

Mida saab väärtuskasvataja õppida Motiveerivast Intervjueerimisest

09.12.2019

Siim Värv

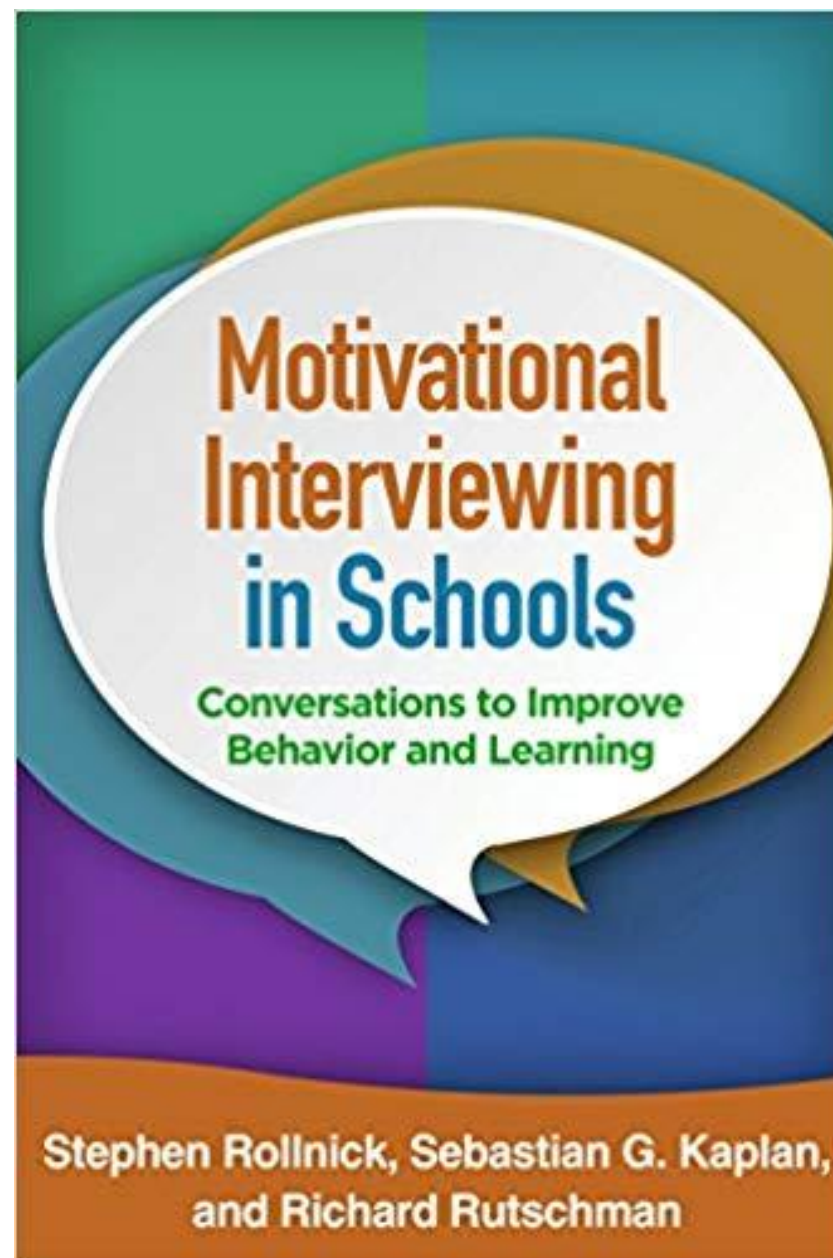
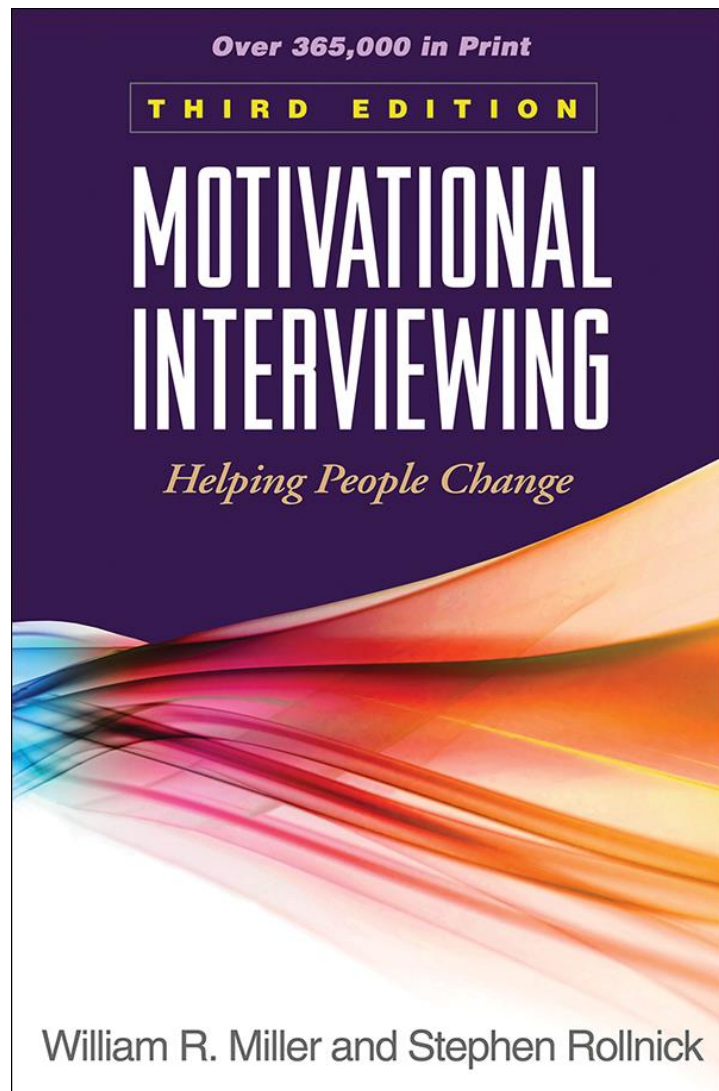
Motiveeriv Intervjueerimine

