

Motiveeriv intervjueerimine algajatele

Psühholoog Milvi Igalaan

28.08.12.

Nelijärve

Koolituskokkulepe

- ◆ Konfidentsiaalsus – koolituse käigus praktiliste harjutuste juures võib tekkida vajadus kasutada isiklike kogemusi. Koolitav otsustab ise, mida ta teistega jagab, kuid ükskõik, mida jagatakse, peab see info jääma ainult selle koolituse raamesse ja seda ei tohi jagada kolmandate isikutega.
- ◆ Avatus – kui Te ei saa aru, mida räägitakse, andke märku, et saaks teemal enam peatuda.
- ◆ Austus – õppimiseks on vajalik turvalisus. Igaühel on õigus omada rääkimisvõimalust. Lugupidamatuid väljendeid ei ole lubatud kasutada.

Motivational Interviewing in Health Care

HELPING
PATIENTS
CHANGE
BEHAVIOR

Stephen Rollnick | William R. Miller | Christopher C. Butler

**Rollnick,S., Miller.W.R., Butler, C.
Motivational Interviewing in Healthcare.
Guilford Press
2007**

**William R. Miller, Stephen Rollnick
Motivational interviewing: preparing people for change
2-nd ed.
Guilford Press:New York
2002**

www.motivationalinterview.org

Motiveeriva intervjuerimise määratlus

- ◆ Motiveeriv intervjuerimine on kliendikeskne juhendava suhtlusstiili vorm.
- ◆ Selle eesmärk on panna kliente uurima ja lahendama oma ambivalentsest käitumise muutumise suhtes.

Motiveeriva intervjuueerimise olemus

- ◆ **Kliendikeskne** – nõustamine tegeleb kliendi murede ja arusaamadega.
- ◆ Siin ei keskenduta uute oskuste õpetamisele, tunnetuse ümberkujundamisele või mineviku väljakaevamisele.
- ◆ See keskendub täiesti kliendi huvidele ja muredele.

Motiveeriva intervjuueerimise olemus

- ◆ **Juhendav suhtlemisstiil** – see ei ole võlumeetod, mis paneks inimesi tegema seda, mida nad ei taha teha. See pole midagi, mida saab teha inimestele. Pigem on see põhimõtteliselt viis, kuidas olla koos inimesega ja inimese jaoks – abistav lähenemine suhtlusele, mis kutsub esile (loomuliku) muutuse.

Motiveeriva intervjuerimise olemus

- ◆ **Ambivalentsuse uurimine** – nõustamine seab keskmesse inimese sees olevad motiveerimisprotsessid, mis kergendavad muutust. Seda meetodit ei kasutata tekitamiseks muutust, mis ei lange kokku inimese enese väärtushinnangute ja uskumustega. Kui muutus pole ühel või teisel moel inimeste sisemistes huvides, siis seda ei toimu. Muutus tekib sõltuvalt sellest, kui oluline on see inimese enda väärtushinnangutele ja probleemidele.

Motiveeriva intervjuerimise olemus

- ◆ **Koostöö** – üks põhikomponent on koostöö nõustaja ja kliendi vahel. Nõustaja ülesandeks on autoritaarse, end kliendist kõrgemaks pidavat hoiakut vältida. Tema parim suhtlemismeetod on kliendiga partnerite tasemel suhtlemine. Motiveeriv nõustamine tähendab eelkõige
 - ◆ uurimist, mitte väljapressimist;
 - ◆ toetamist, mitte veenmist ja vaidlemist.

Koostöö

- ◆ Nõustaja peaks püüdma luua positiivset suhtlemisõhkkonda, mis aitaks muutumisele kaasa, mitte ei suruks seda peale.
- ◆ Meetodi koostöövaim viitab sellele, et inimene on häälestatud oma püüdlustele ja jälgib neid..
- ◆ Koostöö all mõeldakse seda et, nõustaja ja kliendi vahel on partnerlussuhe, kus hoolimata oma teadmistest teeb nõustaja kõik, et austada kliendi ekspertsust oma elu alal.

Esilekutsumine

- ◆ Eeldatakse, et ressursid ja motivatsioon muutumiseks asuvad kliendi sees. Nõustaja võib teada küll inimest puudutavaid probleeme üldiselt, kuid ainult klient ise saab öelda, mida ta tahab või vajab, mis teda vajalike muutuste tegemisel aitab või takistab.
- ◆ Muutumise sisemist motivatsiooni suurendatakse, kasutades kliendi enda arusaamisi, eesmärke ja väärtushinnanguid.

