

روان‌درمانی انگیزشی (MET)

(اصول و راهبردهای درمانی)

مؤلف:

عزیزه شریفی ناصری



روان آگاه

محتوا

فصل اول : کلیات و مفاهیم	۹
فاکتورهای تأثیرگذار در ایجاد انگیزه.....	۱۰
تئوری‌های انگیزشی افراد از دیدگاه روانشناسی ایجاد انگیزه.....	۱۱
۱. غرایز.....	۱۱
۲. نیازها و تمایلات.....	۱۱
۳. سطح برانگیختگی.....	۱۱
انواع انگیزش.....	۱۲
تکنیک‌های روانشناسی برای ایجاد انگیزه.....	۱۲
۱. استفاده دقیق از عوامل تشویق کننده.....	۱۲
۲. به چالش کشیدن خود.....	۱۴
۳. تجسم نکردن موفقیت.....	۱۴
۴. شرکت دادن همه افراد در کارهای گروهی.....	۱۵
۵. توجه کردن به روند کار، به جای تمرکز روی نتیجه.....	۱۶
روش‌های بسیار موثر در ایجاد انگیزه برای ادامه زندگی.....	۱۷
روش‌های ایجاد انگیزه برای ادامه زندگی.....	۱۸
انگیزه دادن به افراد افسرده.....	۲۳

۹ نکته کاربردی برای انگیزه دادن به افراد افسرده..... ۲۵

فصل دوم: روان‌درمانی ۲۹

اهداف روان‌درمانی عبارتند از:..... ۳۰

شکل‌گیری روان‌درمانی..... ۳۱

روان‌درمانی در قرن بیستم میلادی..... ۳۱

تحولات اخیر در زمینه روان‌درمانی..... ۳۲

پیشرفت روان‌درمانی در چند دهه گذشته..... ۳۳

انواع روان‌درمانی..... ۳۳

رویکردهای مختلف روان‌درمانی..... ۳۴

روانکاوی..... ۳۴

رفتار‌درمانی..... ۳۵

برخی از انواع رفتار‌درمانی..... ۳۶

شناخت‌درمانی..... ۳۷

روان‌درمانی انسان‌گرا..... ۳۷

روان‌درمانی اختلالات سایکوسوماتیک (روان‌تنی)..... ۳۸

روان‌درمانی کودک..... ۳۸

روان‌درمانی افراد مبتلا به سادیسزم..... ۳۹

روان‌درمانی مثبت‌نگر..... ۴۰

انواع رویکردهای درمانی از نگاهی دیگر..... ۴۰

- درمان مبتنی بر پذیرش و تعهد (ACT): ۴۲
- درمان‌های روانکاوی و روان‌پویشی: ۴۴
- درمان‌های انسان‌گرایانه..... ۴۷
- رویکردهای درمانی مبتنی بر تعداد افراد حاضر در جلسه..... ۵۰
- چهار موج روانشناسی..... ۵۱
- فصل سوم: روان‌درمانی مبتنی بر انگیزش ۵۵**
- درمان تقویت انگیزه چیست؟..... ۵۵
- مراحل بازیابی به وسیله درمان تقویت انگیزشی..... ۵۸
- درمان تقویت انگیزشی در مقابل مصاحبه انگیزشی..... ۵۹
- فرآیندهای مصاحبه انگیزشی..... ۶۰
- پژوهش‌های مربوط به پیامد..... ۶۲
- مصاحبه انگیزشی به عنوان رویکردی مستقل..... ۶۳
- مصاحبه انگیزشی به عنوان مقدمه یا الحاقی به مداخلات روانی-اجتماعی..... ۶۴
- درمان تقویت انگیزشی زیر چتر درمان‌های انگیزشی..... ۶۷
- تکنیک‌های مفید برای استفاده..... ۶۷
- درمان تقویت انگیزه با چه فرآیندی می‌تواند کمک کند؟..... ۶۹
- مطالعاتی در ارتباط با این زمینه..... ۶۹
- فواید درمان تقویت انگیزه..... ۶۹
- توسعه روش درمان از طریق افزایش انگیزه..... ۷۱