Suhtlusstiil, mis toetab ambivaletntsi ületamist ning muutuse tegemist ja selle alalhoidmist.

- Direktiivne
- Kliendikeskne
- Teaduspõhine

Miller ja Rollnick 2013, 2001 ja 1989

Eestisse läbi kriminaalhoolduse, praeguseks laienenud haridusse, sotsiaalvaldkonda, noorsootöösse, meditsiini jne.



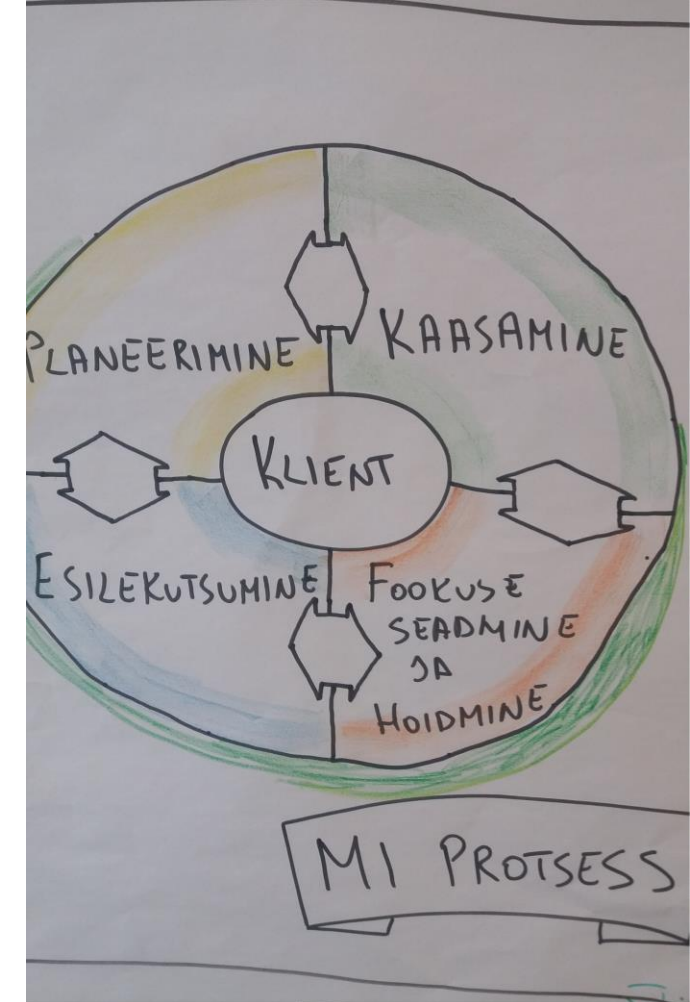
MI: ambivalents

Muutuse/teistmoodi käitumise suhtes kahevahel olek on normaalne ja on iga muutuse aluseks. Tähtis on sellest teadlik olla.

