

MOTİVASYONEL GÖRÜŞME TEKNİĞİ

Bağımlılık Danışmanı Dilek Akkuş

İkna etmenin yarattıkları

- Suçluluk, utanç, direnç
- Pasif: Değişmek benim sorumluluğum değil
- Karşıtlık: Terapisti yenmek
- Baskı hissetme
- Katılımın azlığı
- Tatsız



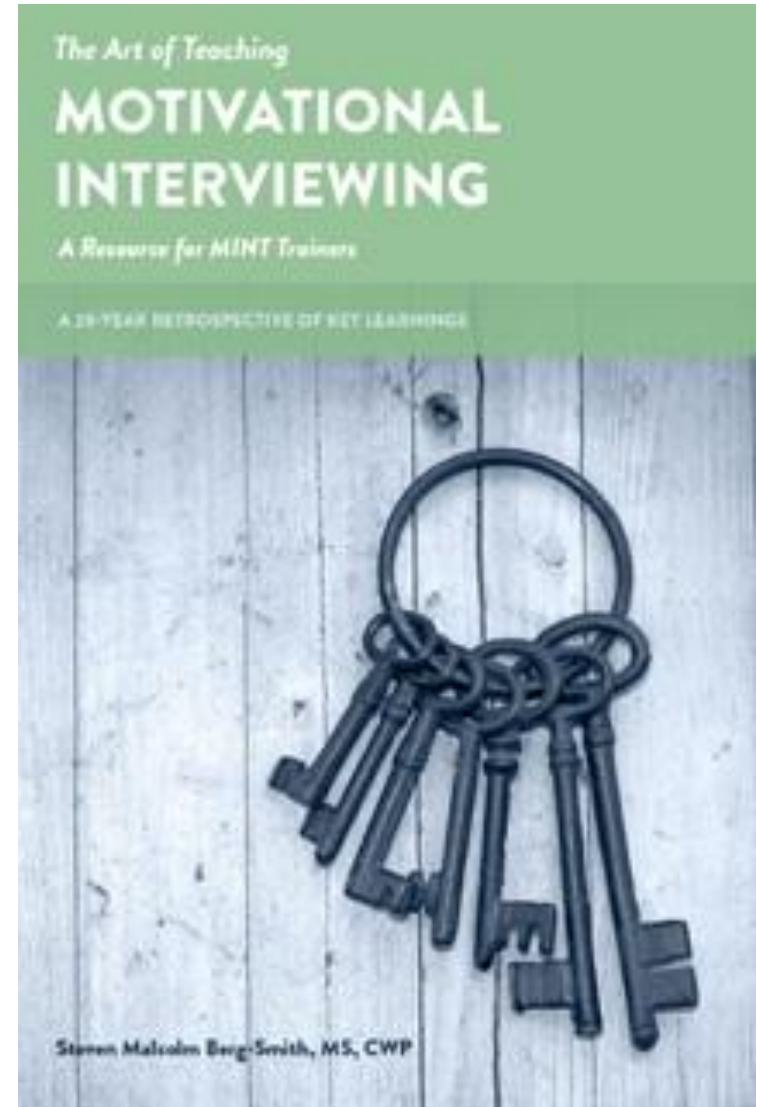


- Kalp hastalarının ilaçlarını düzenli kullanacaklarını...
- Bronşiti olan kişilerin sigarayı bırakacaklarını...
- Şeker hastalarının diyetlerine dikkat edeceklerini...
- Tansiyon hastalarının tuz kullanmayacaklarını...
- İlişkilerinde zarar görenlerin ilişkilerini değiştireceklerini...

Düşünürüz...
Ama...

Motivasyon

- Kişinin spesifik değişim stratejilerine girme, sürdürme ve bunlara sıkı sıkıya yapışma ihtimalidir.
- Motivasyon değişmeye hazır olmakla ilgili şimdiki durum veya evreyi göstermektedir.
- *“Hiçbir yerde değilim, bir yoldayım...”*
- İnsan bir yoldadır. Sürekli bir değişim içindedir.