اهداف و اصول مربوط به روش درمان افزایش انگیزه..... ۷۱

یک دوره درمان افزایش انگیزه..... ۷۳

روش درمان افزایش انگیزه برای چه افرادی مفید می‌باشد؟..... ۷۵

فصل چهارم: درمان تقویت انگیزشی افزایش انگیزه تغییر..... ۷۷

اهداف..... ۷۷

ابزارهای مورد نیاز..... ۷۷

منطق درمان..... ۷۸

ساختار گروه..... ۷۸

کاربرگ ۲: مزایا و مضرات مصرف مواد (جوانب مثبت و منفی)..... ۸۳

کاربرگ ۳: مزایا و مضرات بهبود خلقی (جوانب مثبت و منفی)..... ۸۳

کاربرگ ۴: اهداف من..... ۸۸

کاربرگ ۵: تفکر تحریف شده..... ۹۳

منابع..... ۹۷

فصل اول

کلیات و مفاهیم

انگیزه به عاملی اشاره دارد که به موجب آن افراد برخی رفتارهای هدفمند را شروع کرده، به آن‌ها جهت داده و نسبت به انجام رفتارهای مذکور تعهد پیدا می‌کنند. به بیان ساده‌تر، انگیزه همان چیزی است که انسان را به نوشیدن آب برای رفع تشنگی، خواندن کتاب برای افزایش دانش و... تشویق می‌کند. انگیزه عبارت است از نیروهای بیولوژیکی، عاطفی، اجتماعی و شناختی که منجر به بروز رفتارهای مختلف از جانب افراد می‌شود. در کاربردهای روزمره، اصطلاح انگیزه اغلب برای توصیف دلایل مربوط به انجام دادن کاری توسط افراد استفاده می‌شود. به عنوان مثال، ممکن است بگوییم دانش‌آموزی برای ورود به رشته روانشناسی بالینی چنان انگیزه دارد که تمام شب را به مطالعه می‌گذراند. اصطلاح «انگیزه» به عواملی اشاره دارد که موجب بروز رفتارهایی هدفمند، جهت‌گیری رفتارها و ثبات در آن‌ها از جانب افراد می‌شود. در حقیقت، انگیزه‌ها چرایی رفتارهای افراد بوده و نیازها و خواسته‌های آنان را شامل می‌شود که باعث بروز رفتار شده و آنچه را که افراد انجام می‌دهند، توضیح می‌دهد. از سوی دیگر، انگیزه چیزی قابل مشاهده و ملموس نیست، بلکه نشانه‌های وجود آن در رفتار افراد قابل استنباط است. اما آیا می‌دانید پشت انگیزه‌های مربوط به دلایل رفتارهای مختلف افراد، چه چیزی نهفته است؟ از دیدگاه روانشناسی ایجاد انگیزه، تئوری‌های مختلفی برای انگیزه رفتارهای انسان وجود دارد که از آن جمله می‌توان تئوری غرایز، تئوری نیازها و تئوری

سطح برانگیختگی را نام برد. واقعیت این است که نیروهای مختلف زیادی وجود دارند که منجر به ایجاد انگیزه در افراد و بروز رفتارهای هدفمند از جانب آنان می‌شوند. در ادامه هر یک از تئوری‌های مذکور را بررسی خواهیم کرد:

فاکتورهای تأثیرگذار در ایجاد انگیزه

همان‌طور که می‌دانید، برای رسیدن به هدف و دستیابی به موفقیت، صرف داشتن میل به تحقق آن کافی نیست. در حقیقت، رسیدن به اهداف مورد نظر مستلزم استمرار در انجام کارهای مورد نیاز و استقامتی است که علی‌رغم مواجهه با مشکلات، همچنان برای موفقیت تلاش کرده و از موانع عبور کنید. بنابراین می‌توان گفت که سه فاکتور تأثیرگذار برای ایجاد انگیزه در افراد وجود دارد:

- **اقدام:** اقدام برای انجام کار، یکی از عواملی است که در ایجاد انگیزه تأثیرگذار خواهد بود. برای مثال، می‌توان به ثبت‌نام در کلاس روانشناسی اشاره کرد.
- **استمرار:** پایداری عبارت است از تلاش مداوم برای دستیابی به اهداف مورد نظر، به طوری که از تمامی موانع عبور کرده و به موفقیت برسید. برای مثال، می‌توان استمرار شرکت در کلاس‌ها و دوره‌های مختلف روانشناسی جهت اخذ مدرک معتبر را نام برد. گرچه این موضوع به سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی از لحاظ زمان، انرژی و منابع نیاز دارد.
- **استقامت:** از جمله دیگر فاکتورهای ایجاد انگیزه استقامت و تلاش برای انجام کارهای همسو با هدف مورد نظر است. در حقیقت، استقامت عبارت است از نیرویی که یک فرد برای موفقیت در جهت دستیابی به هدفش، صرف انجام امور مربوطه می‌کند. به عنوان مثال، می‌توان به دانشجویی اشاره کرد که برای موفقیت در رشته تحصیلی خود سخت تلاش می‌کند، به طور مرتب درس می‌خواند، در بحث‌های کلاسی شرکت می‌کند و از فرصت‌های تحقیقی خارج از کلاس استفاده می‌کند. در واقع، این دانشجو اهداف آموزشی خود را با شدت بیشتری دنبال می‌کند (مهدوی میلانی، ۱۴۰۱).

تئوری‌های انگیزشی افراد از دیدگاه روانشناسی ایجاد انگیزه

به طور کلی، بسته به ویژگی‌های شخصیتی افراد، موارد متعددی می‌توانند موجب ایجاد انگیزه در آنان برای انجام کاری شوند. هر یک از این موارد تحت عنوان تئوری‌های انگیزشی شناخته شده و در چند دسته‌بندی کلی جای می‌گیرند. در ادامه، هر یک از آن‌ها را تشریح می‌کنیم:

۱. غرایز

تئوری غرایز در رابطه با ایجاد انگیزه در افراد به بیان این موضوع می‌پردازد که برخی رفتارهای انسان تحت تأثیر غرایز وی که الگوهای ثابت و ذاتی رفتار او هستند، بروز می‌کنند. روانشناسان از جمله ویلیام جیمز، زیگموند فروید و ویلیام مک داگال برخی غرایز پایه‌ای انسانی را بیان کرده‌اند که باعث بروز رفتار می‌شوند. برای مثال، غرایز بیولوژیکی برای بقای ارگانیسم را می‌توان نام برد. مانند ترس، تلاش برای پاکیزگی و عشق که از جمله اساسی‌ترین رفتارهایی هستند که به موجب ایجاد انگیزه در انسان بروز می‌کنند.

۲. نیازها و تمایلات

بسیاری از رفتارهای انسان مانند غذا خوردن، نوشیدن و خواب از جمله نیازهای بیولوژیکی هستند که موجب ایجاد انگیزه در آنان می‌شوند. در حقیقت، افراد مختلف یکسری نیازهای بیولوژیکی به غذا، آب و خواب دارند و همین موضوع موجب ایجاد انگیزه در آنان برای غذا خوردن، نوشیدن و خوابیدن می‌شود. به عبارت دیگر، تئوری نیازها به این موضوع اشاره دارد که افراد نیازهای اساسی بیولوژیکی دارند و رفتارهای آنان هم به دلیل ضرورت تحقق این نیازها ایجاد می‌شوند.

۳. سطح برانگیختگی

از جمله دیگر تئوری‌های مطرح در زمینه بروز رفتارهای ناشی از ایجاد انگیزه در افراد

مختلف، سطح برانگیختگی آنان است. به عبارت بهتر، تئوری برانگیختگی انگیزه بیانگر این است که سطح انگیزه‌ی افراد برای انجام رفتارهای مختلف با سطح برانگیختگی آن‌ها ارتباط مستقیمی دارد. به همین دلیل هم هر یک از افراد نسبت به نیازهایی که سطح برانگیختگی کمتری در آنان ایجاد می‌کنند، فعالیت‌های کم‌تحرک و آرامش‌بخشی مانند خواندن کتاب را دنبال می‌کنند. در حالی که افراد دارای نیازهای با سطح برانگیختگی بالا، معمولاً به دنبال فعالیت‌های پرتحرک و هیجان‌انگیزتری هستند تا به نوعی متناسب با انگیزه بالای آنان باشد. برای مثال، این گروه از افراد به انجام فعالیت‌هایی مانند شرکت در مسابقات موتورسواری علاقه‌مند هستند.

