

MI

Motiveeriva intervjuerimise meespea tervisenõustajatele

Motiveeriv intervjuerimine on vestlusviis, mis on suunatud tugevdama kliendi enda motiveeritust ja pühendumust muutuda. Enamjaolt on see koostööl põhinev vestlus muutusest. See võib olla pikk või lühike, individuaalne või grupis, kuid see on alati ühine vestlus, mitte loeng ega monoloog. See suunav vestlus, mis aitab kliendil tugevdada tema enda motivatsiooni muutuda. Motivatsioon peab alati käima koos pühendumisega, motivatsioonist üksi muutuseks ei piisa. (1)

Motiveeriv intervjuerimine ei ole tehnika, millega trikitada inimesi tegema seda, mida nad ei taha. Pigem on see meisterlik kliiniline stiil, mille abil patsiendis esile tuua tema enda motivatsioon muuta oma tervise huvides käitumist. (2)

Motiveeriva intervjuu eesmärk on tõhustada inimese suutlikkust ja isiklikku kontrolli käitumise muutumise üle. Meetodis kasutatakse interaktiivset ja empaatilist kuulamisstiili motivatsiooni ning enesekindluse suurendamiseks. Rõhutakse seostele kliendi isiklike eesmärkide ja tervisekäitumise vahel.

(1) Miller W.R., Rollnick S. (2013). Motivational Interviewing: Helping people change. (3. tr). New York: The Guilford Press.

(2) Rollnick S., Miller W.R., Butler C.C. (2011). Motiveeriv intervjuerimine tervishoius: Kuidas aidata patsientidel käitumist muuta. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda

Näited, kuidas käituda erinevates kliendi motivatsiooni tasemetes

1. Kui klient ei kaalu muutust, nt tema kaal ei valmista talle muret

Selles etapis on oluline aidata kliendil näha põhjust, miks ennast muuta ning julgustada edasist arengut. Tuleks tunnistada kliendi vabadust ise otsustada, samas tuleks välja tuua ohud, mis võivad järgneda, kui muutusi ette ei võeta.

2. Kliendil on muutuste suhtes vastakad tunded – tema kaal teeb talle muret, kuid ta ei suuda midagi ette võtta

Selles etapis, tuleb anda kliendile mõista, et mõistate tema olukord. Selgitage muutuste plusse ja miinuseid. Kinnitage tema otsustusvabadust ja julgustage arengut muutuste poole.

3. Kui klient on valmis eluviisi muutma ja teeb selleks reaalseid ettevalmistusi

Selles etapis tuleb kiita otsusekindlust ja julgustada muutusi ellu viima. Tuleb kinnitada muutuste olulisust ja välja tuua praktilisi näiteid ning anda nõu, mida positiivsete muutuste tegemiseks on vaja teha.

Küsimused, millega hinnata elustiili muutuste ambivalentsust ja motivatsiooni nt kaaluprobleemidega klientidel

- Kuidas olete valmis oma söömisharjumusi ja/või eluviisi muutma?
- Kuidas Teie praegune kaal igapäeva elu mõjutab?
- Mida olete varem teinud oma söömisharjumuste muutmiseks?
- Mis on Teie jaoks varem tulemusi toonud?
- Mõned inimesed räägivad viisil, et üks osa neist soovib oma söömisharjumusi muuta ja teine osa tegelikult ei soovi. Kuidas on teie puhul?
- Hinnake 1-10ni, kui valmis Te olete oma söömisharjumusi muutma? Ja põhjendage miks?
- Kui palju teeb Teile muret see, et võite naasta tagasi vanade söömisharjumuste juurde?
- Mis on see, mis annab teile jõudu edasiminekuks harjumuste muutmise protsessis?
- Millised on Teie lootused tulevikule, kui suudate oma eluviisi muuta tervislikumaks?

Küsimused valmisoleku, tähtsuse, usalduse ja takistuste hindamiseks

Valmidus muutuda

- Mida Te arvate mõttest muuta oma söömis- ja liikumisharjumusi?
- Kui valmis Te olete muutma oma söömis- ja liikumisharjumusi?
- Kuidas soovite, et Teie enesetunne erineks praegusest?
- Mõned inimesed ei taha üldse oma kehakaalust rääkida, teistel pole selle vastu midagi. Kuidas Teie ennast tunnete oma kaalust rääkides?

Muutuse tähtsus

- Rääkige, mis oleks teistmoodi Teie elus, kui te kaaluksite _____ (oleksite tervislikumas kaalus vms)?
- Mis Te arvate, mis juhtub, kui Teie kaal ei muutu?
- Mis on Teile kõige olulisemad asjad, mida Teie kaal praegu mõjutab?
- Mis peaks juhtuma enne, kui oleksite tõsiselt valmis muutuma?
- Millised on tõeliselt head asjad selle juures, kui Te _____ (võtate kaalust alla, toitute tervislikult, liigute piisavalt)?
- Millised on Teie mured selle juures, kui Te _____ (võtate kaalust alla, toitute tervislikult, liigute piisavalt)?
- Mida Te arvate, mida Te peaksite tegema, et muutuda?