- Özellikle değişim için isteksiz olan veya ambivalan olan kişilerde kullanışlı bir yöntemdir.
- Ambivalansın çözülmesi ve kişinin değişime yönelmesine yardım etmek amacıyla kullanılır.
- Tedavinin başlangıcıdır ve daha ileri bir terapötik çalışmanın başlamasını sağlar.

Motivasyonel Görüşme nedir?



Motivasyonel görüşme, danışanların ambivalansı keşfedip çözümlemelerine yardımcı olarak, davranış değişikliğini çıkartmak için kullanılan direktif ve danışan merkezli bir yaklaşımdır.

Kullanım alanları...

- Alkol Tedavisi,
- Beyin Felci Rehabilitasyonu,
- Kardiyak Bakım,
- Çocuk Koruma,
- Kronik Ağrı,
- Diabet,
- Diyet,
- Aile İçi Şiddetin Önlenmesi,
- Madde Bağımlılığı,
- Tütün Bağımlılığı,
- Kilo Verme
- Eğitim,
- Çalışan Performansı,
- HIV/AIDS Korunma,
- Kazaları Önleme,
- Evlilik Danışmanlığı,
- İlaça Uyum,
- Anksiyete Boz.,
- Depresyon,
- PTSD,
- Cinsel Davranış
- Ek Tanı Tedavisi,





Motivasyonel Görüşmenin Ruhu

- 
- İşbirliği
 - Açığa çıkarmak
 - Otonomi kazandırmak

Motivasyonel Görüşmenin Ruhu

Güreş!!



Dans...



Motivasyonel görüşme

- Bir güreş değil, danstır
- Dinlemektir
- İnsani eşlik etmedir
- Yargısız kabullenmedir
- Kişinin kendi enerjisini kullanmadır
- Değişime yönelik isteği ortaya çıkarmadır

İşbirliği

- MG, danışan merkezlidir.
- MG, insanlarla birlikte olmanın bir yoludur.
- Terapotik ilişki uzman/alıcı rolünden çok bir ortaklık/arkadaşlık ilişkisidir.
- Danışan direnci çoğunlukla danışmanın olası olandan fazla bir değişim beklemesi ile ilgili olarak değerlendirilir.

Motivasyonel görüşmenin temel ilkeleri

MG'nin temel ilkeleri

1. Empatinin gösterilmesi
2. Çelişkilerin ortaya çıkarılması
3. Dirençle çalışma
4. Kendine yeterliliği destekleme

1-Empatinin gösterilmesi

- Sıcak, destekleyen, saygı duyan, ilgilenen bir yaklaşım kast edilmektedir (atmosfer!)
- Kabul etme değişimi kolaylaştırır.
- Etkin bir yansıtmalı dinleme esastır.
- Terapist kendi yargılarının ön plana geçmesine ve eyleme dönüşmesine izin vermemelidir.

- Amaç kişinin şimdiki davranışları ile hedefleri arasındaki çelişkileri hastanın zihninde ortaya çıkarmaktır.
- Bu süreci tanımlamanın en iyi yolu kişinin bulunduğu yer ile olmak istediği yer arasındaki çelişkiyi anlamasını sağlamaktır.

2-Çelişkilerin
ortaya çıkarılması

- Motivasyonel görüşme bir savaş değildir. Kazanan veya kaybeden yoktur.
- Terapiste düşen hastaya değişim yönünde yeni bir ivme kazandırmaktır. Burada kastedilen algılamadaki değişikliktir.
- Yeni bakış açıları sunulur, fakat zorla kabul ettirilmeye çalışılmaz
- Hastanın kendisi sorunların çözümünü bulmak için değerli bir kaynaktır

3-Dirençle çalışma

- “Kendine yeterlilik” kişinin belli bir görevi ya da işi götürebilme ve başarabilme yeteneğidir.
- Kendine yeterlilik değişim için bir anahtardır
- Mesaj “*eğer istersen kendini değiştirebilmen için sana yardım ederim*”.
- Danışan aynı zamanda diğer danışanların başarılarını görerek de cesaret kazanır.

4-Kendine Yeterliliği Destekleme

Değişim

Değişim için yaygın kanılar...