Autonoomsus / Tegevusvabadus

- ◆ Nõustaja toetab kliendi õigust ja võimet end suunata ning kergendab ta teadlikku valikut.
- ◆ Autonoomia tähendab, et valiku tegemine jääb alati kliendi kanda. See võib olla väljakutseks siis, kui kliendi valikud võivad kahjustada teda ennast või ka teisi inimesi või kliendil on vähe valikuid.
- ◆ Motiveeriva nõustamise raames tunnustavad nõustajad, et lõppude lõpuks vastutavad kliendid ise oma valikute tegemise eest.

Motiveeriva intervjuueerimise piirid

Motiveeriv intervjuueerimine ei ole imerohi.

See on üks meetod, mida saab kasutada koos teistega.

See ei ole ainus ja parim viis suurendamiseks motivatsiooni muutuda.

Lõnel juhul on täiesti sobiv teadmisi pakkuda, konkreetselt nõu anda, oskusi õpetada, meelitada või teise eest otsuseid teha.

otiveeriva intervjueerimise integreerimine teiste raviviisidega

- ◆ Põhimõtteliselt on motiveeriva intervjueerimise eesmärk panna muutusele algus. Mõne jaoks on see kõik, mida vaja. Kui nad juba liiguvad ambivalentsusest otsustavuseni, toimub muutumisprotsess kiiresti ilma lisaabita.

- ◆ Tundub olevat mõistlik pakkuda motiveerivat intervjuueerimist esmase konsultatsioonina, sissejuhatusena teistele teenustele. See võib olla eriti kasulik situatsioonis, kus konsultatsiooni aeg on piiratud. Motiveeriv nõustamine võib suurendada tõenäosust, et inimene tuleb tagasi lisaravile.
- ◆ Võib vaheldumisi õpetada ja motiveerida (uuritakse patsiendi reaktsioone ja arusaamu).

EESMÄRK

**Mitte nõustaja, vaid klient ise
väljendab muret oma seisundi ja
käitumise pärast ja sõnastab põhjused
muutumiseks.**

Motiveeriv intervjuerimine on
jutustav protsess äratamaks
kliendis põhjuseid ja
pühendumust muutuseks.

Motiveeriva nõustaja omadused

- Tegeliku empaatiavõime omamine
- Mitteallutava soojuse omamine
- Siirus

Miks inimesed muutuvad?

◆ Tahavad

◆ Peavad

◆ Aegruum muudab

Ambivalentsus

Inimeses samaaegselt eksisteerivad vastuolulised hoiakud mõtted ja tunded ühe ja sama objekti suhtes.

*Tahan / ei taha
üheaegselt.*

100% kindel soovis–pigem erand.

Tulu/kulu analüüs aitab ambivalentsust uurida.

Tulu-kulu analüüs

Uurida saab 4 võtmes:

1. Head asjad, kui jätkata . . .
2. Mitte nii head (või lausa halvad) asjad, kui jätkata . . .
3. Head asjad, kui muutuda . . .
4. Mitte nii head asjad, kui muutuda . . .

