

Motiveeriv intervjuerimine areneva meetodina

Tõnu Jürjen

28. veebruar 2014
Sauga, Pärnumaa



Mis on motiveeriv intervjuerimine?

Motiveeriv intervjuerimine on kliendikeskne
direktiivne nõustamismeetod, mille eesmärk on
kliendi sisemise motivatsiooni uurimine ja
tõstmise sisemine ambivalentsuse ületamiseks.

Miller & Rollnick, 2002

Kuidas MI oma struktuuri hoiab?



- Ambivalentsus ja muutustejuht
- MI vaimsus
 - Partnerlus
 - Aktsepteerimine (empaatia, autonoomia toetamine, jõustamine, absoluutne väärtus)
 - Esilekutsumine
 - Kliendi heaolust lähtumine
- Kliendikesksed nõustamisoskused
 - Avatud küsimused
 - Peegeldused
 - Kokkuvõtted
 - Toetusavaldused

MI neli protsessi – minu protsess



- Kaasamine
- Fookuse seadmine
- Esilekutsumine
- Muutuste planeerimine

Kuidas MI paljuneb ja kasvab?



- Praktikud
- Treenerid (Eestis 24+n treenerit, maailmas 1200+n)
- Valdkonnad (meditsiin, psühholoog, sotsiaaltöö, haridus)
- Teadusuuringud (2003/2004 – 67 versus 2013/2014 – 179)

Vastupanust ebakõlani



- Vastupanu kui klienti iseloomustav karakteristik
- Ebakõla kui klienti ja nõustaja suhet iseloomustav karakteristik
- Samaksjäämisjutt kui klienti hoiak muutuse suhtes

Kuidas MI reageerib keskkonnale?

EMITEA

- Järjepidevad teadusuuringud
- Praktikute ja teadlaste tihe koostöö
- Kommunikatsioon paralleelsete lähenemistega
- Klientide vajaduste märkamine ja uute väljundite otsimine
- Nõustajate vajaduste märkamine ja toetamine

EMITEA

TÄNAN!