Inimene saab ambivalentsi väljendada kas läbi muutustejutu (*change talk*) või samaksjäamisjutu (*sustain talk*). Kui soovime toetada muutust, peame vähendama samaksjäamisjutu osakaalu ja suurendama muutustejutu osakaalu.



MI ülesehitus: protsessid



MI ülesehitus: põhitehnikad

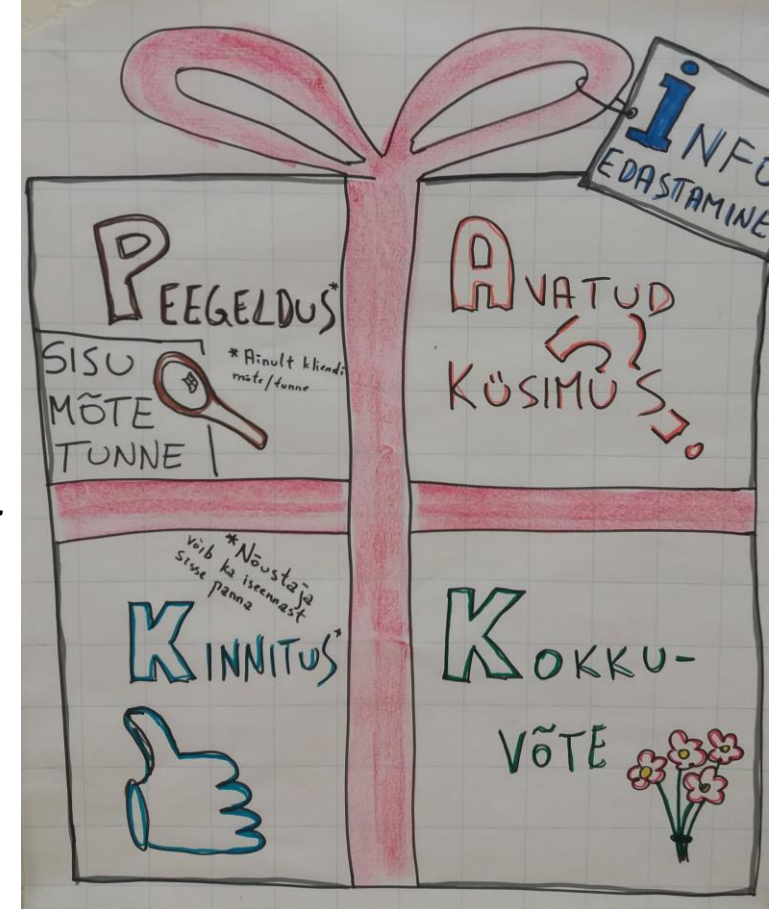
Peamised tehnikad, mille eesmärgipärane ja struktureeritud kasutamine toetab muutuse tegemist

Peegeldused

Avatud (edasiviivad) küsimused

Kinnitused

Kokkuvõtted



MI vaimsus

Nõustaja/vestluse juhi väärtuste, uskumuste ja hoiakute kogum, mis toetab partneril muutuse tekkimist.

Partnerlus (*partnership*)

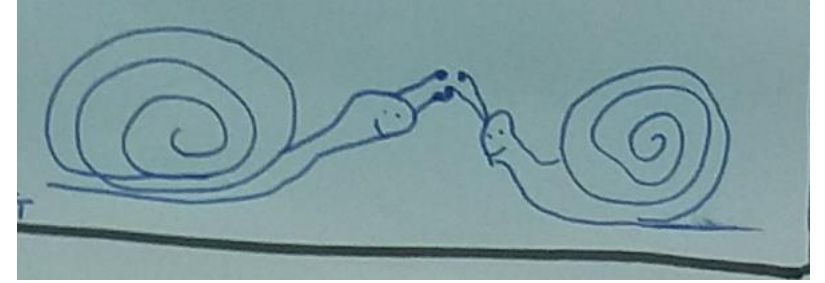
Aktsepteerimine (*acceptance*)

Esilekutsumine (*evocation*)

Kaasaelamine (*compassion*)