Praegune olukord

Plussid

Miinused

1
2
3
4

1
2
3
4

Soovitatav olukord

Miinused

Plussid

1
2
3
4

1
2
3
4

Vastupanu

Motivatsioon

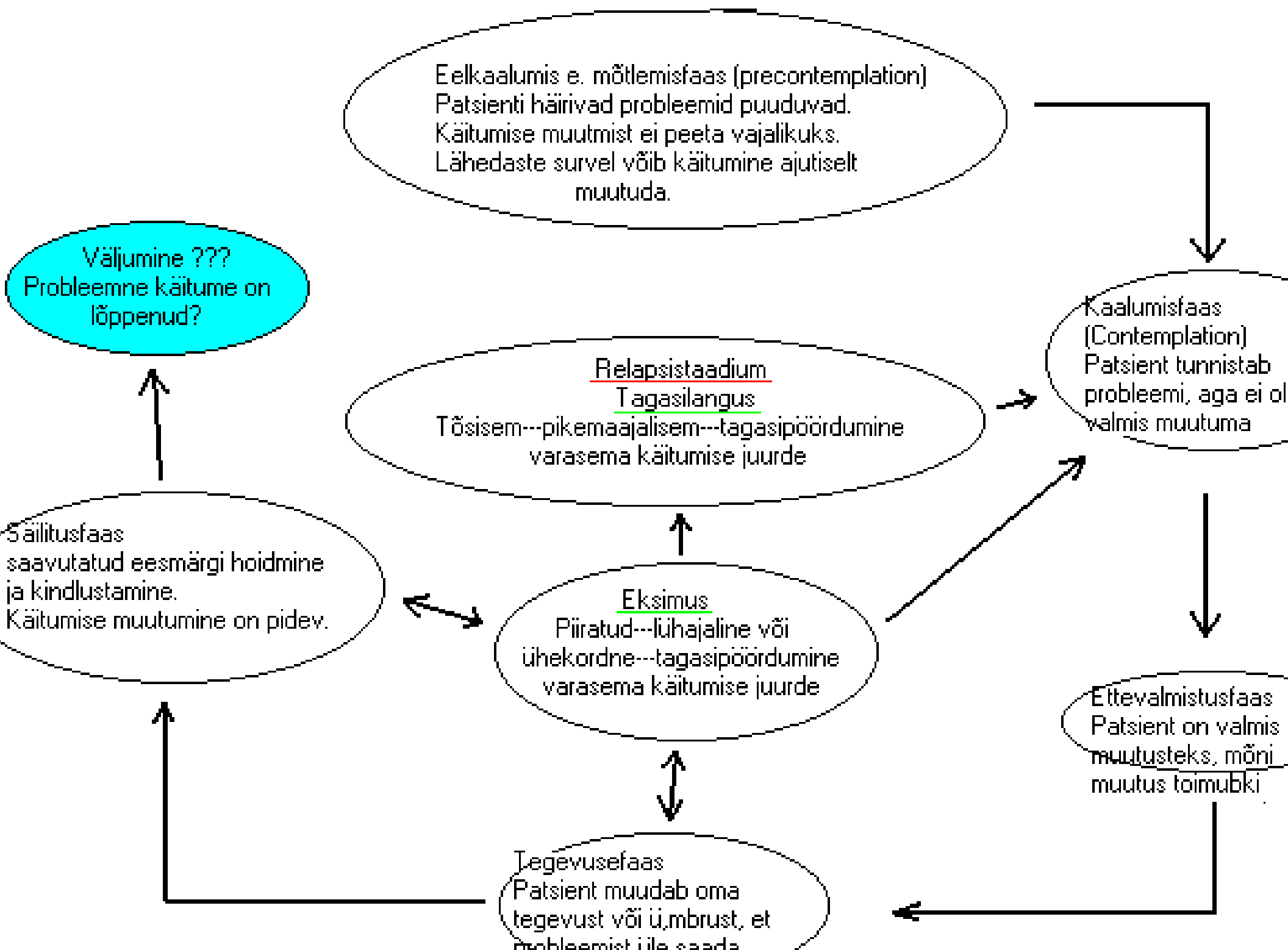
Praegune olukord	Plussid	Miinused
	1 Tean, mida teen 2 Tunnen ennast turvaliselt 3 Aeg jääb alles 4	1 Jään kinni vanade raamidesse 2 Ei õpi uusi oskusi 3 4
Soovitav olukord	Miinused	Plussid
	1 Pole kindel, kuidas läheb 2 Aega kulub rohkem 3 4	1 Saan uue kogemuse 2 Mitmekesistan oma oskusi 3 4
	Vastupanu	Motivatsioon

MUUTUSE MUDEL

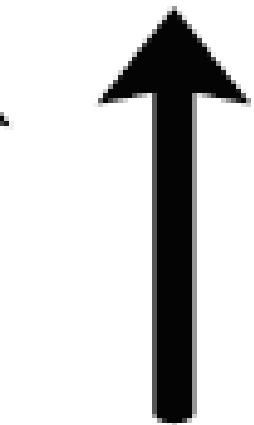
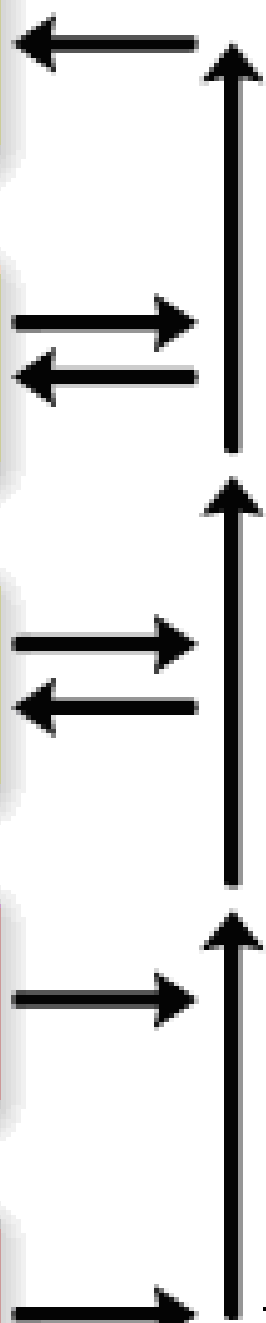
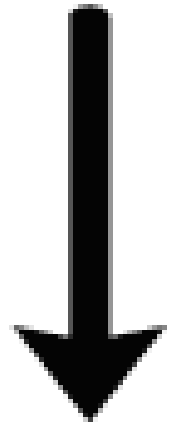
James Prochaska & Carlo Di Clemente 1986