انواع انگیزش

انواع مختلف انگیزش در افراد، غالباً به صورت درونی و بیرونی توصیف می‌شوند. انگیزه‌های بیرونی مواردی هستند که از محیط پیرامون فرد به وجود آمده و عواملی بیرونی که توسط سایرین انجام می‌شود، موجب ایجاد انگیزه درونی در افراد می‌گردد. برای مثال، عوامل بیرونی انگیزش می‌توانند شامل پاداش‌هایی مانند ارتقاء شغلی، درآمد بیشتر، موقعیت اجتماعی یا تأیید از جانب سایرین باشند.

اما انگیزه‌های درونی مواردی هستند که در درون فرد ایجاد می‌شوند. در این مورد معمولاً افراد برای رفع نیازهای خود نیاز به انگیزش درونی دارند. به طور معمول، بسیاری از عادت‌ها و کارهایی که در اوقات فراغت انجام می‌شوند، بر اساس انگیزه درونی هستند. برای مثال، حل یک معما، تماشای تلویزیون، بازی و... همگی کارهایی هستند که برای رضایت شخصی انجام شده و به دلیل اجبار یا الزام برای انجام آن‌ها پیگیری نمی‌شوند (صاحب‌دل، ۱۳۹۸).

تکنیک‌های روانشناسی برای ایجاد انگیزه

۱. استفاده دقیق از عوامل تشویق‌کننده

تصور کنید که فردی از اطرافیان‌تان از انجام کاری لذت می‌برد؛ آیا می‌توان استدلال کرد

که پاداش و تشویق او در این زمینه منجر به تکرار چنین کاری از جانب او گردد؟ پاسخ به این سؤال خیر است! در حقیقت، محققان دریافته‌اند که تلاش برای ایجاد انگیزه‌ی بیشتر در مورد کارهایی که خود فرد به صورت درونی نسبت به انجام آن‌ها تمایل دارد، در اکثر موارد نتیجه عکس داشته و منجر به کاهش انگیزه وی می‌گردد.

بنابراین به خاطر داشته باشید که انگیزه درونی از درون فرد به وجود می‌آید و نیاز به محرک‌های بیرونی ندارد. به عبارت دیگر، در چنین مواردی انجام کار صرفاً به دلیل رضایت شخصی بوده و همین موضوع نیز خود به منزله پاداشی برای فرد است. برای مثال، پاداش دادن به کودکان به خاطر انجام کارهایی که خودشان از آن‌ها لذت می‌برند، مانند بازی با یک اسباب‌بازی خاص، انگیزه آن‌ها برای تکرار رفتار مورد نظر را در آینده کاهش می‌دهد. روانشناسان از این پدیده به عنوان **اثر توجیه افراطی** یاد می‌کنند.

با توجه به آنچه که بیان شد، نیاز است تا در پاداش دادن به افراد به منظور ایجاد انگیزه در آنان محتاطانه رفتار کنید. به بیان دیگر، تشویق افراد معمولاً به منظور افزایش انگیزه آنان، جهت انجام کارها یا رفتارهایی تأثیرگذار است که بدون تشویق و انگیزش‌های بیرونی، آن‌ها را تکرار نمی‌کنند؛ اما وابستگی بیش از حد به چنین پاداش‌هایی ممکن است در برخی موارد منجر به کاهش انگیزه نیز گردد. بنابراین برای تشویق اطرافیان و ایجاد انگیزه در آنان نکات زیر را مد نظر قرار دهید:

- از پاداش‌های بیرونی کمتر استفاده کنید.
- پاداش‌های بیرونی تنها زمانی تأثیرگذار هستند که فرد مورد نظر هیچ‌گونه انگیزش درونی نسبت به انجام کار یا رفتار مربوطه نداشته باشد.
- از پاداش‌های بیرونی در مراحل ابتدایی انگیزش استفاده کنید و به تدریج با مشاهده علاقمند شدن فرد نسبت به رفتار یا کار مورد نظر، پاداش‌های بیرونی را کاهش دهید (میراحمدی، ۱۴۰۱).