- Onlara İçgörü kazandırmak
 - insanların sadece *görmesini* sağlarsak, o zaman değişeceklerdir.
- Onlara Bilgi vermek
 - insanlar sadece yeterince *bilirlerse*, o zaman değişeceklerdir.
- Onlara Beceri kazandırmak
 - insanlara sadece nasıl *değişeceklerini* öğretirsek, o zaman bunu yapacaklardır.
- Onlara Cehennemi vermek
 - insanlara kendilerini *kötü hissettirirsek* veya yeterince *korkutursak*, değişeceklerdir.

- *Tarafları o bilmiyor mu?*
- *“evet, ama...” pozisyonu*

Düzeltilme Refleksi

- Ambivalansı konuşurken tehlike “sanki” sadece iki taraf varmış gibi davranmaktır.
- Aslında “bir taraf”, “diğer taraf”ı açar.
- Sorunun bir tarafı üzerine düşünmek ve konuşmak, diğer taraf hakkındaki düşünceleri de harekete geçirir.

Taraf olmak!

Birinci aşama:
Değişim İçin
Motivasyonun
Kurulması

İlk görüşme: Açılış ve yapılandırma

- Danışanlar görüşmeye terapist tarafından eleştirilecekleri, yargılanacakları, medikalize edilecekleri gibi çeşitli korku ve beklentilerle gelebilir. Tüm bu duyguları azaltmak için...
- Görüşme için ne kadar zamanınız olduğu, rolünüz ve hedeflerinizi, danışanın rolünü belirtmeniz ve sorulacak ayrıntılı sorulardan onu haberdar etmeniz gerekir.
- Yapılandırmayı bir soruyla bitirin.
 - *“Yaklaşık bir saat zamanımız var ve ben bu süre içinde seni buraya neyin getirdiğini anlamaya çalışacağım. Ben zamanın büyük kısmını dinleyerek geçireceğim. Böylece senin olayları nasıl gördüğünü ve kaygılarını da anlamaya çalışacağım. Burada olacaklarla ve olmayacaklarla ilgili olarak senin bazı beklentilerin olabilir. Bunları da duymak isterim. Bazı özel bilgileri sorma ihtiyacı da hissedebilirim ama önce başlayalım. Aklında neler var?”*

İlk görüşme: Gündem oluşturma

- Burada temel soru “Bugün neler konuşacağız?”dır.
- Önce onun gündeminden başlamak, erken odaklaşma tuzağına düşmenizi engeller.
“Bugün ne hakkında konuşmak isterdiniz? Kan şekerinizi ölçtürmek, sağlıklı beslenmek, egzersiz yapmak ve ilaçlarınızı almak hakkında konuşabiliriz. En çok kaygılandığınız şey nedir? Belki de başka bir şey vardır?”
- Danışanlara ilk kontrolü vermek onları daha aktif katılımcılar haline getirir ve daha çok konunun keşfini sağlar.

Erken dönemde düşülebilecek tuzaklar

- Görüşmeyi soru yanıt haline çevirmek
- Konuya erken odaklaşmak
- Taraf tutmak
- Uzmanlık taslamak
- Karşıdakini suçlar duruma düşmek

Davranış değişikliğinin üç ana teması

Önemlilik (Neden?)

Değer mi? Neden? Bana faydası ne? Ne fark eder? Gerçekten istiyor muyum?

Güven-yeterlilik (Nasıl, ne?)

Yapabilir miyim? Nasıl yapabilirim? Ben ... ile nasıl başa çıkacağım?

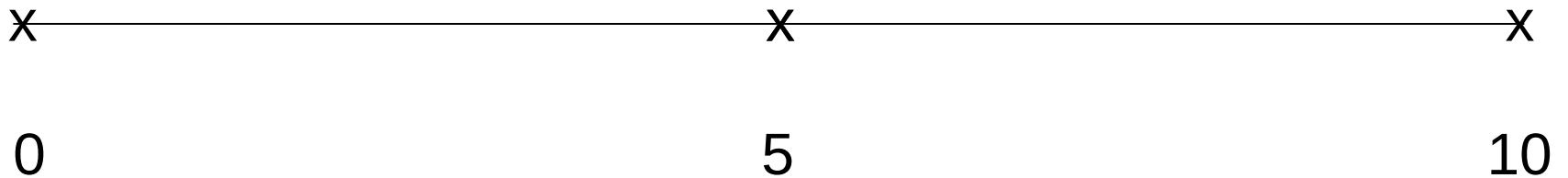
Başarabilecek miyim?