MI vaimsus: partnerlus



Partneri kogemuste ja arusaamade mõistmine kui võti muutuseks

Võrdväärne suhe – rollierinevustest ja teadmistest hoolimata austab nõustaja kliendi ekspertsust oma elu osas

MI vaimsus: aktsepteerimine



Kliendi siiras aktsepteerimine (ei tähenda tegude heaks kiitmist)

- Võrdväärsus (*absolute worth*)
 - Baasiline usk, et teine inimene on väärtuslik ilma lisatingimusteta
- Empaatia (*accurate empathy*)
 - Aktiivne püüe vaadata maailma läbi teise silmade
- Autonomoomia (*accurate empathy*)
 - Usk, et valiku tegemine on alati kliendi õigus
- Kinnitamine/toetusavaldus (*affirmation*)
 - Taotluslik kliendi tugevuste otsimine ja nende väljatoomine

MI vaimsus: esilekutsumine

Kogu vajalik ressurss muutuseks on kliendis olemas (või: ei ole võimalik teha muutust, milleks kliendil ressursi ei ole)

Ainult klient ise saab teada (kuid vajab selleks sageli abi), millised ressursid temas tegelikult olemas on

Ressursside esiletoomine (ja nende otsimine) aitab muutust tekitada



MI vaimsus: kaasaelamine

Aktiivselt kliendi heaolust lähtumine (teen seda Sinu pärast)

Kliendi tunnetatud vajadus on prioriteetne

EI OLE kliendiga koos „kannatamine“



MI väärtuskasvatuses

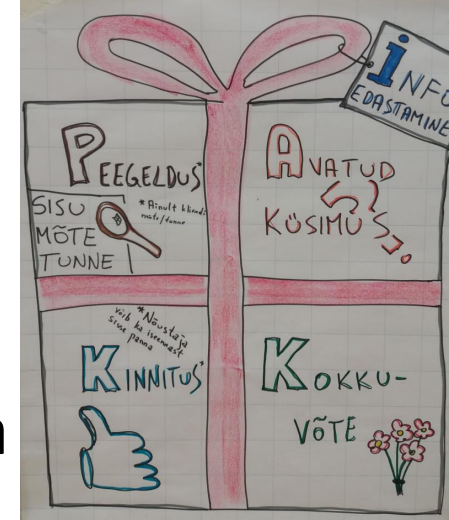


- Suhe on kõige aluseks. Suhte taasloomine peab toimuma pidevalt.
- Fookus peab alati selge olema. See mida märkad, hakkab sagedamini juhtuma (*MI-l põhinev programm Hooliv Klass*)
- Väärtuste ja tugevuste esiletoomine aitab inimesel nendega kooskõllalisemalt käituda. Väärtuste ja tugevuste pidev otsimine loob kaasvestlejast (ja maailmast) positiivse pildi.
- Muutuse tegemist takistab sageli asjaolu, et järgmine samm (plaan) või oskus ei ole sõnastatud. Sõnas peitub jõud.

MI väärtuskasvatuses

- ✓ Märka seda, mida inimene tegelikult öelda tahab ja anna oma märkamisest ka temale teada
- ✓ Kui küsid, siis mitte enda, vaid oma partneri pärast
- ✓ Märka inimese tugevusi ja anna neist ka temale teada
- ✓ Aita oma partneril fookust ja rõhke hoida – hoia jutt joonel

- ✓ Kui tunned, et vajalik on info jagamine, siis küsi selleks enne nõusolekut



MI väärtuskasvatuses



- ✓ Olen siin olemas just Sinu jaoks
- ✓ Saame kõik asjad koos läbi rääkida
- ✓ Sinus on olemas kõik see, et tulla toime sellega, mille poole püüdle
- ✓ Lõplik valik on alati Sinu teha!

Täna kuulamast!

LUULENURK

MI AIDANUD ON PALJU,
ENAM EI TEE JUTUS NALJU.
KÜSIN VÄHEM KÜSIMUST
JA TEEN ROHKEM PEEGELDUST.

RI ON PEEGEL,
SELGE REEGEL.
ÄRA LIGA PALJUKÜSI,
RAHULIKOLT TEEMAS PÜSI.
ANNA AGA LISATULD,
TOLEMUSEKS PUHAS KULD.

PEEGELDA, PEEGELDA
JA NATUKE KÜSI.
MID RAKENDA
JA ÄRA VÄSI!

siim.varv@masing.tartu.ee