<http://www.addictioninfo.org/articles/11/1/Stages-of-Change-Model/Page1.html>

MUUTUMISE FAASID

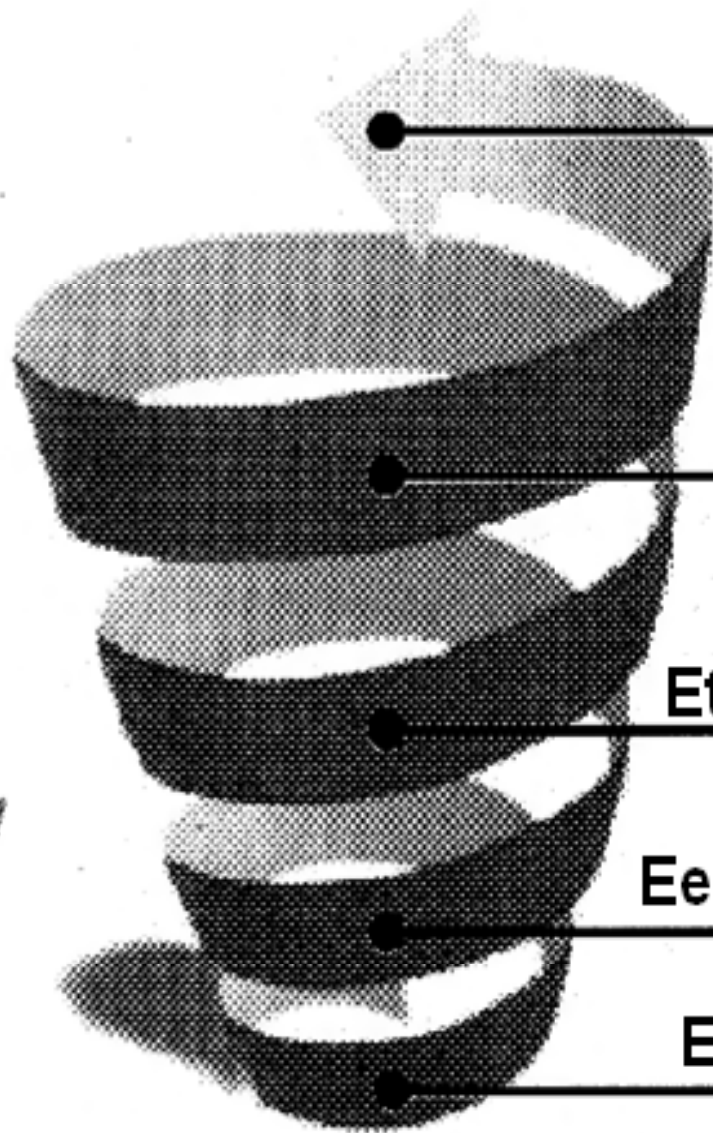


EDASIMINEK



TAGASILAN

Tagasilangus



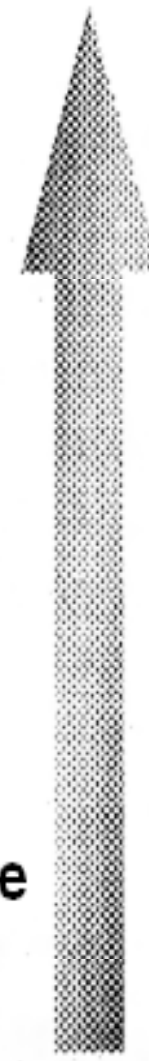
Alalhoid

Teostus

Ettevalmistus

Eesmärgi püstitamine

Eesmärgitus



Edasimineke

Muutuse mudel (1)

- ◆ Eelkaalumisfaas

(Inimene ei teadvusta probleemi, tõrges, vastuhakkav, alla andev, probleemkäitumist õigustav suhtumine) /eitamine/

- ◆ Kaalumisfaas

(Inimesel tekib kahtlus, et tegemist võib olla probleemiga, teadvustamine) /tunnistamine/

Muutuse mudel (2)

- ◆ Ettevalmistusfaas

(Inimene otsustab midagi oma probleemiga teha või siis mitte teha, planeerimine) /leppimine/

- ◆ Tegevusefaas /uue identideedi omandamine/

- ◆ Säilitamine /uue identideedi säilitamine/

Muutuse mudel (3)

◆ Tagasilangus (relaps)

Inimene pöördub tagasi mingisse varasemasse staadiumi st inimene kordab oma probleemkäitumist (eksimus, viga).

Sõltuvushäirete puhul tagasilangus pigem reeglina kui erand.

