверженность лечению (Wileman et al., 2014). Предложение аффирмации пациенту, вероятно, будет давать аналогичный воодушевляющий эффект, и если вы фокусируетесь на изменении поведения, пациенты, скорее всего, начнут говорить об этом с возрастающей мотивацией и заинтересованностью. Это занимает очень мало времени и может менять жизнь, на что указал сэр Кен Робинсон в эпиграфе в начале этой главы.

Отличается ли аффирмация от похвалы? Здесь может быть полезно представить континуум: на одном конце находится похвала, позитивный комментарий или оценка, которую вы делаете об усилиях человека («Отлично, вы сделали это»). Где-то посередине — комплименты вроде «Я ценю, как хорошо вы справились со своим артериальным давлением». В верхней части шкалы находятся аффирмации, более глубокие комментарии о сильных сторонах и устойчивых качествах человека. Пациенты часто по-разному реагируют на каждую из этих форм поощрения. Они могут отмахнуться от поверхностной похвалы как от неискренней или почувствовать, что вы их оцениваете. Более глубокая аффирмация, как правило, побуждает пациентов больше говорить о своих положительных качествах и усилиях, даже когда они с трудом пытаются справиться с проблемой (Miller, Moyers, 2021). Предлагая любую из этих форм поощрения, важно обращать внимание на то, как реагируют пациенты.

Основы аффирмации

Аффирмация не является сложной техникой, требующей больших затрат времени или специальной подготовки. Часто достаточно просто заметить то, что находится прямо перед вами. Вот довольно яркий пример.

Аффирмация («Вы достойный человек»), казалось, высветила что-то в пациенте, что, по его собственным словам, «никто не может у меня отнять», то есть личную силу. Аффирмация было актом указания ему на эту силу, как будто консультант держал зеркало, чтобы пациент мог в него заглянуть. Затем он убедил себя бросить курить. Этот пример указывает на то, как может работать аффирмация: вы помогаете пациентам справиться с ситуацией с мужеством, которое у них уже есть внутри.

ПОДУМАЙТЕ ОБ ЭТОМ **Сила аффирмации**

Когда он уходил, я помню, как пожал ему руку и неожиданно для себя сказал ему, что перед лицом всех этих бед он ведет себя достойно. Он жил в бедности, у него был диабет 1-го типа, и его ожидало обследование по поводу ампутации ноги. Он злоупотреблял несколькими веществами, и пиво было его любимым из них. Я заметил достоинство в его безупречном костюме и прокомментировал это. Даже у его тросточки была золотая ручка.

Вернувшись через неделю, он заявил: «Спасибо, я бросил курить. Я запомнил то, что вы сказали в прошлый раз... Вы сказали мне, что я достойный парень, поэтому я вышел и подумал: “Верно, никто не может отнять это у меня, и мое достоинство поможет показать этим докторам кое-что”, — и в тот же момент бросил курить».

Stephen Rollnick

Аффирмация подчеркивает сильные стороны, ценности, достижения или усилия пациента. Обратите внимание, что слово «я» обычно отсутствует в аффирмации. Это не оценка, которую вы снисходительно выносите пациенту, вроде «Я горжусь вами», а просто констатация факта о том, что вы в нем наблюдаете. Приводим примеры: «Несмотря на все эти неудачи, вы решились прийти на эту консультацию», «Вы полны решимости справиться с этой болезнью», «Для вас важно быть хорошей мамой для своих детей».

Аффирмация заключается в том, чтобы замечать то, что находится перед вами.

Пациенты, как правило, пребывают в смятении, их сильные стороны часто скрыты под поверхностью их разговоров о проблемах. Но ведь у них остаются их человеческие качества: гибкость, сосредоточенность, настойчивость, организованность, мотивация, отзывчивость, храбрость, самоотверженность, стойкость, позитивность, спокойствие и забота о ближних — этот список можно легко удвоить. С помощью аффирмации вы рассказываете пациентам об их достоинствах, которые замечаете в них.

Аффирмация подчеркивает сильные стороны, достоинства или усилия пациента.

Формирование аффирмации

Для того чтобы предложить аффирмацию, попробуйте три методики.