Hazır olma (Ne zaman?)

Yapmak zorunda mıyım? Başka öncelikler neler?

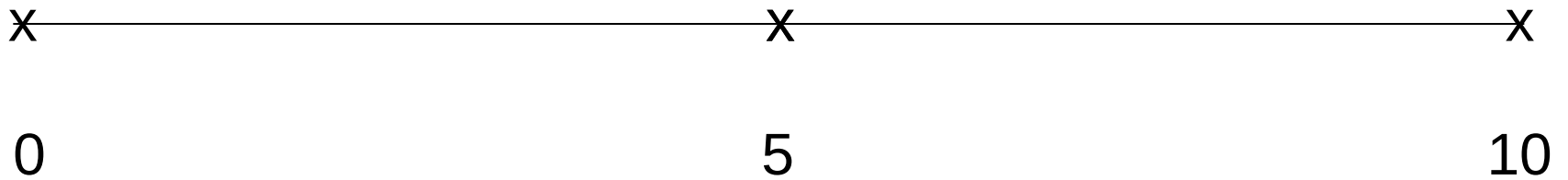
“... sizin için ne kadar önemli? Eğer önemliliği 0’dan ona kadar bir cetvel yaparsak ve 0 “hiç önemli değil” ve 10 “çok önemli”yi gösterirse, siz kendinize hangi sayıyı uygun görürsünüz?”.

Önemlilik



*“Eğer ... düşünseydiniz, bunu başarmakta kendinize ne kadar güveniyorsunuz?
Eğer kendinize olan güveni 0’dan ona kadar bir cetvel yaparsak ve 0 “hiç
güvenmiyorum” ve 10 “çok güveniyorum”u gösterirse, siz kendinize hangi
sayıyı uygun görürsünüz?” .*

Güven - Yeterlilik



Motivasyonel görüşmenin beş erken yöntemi

- 
1. **Açık uçlu sorular**
 2. Yansıtmalı dinleme
 3. Özetleme
 4. Destekleme
 5. Değişimi konuşmak

**Motivasyonel
görüşmenin beş
erken yöntemi**

1. Açık uçlu sorular sormak



2. Yansıtmalı dinleme

Beş erken yöntem

1. Açık uçlu sorular
2. **Yansıtmalı dinleme**
3. Özetleme
4. Destekleme
5. Değişimi konuşmak

- Yansıtmalı dinleme danışanın ne söylediğini anlama ve onun söylediğini ona yansıtmadır.
- Yansıtmalı dinlemenin amacı kişinin değişim üstünde konuşmaya ve düşünmeye devam etmesini sağlamaktır.

«İnsanlar seni yanlış anladığında dert etme duydukları senin sesin fakat aklından geçirdikleri kendi düşünceleridir».

2. Yansıtmalı dinlemenin yararları

- Kişinin söylediklerini anladığınızı ve onu dinlediğinizi göstermek
- Değişimle ilgili olumlu cümleleri vurgulamak
- Direnci yaymak ve dağıtmak

Beş erken yöntem

1. Açık uçlu sorular
2. **Yansıtma dinleme**
3. Özetleme
4. Destekleme
5. Değişimi konuşmak

1. Tekrarlama
2. Yeniden anlamlandırmak
3. Empatik yansıtma
4. Yeniden çerçeveleme
5. Duygusal yansıtma
6. Abartılmış yansıtma
7. Çift taraflı yansıtma

2. Yansıtma dinleme

Yansıtmalı dinleme

- D: Sigarayı bırakmanın ne kadar zor olduğunu bilemezsiniz
- G: Sigarayı bırakmanın kolay olmadığını biliyorum
- D: Birçok kez bırakmayı denedim ama hep başarısız oldum
- G: Hayal kırıklığına uğramanıza rağmen vazgeçmemişsiniz. Demek ki bırakmak sizin için gerçekten önemli
- D: Bir süredir bırakmayı düşünüyorum çünkü sigaranın benim sağlığım için kötü olduğunu biliyorum
- G: Sağlığınız hakkında endişe ediyorsunuz