/Uuesti probleemi eitama?/

PÕHIMÕTTED

- ◆ **VASTUHAKK PARANDAMISREFLEKSILE**
- ◆ **PATSIENDI MOTIVATSIOONI MÕISTMIN**
- ◆ **EMPAATIAGA KUULAMINE**
- ◆ **JÕU ANDMINE**

Parandamisrefleks kui nõustaja probleem

- ◆ Pean kliendile näitama, milles seisneb tema käitumise probleem
- ◆ Pean andma teavet, nii et klient oma probleem mõistaks
- ◆ Pean andma kliendile mõne oskuse, et ta oma käitumist muuta saaks
- ◆ Pean klienti piisavalt hirmutama, et ta oma käitumist muudaks

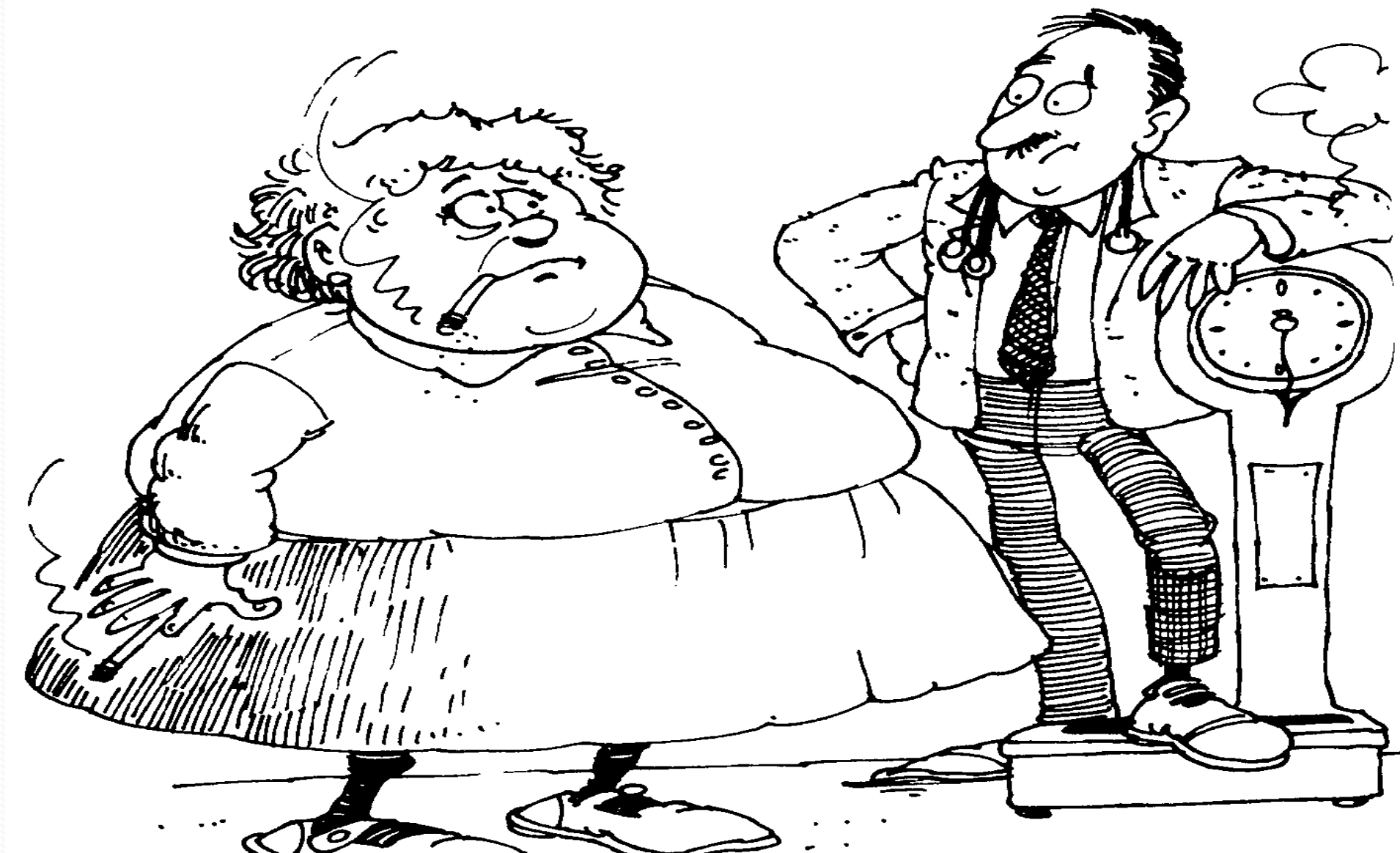
Parandamisrefleksi mõju patsiendile

◆ VASTUPANU teke

- ◆ Vastupanu on kahe inimese vahelise suhtluse tulemus
- ◆ Vastupanu väljendab patsient, kes
 - seab enesetõhususe kahtluse alla
 - õigustab ennast
 - otsib põhjendusi, miks mitte muutuda.

Vestluses “Jah . . ., aga . . .” vorm

Motivatsiooni hindamine



PÕHIMÕTTED

KLIENDI MOTIVATSIOONI MÕISTMINE

◆ Tähtsus

Kui oluline on Teile . . . ?

Kui tähtis on Teile . . . ?