1. *Наденьте оптику, нацеленную на сильные стороны.* Мы используем здесь идею линз, чтобы предположить, что, хотя вы можете и должны замечать проблемы («оптика недостатков»), ваша практика сразу изменится, если вы смените эти линзы на оптику, нацеленную на положительные стороны и достижения. Вы привыкнете замечать позитивные качества и поведение, а аффирмации на самом деле являются всего лишь словесным выражением и естественным следствием поиска сильных сторон.
2. *Сделайте заявление, в котором подчеркиваются устойчивые положительные качества.* Сделайте заявление о сильных сторонах, которые вы заметили, как можно лаконичнее, а затем дайте пациенту продолжить этот разговор. В этот момент вы можете заметить подъем его гордости, морального духа и мотивации.
3. *Задайте заинтересованный вопрос о сильных сторонах или усилиях пациента, а затем подтвердите ответ аффирмацией.* Вы можете с искренним любопытством задать вопрос, который побудит пациента рассказать о его сильных сторонах, облегчив вам предложение аффирмации посредством утверждения слушания. К примеру, у молодого человека с диабетом вопрос «Как вам это удалось?» может вызвать ответ вроде «Я собрался с духом и сказал себе: “Нет уж, спасибо, сегодня вечером я воздержусь от сладкого”». Тогда будет совершенно естественно предложить аффирмацию вроде «Вижу, что у вас твердое намерение». Беседа будет разворачиваться, часто с дальнейшими позитивными высказываниями пациента, например: «Я становлюсь другим, я теперь вижу все яснее, и это поднимет настроение». Аффирмация проста в исполнении и дает большую отдачу, если использовать ее с заботой, состраданием и умением.

.....
Аффирмации являются естественным следствием поиска сильных сторон.
.....

Чем умереннее применение, тем заметнее эффект

Как пациенты, так и культуры, в которых они живут, различаются по использованию и реакции на поощрение. Аффирмации более широко используются, например, в Северной Америке, гораздо реже в Великобритании и Скандинавских странах. Реакция пациентов на аффирмацию также будет различаться в разное время. К примеру, кому-то может быть трудно принять аффирмацию, когда он чувствует себя подавленным, и она может показаться неискренней и даже бесполезной. Ценность использования МК и таких навыков, как аффирмация, заключается в вашей способности чувствовать, как реагируют пациенты.

.....
Аффирмация проста в исполнении и дает большую отдачу.
.....

Аффирмация и мотивационное консультирование

Когда вы говорите об изменении, использование аффирмации подчеркивает достоинства, сильные стороны и поведение, которые могут привести к нему. Приведем примеры аффирмации: «Несмотря ни на что, вы пришли на прием с желанием во всем разобраться», «Похоже, вы уже знаете, что было бы полезно для вас», «Когда вы принимаете решение, вы обычно настроены серьезно» или «Для вас важно быть хорошим отцом». Пациент, вероятно, продолжит начатую тему, часто в форме изменяющего высказывания. Рассмотрим этот краткий пример.

Консультант. Какие у вас есть идеи насчет снижения массы тела?

Пациент. Идей не слишком много. Я так занят и не представляю себе, с чего начать, но я думал об этом. [*Изменяющее высказывание.*]

Консультант. Несмотря на то, что вы очень загружены, вы все-таки находите время, чтобы подумать об этом... [*Аффирмация.*]

Пациент. Да, и это меня расстраивает, потому что я знаю, что, как и тогда, когда я решил бросить курить, должен же быть какой-то способ похудеть. [*Изменяющее высказывание.*]

Консультант. Похоже, у вас твердое намерение. [*Аффирмация.*]
Вы ищете способ, как это сделать.

Пациент. Именно, я только должен найти какой-то способ. [*Изменяющее высказывание.*]

Поиск сильных сторон заставляет вас видеть в пациенте уникальную личность, обладающую особым мужеством и другими качествами, которые могут иметь значение для достижения лучшего здоровья. Часто гораздо приятнее смотреть на пациентов таким образом, потому что вместо необходимости решать за них проблемы вы работаете над тем, чтобы выявить в них лучшее. Некоторые исследовательские группы тщательно изучили этот подход, подсчитывая использование таких навыков, как оценка слушания и аффирмация, а также то, следуют ли за ними такие изменяющие высказывания, которые могут быть предиктором фактического изменения поведения. В одном из недавних исследований сделан вывод: «Аффирмация была единственным... вариантом поведения [практикующего специалиста], которое одновременно увеличивало количество изменяющих высказываний и уменьшало количество сохраняющих высказываний» (Apodaca et al., 2016).

Аффирмация в повседневной практике

Представьте распространенный сценарий, при котором пациент говорит, не замолкая, только о проблемах. Вы хотите изменить направление разговора и позитивно взглянуть в будущее. Аффирмация иногда является просто инструментом для того, чтобы отвлечь кого-то от разговора о проблемах.