- 
1. Açık uçlu sorular
 2. Yansıtmalı dinleme
 3. **Özetleme**
 4. Destekleme
 5. Değişimi konuşmak

Motivasyonel görüşmenin beş erken yöntemi

3. Özetleme

- Özetleme, bilgilerin toplanması ve yansıtmasını amaçlar.
- Özetlemeden sonra başka bir konuya geçmek daha uygundur.
- Özetlemede hedef aynı zamanda ambivalansın ortaya konmasıdır.
- Özetleme, yansıtmadan daha uzundur.

- 
1. Açık uçlu sorular
 2. Yansıtmalı dinleme
 3. Özetleme
 4. **Destekleme**
 5. Değişimi konuşmak

Motivasyonel görüşmenin beş erken yöntemi

4. Desteklemek

Beş erken yöntem

1. Açık uçlu sorular
2. Yansıtıcı dinleme
3. Özetleme
- 4. Destekleme**
5. Değişimi konuşmak

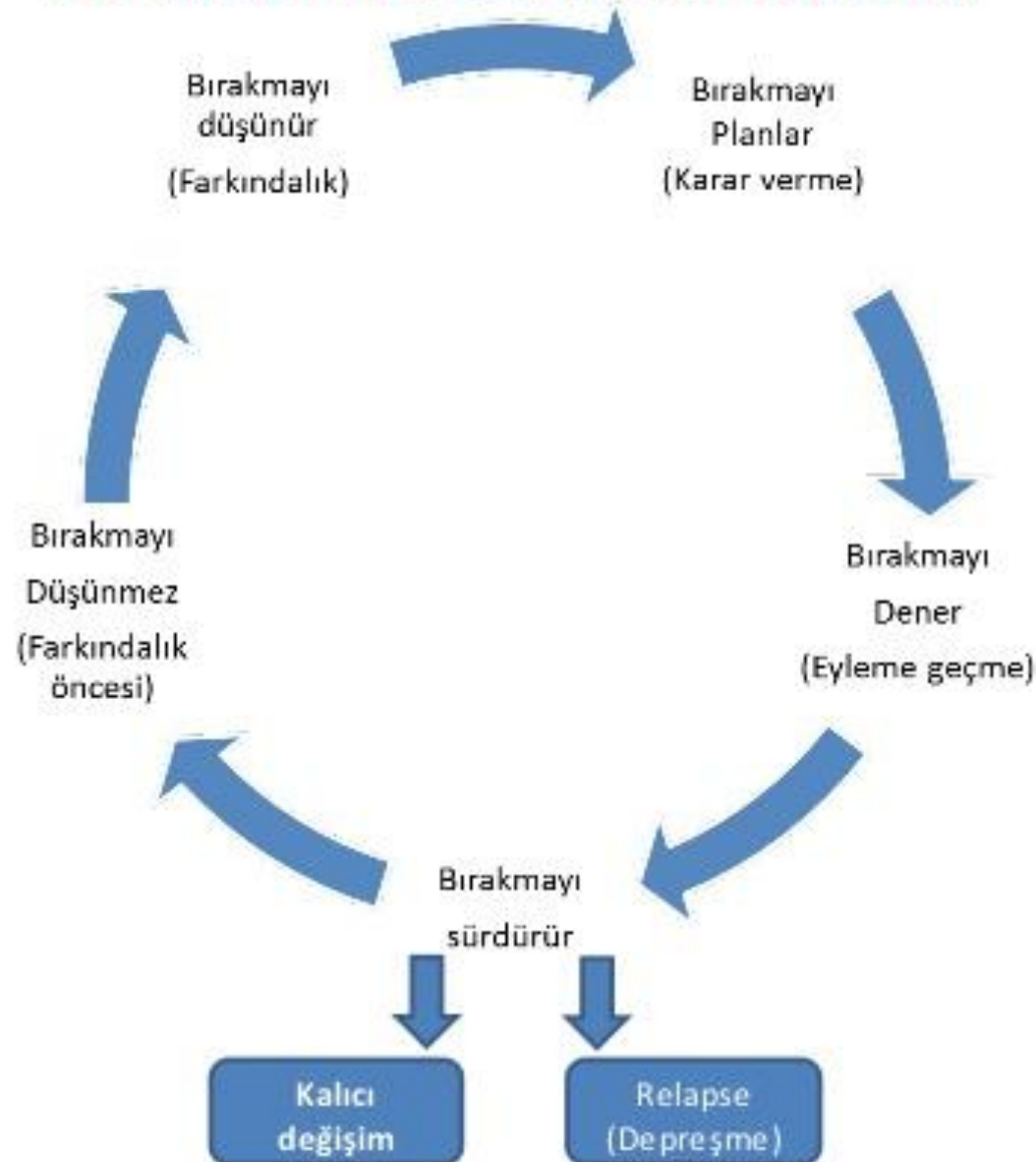
- Görüşmede danışanı desteklemek ilişki kurmada büyük önem taşır.
- Kişinin kendini keşfetmeye başlaması için de önemli bir adımdır.
 - *“Buraya gelmek büyük bir adım”,*
 - *“İyi bir fikir”,*
 - *“Bu konuda çok kararlı olduğumu görüyorum”,*
 - *“Aslında geçmişte bunların çoğunu başarmışsın”* gibi...