Kuidas Te praegu mõtlete . . . ?

Kuhu paigutaksite end kümneballisel skaalal
(1 = üldse mitte, 10 = väga oluline, väga
tähtis)?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

mure

Miks X ja mitte $(X - 2)$?

PÕHIMÕTTED

KLIENDI MOTIVATSIOONI MÕISTMINE

◆ Kindlustunne

Kui Te praegu peaksite tegema . . ., kui kindel Te olete, et seda teete, suudate?

Kuhu paigutaksite end kümnepallisel skaalal (1 = üldse mitte, 10 = väga kindel)?

2 3 4 5 6 7 8 9 10

nure

Mida on tarvis, et saaksite liikuda X-st X + 2 juurde?

PÕHIMÕTTED

KLIENDI MOTIVATSIOONI MÕISTMINE

◆ Valmisolek

Millal?

Kuivõrd valmis te praegu (mingi kindla toimingu) tegemiseks olete? (1 – üldse mitte valmis, 10 – valmis)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Patsient vastab.

mure

Olgu, aga miks X? Miks mitte X – 2?

Mis aitaks, et saaksite valida (X + 2) mitte X?

PÕHIMÕTTED

KUULA EMPAATIAGA

- ◆ Loo toetav kliendikeskne õhkkond, mis on kliendi jaoks ohutu uurimaks konflikte ja kohtumaks reaalsusega
- ◆ Näita üles soojust, täpset mõistmist ja positiivset suhtumist
- ◆ Tunnusta! See soodustab muutumist
- ◆ Empaatia ei tähenda kliendiga samastumist.
“Olen kogunud” ei ole vajalik või piisav seisund

PÕHIMÕTTED JÕU ANDMINE

- ◆ Jaga usku kliendi toimetulekust
- ◆ Ole aus! Toimetulekuks on palju võimalusi ja palju erinevaid teid. Ükski neist pole kerge, kuid Sina o selleks olemas, et toetust pakkuda.
- ◆ Toimetulemise eest vastutab klient.
- ◆ Toimetulemise kiiruse eest vastutab klient.
- ◆ Klient otsustab – see on tema elu!