КОНСУЛЬТАНТ. Как бы найти способ справиться со всеми этими трудностями и сделать хотя бы первые 1–2 шага к оздоровлению? *[Открытый наводящий вопрос об изменении.]*

ПАЦИЕНТ. Ха! *(Смеется невесело.)* Ну вы и спросили! У меня эта болезнь, потом я теряю работу, просто так, ни с того ни с сего, у нас ни черта нет денег, а потом они говорят, что я должен похудеть и больше заниматься спортом. Справиться с трудностями, говорите? *(Снова смеется.)*

КОНСУЛЬТАНТ. Ну, вы хотя бы сохранили чувство юмора, это, безусловно, достойно уважения. *[Аффирмация.]*

ПАЦИЕНТ. Иначе я бы просто сошел с ума, если честно... Я должен оставаться позитивным, но как мне теперь начать худеть? Ну, о чем вы говорите... *[Сохраняющее высказывание.]*

КОНСУЛЬТАНТ. Чувство юмора всегда помогает, но здесь от вас потребуется немалое мужество... *[Аффирмация.]*

ПАЦИЕНТ. Если серьезно, вы, конечно, правы. Мне бы сейчас немного больше мужества. *[Изменяющее высказывание.]*

ПОПРОБУЙТЕ ЭТО

1. Трансформируйте простую похвалу в аффирмацию. Это упражнение заставляет вас сдержаться на мгновение, когда вам хочется поверхностно похвалить пациента, и вместо этого трансформировать свое доброе намерение в более глубокую аффирмацию. Мы выполним эту трансформацию в первом примере, а затем дадим вам два примера, чтобы попрактиковаться самостоятельно.

Похвала: «О, это отлично, вы молодец, что сделали этот первый шаг».

Более глубокая аффирмация: «Вижу, что вы приняли решение, и ваша решимость уже дала результат».

Похвала: «Вы хотите попробовать принимать таблетки более регулярно. Это замечательно».

Более глубокая аффирмация: _____

Другая возможная аффирмация: «Вижу, что вы серьезно обдумали это, прежде чем прийти сюда сегодня».

Похвала: «Это отличный прогресс — вот так сбросить несколько килограммов».

Более глубокая аффирмация: _____

Другая возможная аффирмация: «Как только вы приняли это решение, вы придерживались его».

2. Применяйте аффирмацию, даже сталкиваясь с неудачей. Мы приведем три примера, как предложить аффирмацию, когда пациент говорит только о своих трудностях. Затем мы предоставим вам два примера, чтобы вы могли попробовать сами. Помните, что аффирмация — это не какая-то словесная уловка, а искреннее выражение вашего интереса к достоинствам и усилиям пациента. Пусть они увидят в своей отчаянной борьбе и очевидных неудачах возможность добиться большего в следующий раз. Вы заметите это в изменяющем высказывании, которое следует за предложенными вами аффирмациями.

ПАЦИЕНТ. Прямо и не знаю. У меня просто никогда ничего не получается, как бы я ни старался.

КОНСУЛЬТАНТ. Но вы не из тех, кто готов так просто сдаться. [Аффирмация.]

ПАЦИЕНТ. Да, но мне бы только найти какой-то способ. [Изменяющее высказывание.]

ПАЦИЕНТ. Я пошел домой и воздерживался от сладкого весь день, два дня, а потом у меня случился стресс и бам — все пошло под откос, потому что я сдался и снова пошел за шоколадками, и мне было так плохо.

КОНСУЛЬТАНТ. То есть были и падения, и подъемы, и сегодня вы пришли сюда с решимостью справиться с собой. [Аффирмация.]

ПАЦИЕНТ. Спасибо, и я все-таки хочу добиться прогресса. Я просто должен. [Изменяющее высказывание.]

ПАЦИЕНТ. Она уходит на работу, а меня оставляет с детьми, и это не так просто.

КОНСУЛЬТАНТ. Вы стремитесь быть хорошим отцом, несмотря на трудности, с которыми сталкиваетесь. [Аффирмация.]

ПАЦИЕНТ. Да, я много работаю над собой, чтобы быть рядом с детьми.

КОНСУЛЬТАНТ. Вы много раз обращались в эту клинику на протяжении нескольких лет и искали решение этой проблемы.

ПАЦИЕНТ. Как бы я хотел избавиться от этой боли, но я не могу.

Ваша аффирмация: _____

Другая возможная аффирмация: «Для вас действительно важно вести нормальный и активный образ жизни».

КОНСУЛЬТАНТ. То, что вам сказали в школе, очень расстроило вас, потому что вы чувствуете, что они несправедливо относятся к вашему ребенку.

ПАЦИЕНТ. Я пошел туда и сказал им, что они не могут так обращаться с моим ребенком в школе.

Ваша аффирмация: _____

Другая возможная аффирмация: «Вы остались верны своим принципам и решили разобраться с этой ситуацией».

Как только вы освоите основы аффирмации, вы сможете оттачивать свои навыки в повседневных разговорах. Дети, например, с энтузиазмом воспринимают аффирмации, как, впрочем, и взрослые, практически в любой сфере жизни. Мы рассматриваем эту методику не только как особое отношение к людям, но и как навык, который можно совершенствовать.