Usalduse loomine

- Mis annaks Teile enesekindlust muutuste tegemisel?
- Kuidas mina saan Teid aidata?
- Mis on varem aidanud Teil tulemusi saavutada?
- Kui olete otsustanud ennast muuta, siis millest kõigepealt alustate?
- Mida Te teete eesmärgi saavutamiseks?

Takistused

- Mis takistavad Teil teha esimest sammu?
- Millised võivad olla takistused tulemuseni jõudmiseks (transport, kaugus, maksumus, ligipääsetavus)?

Motiveerivad intervjuu harjutused

Valmisoleku hindamine

Paluge kliendil märkida skaalal oma valmisolek

0	5	10
---	---	----

Kui “0” ei ole valmis muutuste tegemiseks (toitumisharjumuste / liikumisharjumuste) ja “10” on valmis muutuste tegemiseks, siis millise hinnangu annaksite endale? Te andsite endale X-10st. Miks sa arvad, et just X ja mitte ___ (madalam number)?

VÕI

Te andsite endale X. Mis peaks juhtuma, et Teie valmisolek liiguks ___ni (kõrgem number)?

Otsuse tasakaal

Arutage kliendiga, mida ta peab eluviisi muutmise lühiajalisteks ja pikaajalisteks plussideks ja miinusteks. Julgusta klienti välja tooma muutuse plussid ja miinused ning arutage need koos läbi, et teha kindlaks barjäärid ja eesmärgid.

Lühiajalised miinused	Lühiajalised plussid
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
Pikaajalised miinused	Pikaajalised plussid
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Põhimõtted muutuste motivatsiooniks, mida nõustajal on kasulik meeles pidada

Tagasiside

Kliendi tagasiside esitada lugupidaval ja mõjuval viisil. See võib hõlmata tagasisidet selle kohta, kuidas ebatervislik käitumine teda kahjustab ning peegeldab kliendi enda väljaütlemisi oma mure kohta. Tagasiside põhineb kliendi öeldule ning mõõdetud tervisenäitajatele. Võimalusel oleks hea neid näitajaid kliendile näidata ja kuulata tema enda arvamust nende kohta.

Vastutus

Rõhutada, et kliendil on vastutus ja vabadus teha valik muutuste tegemiseks. See ei ole otsus, mida saab teha keegi teine ja see on tõepoolest kliendi otsustada, milliseid valikuid teha.

Nõuanded

Nõuanded on selgeid ja otsesed. Rõhutada elustiili muutmise tähtsust ja soovitada erinevaid viise selle saavutamiseks. Nõuanded peaksid võimestama klienti tegema lõpliku valiku.

Menüü

Siinkohal saab nõustaja pakkuda välja menüü, kust klient saab valida endale sobivaid variante. Näiteks: „On erinevaid viise, kuidas inimesed oma eluviisi edukalt on muutnud. Saan tutvustada Teile mõnda neist ning Te võite öelda, milline on teile kõige sobivam.“

Empaatia

Oluline on kuulata ja kajastada kliendi öeldut ja tundeid. See tagab kliendi mõistmise ja tundmise, mis mõlemad soodustavad produktiivset suhtlemist. Empaatia väljendamine kliendile hõlmab suhtlemist, mis on soe ja toetav ning näitab, et pööratakse tähelepanu kliendi verbaalsele ja mitteverbaalsele väljendusele.

Enesetõhusus

Motiveeriva intervjuerimise üks põhiosa on aidata oma kliendil suurendada optimismi ja enesekindlust teha õigeid valikuid oma tervisekäitumises. Klient peab tundma, et ta on võimeline muutuma. *(Allikas: UConn Rudd Center for Food Policy & Obesity. Motivational Interviewing for Diet, Exercise and Weight.)*

Lisaks infot ja materjale motiveeriva intervjuerimise kohta leiad järgmistest allikatest:

Rollnick S., Miller W.R., Butler C.C. (2011). Motiveeriv intervjuerimine tervishoius: Kuidas aidata patsientidel käitumist muuta. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda.

Reims K.G., Ernst D. (2016). Using Motivational Interviewing to Promote Healthy Weight: Encouraging patients to talk about their goals rather than their obstacles can lead to long-term change. *Fam Pract Manag.* 2016 Sep-Oct;23(5), p32-38

Clifford D., Curtis L. (2016). *Motivational Interviewing in Nutrition and Fitness.* New York: The Guilford Press.

Eesti Motiveeriva Intervjuerimise ja Treeningu Assotsiatsiooni (EMITA) www.emita.ee

Käesolev infoleht on kokkupandud 2019 aastal TLÜ Haapsalu Kolledži tudengi Olev Olenko diplomitöö raames ja UConn Rudd Center for Food Policy & Obesity nõusolekul.

Märkmed

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....