Loomulikud suhtlusstiilid

Suunamine

Korraldamine
Ettekirjutamine
Juhtimine

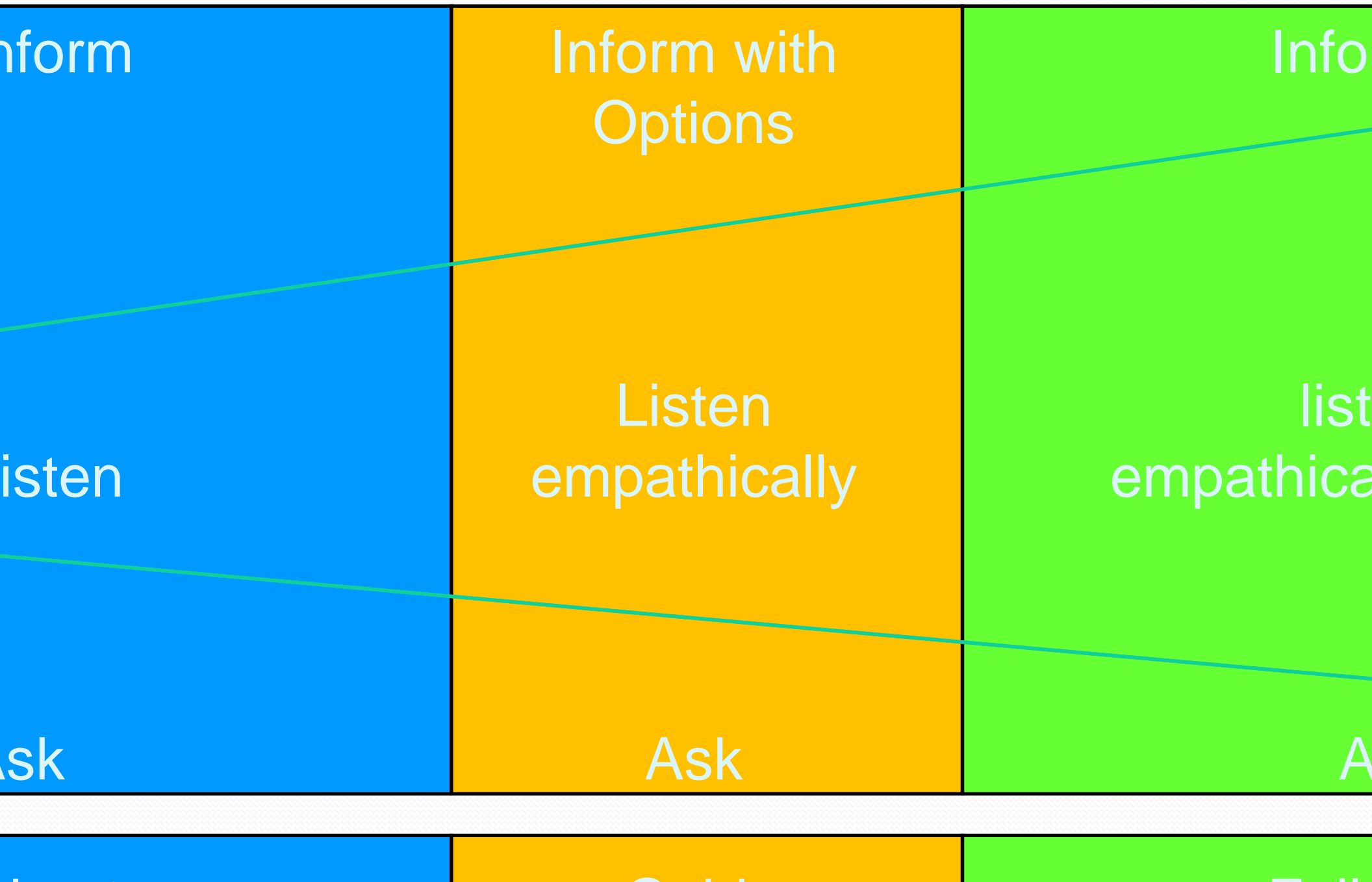
Juhendamine

Juhatamine
Julgustamine
Motiveerimine

Kaasamine

Võimaldamine
Olla laskmine
Lubamine

Tools of Motivational Interviewing



Motiveeriva intervjuueerimise vahendid

Teavitamine	Teavitamine valikutega	Teavitamine
Kuulamine	Kuulamine empaatiaga	Kuulamine empaatiaga
Küsimine	Küsimine	Küsimine
Suunamine	Juhendamine	Kaasaminek



MOTIVEERIV INTERVJUEERIMINE

NÕUSTAMISOSKUSED

VATUD KÜSIMUSED
EEGELDAV KUULAMINE
OETUSE AVALDAMINE
OKKUVÕTETE TEGEMINE

NÕUSTAMISOSKUSED

AVATUD KÜSIMUSED

◆ Avatud küsimused on “ukse avajad” või võtmeküsimused (järgmine samm?), mis käsitlevad järgmist:

1. Soov muutuda (tahtma, ihaldama)
2. Võime muutuda (saama)
3. Muudatuse põhjused (kui . . . siis)
4. Muutmisvajadus (pidama)
5. Pühendumus (kavatsus, otsus)
6. Aktiviseerumine (valmisolek)
7. Sammude astumine

NÕUSTAMISOSKUSED

PEEGELDAV KUULAMINE

- ◆ Peegeldav kuulamine on motiveeriva nõustamisel alus
- ◆ Peegeldav kuulamine on empaatiline peegeldamine, mille keskmes on klient
- ◆ Peegeldav kuulamine sisaldab delikaatset huvitust selle suhtes, mida klient ütleb ja lugupidamist tema arvamuse suhtes
- ◆ Peegeldav kuulamine väljendub väites, mitte küsimuses

Kliendikeskne kuulamine

KLIENT

NÕUSTAJA

Mis ma ütlen?

Mis ma kuulen?

Mis ma
mõtlen või
tunnen?

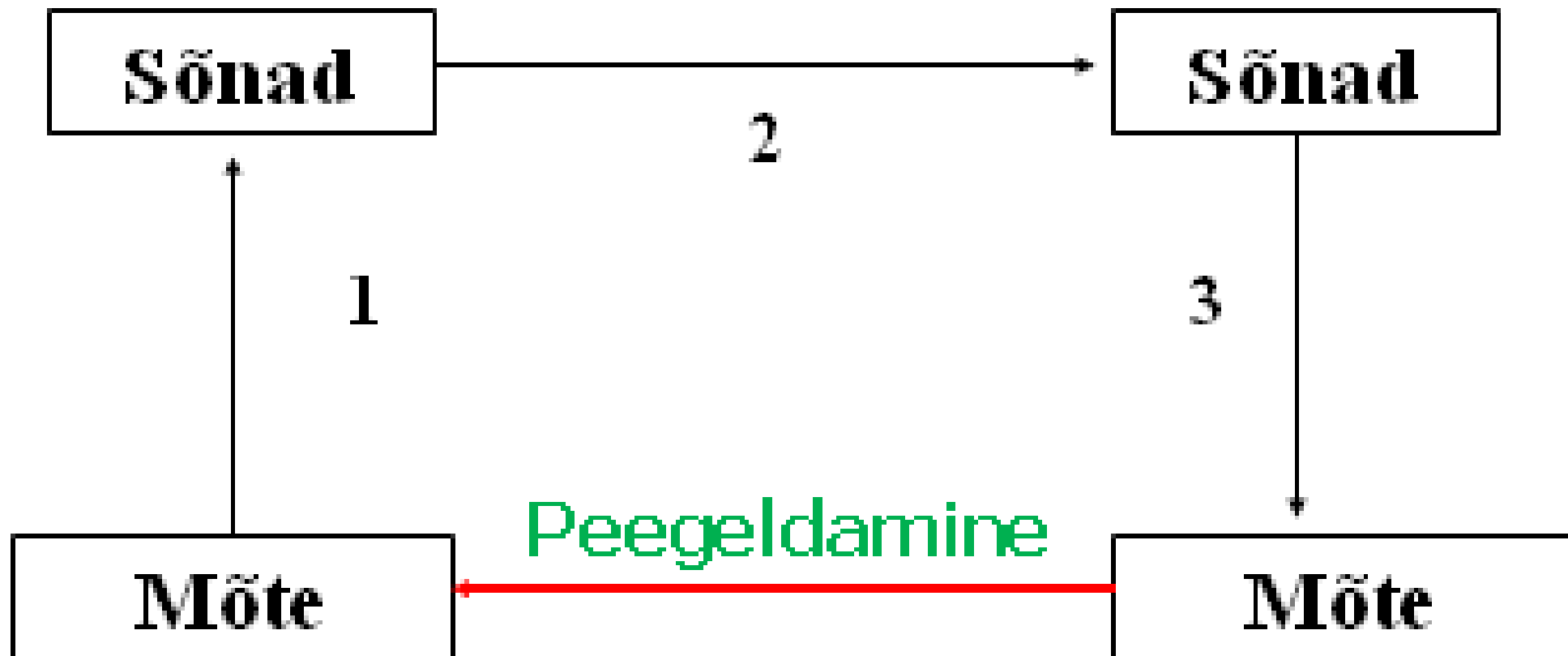
Mismoodi
ma aru saan?



Peegeldamise funktsioon

Kõneleja

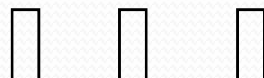
Kuulaja



NÕUSTAMISOSKUSED

PEEGELDAV KUULAMINE

- **Peegeldavate väidete puhul läheb hääletoor lause lõpus alla!**



NÕUSTAMISOSKUSED

TOETUSE AVALDAMINE

Nõustamise käigus on oluline klienti toetada

Tunnustuse avaldamine

Toetusavalduses on oluline leida positiivset (mitte korraldada negatiivset infot)

Kliendi mõne omaduse positiivne kommenteerimine

Osata tähelepanu pöörata ka väikestele muutustele paremuse suunas ja neid tunnustada

Millegi sellise esiletoomine, mida isik teeb õigesti

Kompliment

Loetuse heolivuse või tee väljendamine

NÕUSTAMISOSKUSED

KOKKUVÕTETE TEGEMINE

- ◆ Kokkuvõtete tegemine on aktiivse kuulamise viis
- ◆ Kokkuvõtteid tuleks teha iga natukese aja tagant, sest nad:
 1. aitavad kliendil selgusele jõuda selles, mida ta on öelnud
 2. aitavad teil mõlemal järge pidada
 3. annavad aluse suhtluse jätkamiseks
- ◆ Lõpeta kokkusaamine alati palvega saada

MUUTUMISE KAKS FAASI

ESIMENE FAAS

- AMBIVALENTSUSE UURIMINE
- MUUTUSE MOTIVATSIOONI ÜLESEHITAMINE

TEINE FAAS

- MUUTUMISE
PÜHENDUMISE
TUGEVDAMINE

Praktiline tähelepanek!

- ◆ Mida paremini on klienti tundma õpitud ja ette valmistatud probleemiga tegelema (ettevalmistusfaasis), seda lihtsam ja kiirem on klienti edasimineku probleemi kallale asudes (tegutsemisfaasis)!
- ◆ Mitte karta võtta aega kliendiga kontakti loomise ettevalmistamiseks!

TRANSTEOREETILINE MUDEL

MUUTUSE FAAS

 MOTIVEERIVA NÕUSTAMISE PÕHIMÕTE JA/VÕI NÕUSTAMISVÕTE

EELKAALUMINE

UURIDA PEEGELDAVA KUULAMISE ABIL OLU RASKUSI

KAALUMINE

JÕU ANDMINE
EMPAATIA VÄLJENDAMINE
TOETUSE AVALDAMINE

ETTEVALMISTUS

INFO JAGAMINE

TEGEVUS

VÄTLIDA VAIDLEMIST, SUURENDADA VAJADU MUUTUDA

SÄILITAMINE

MÕISTA PATSIENDI MOTIVATSIOONI
JÕU ANDMINE

Täna tähelepanu eest!

milvi.igalaan@wh.ee