- 
1. Açık uçlu sorular
 2. Yansıtmalı dinleme
 3. Özetleme
 4. Destekleme
 5. **Değişimi konuşmak**

Motivasyonel görüşmenin beş erken yöntemi

Transteorik Model : Değişim Aşamaları

Prochaska J ve DiClemente C. (1982)



5. Değişimi konuşmak

- Motivasyonel görüşmede değişimi konuşmanın anlamı “self motivasyonel” sözcükleri ortaya çıkarmaktır (Change Talk).
- Değişimi konuşmak:
 - Şimdiki durumun olumsuz yanlarının farkına varması,
 - Değişimin avantajlarının farkına varması,
 - Değişim yönündeki iyimserliğinizi göstermesi
 - Değişimden terapistin kastını anlaması için

5. Değişimi konuşmak

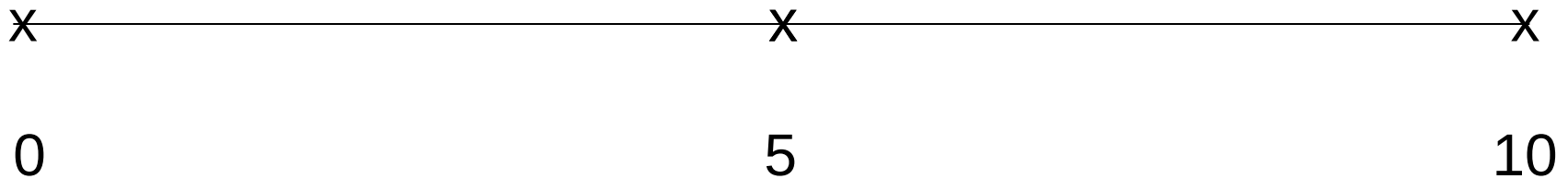
1. Açıklayıcı sorular sormak
2. Önemlilik cetvelini kullanmak
3. Karar dengesini açığa çıkarmak
4. Ayrıntılandırmak
5. Uç durumları sorgulamak
6. Geleceğe bakmak
7. Hedefleri ve değerleri ortaya çıkarmak

5.1. Açıklayıcı sorular sormak

- Şimdiki durumun dezavantajları
 - *“Şimdiki durumun hakkında seni endişelendiren şeyler nelerdir?”*
- Değişimin avantajları
 - *“Değişmenin avantajları nelerdir?”*
- Değişim konusundaki iyimserlik
 - *“Değişmek konusunda sana kendini güvende hissettiren nedir?”*
- Değişim eğilimi
 - *“Ne yapmayı düşünüyorsun?”*

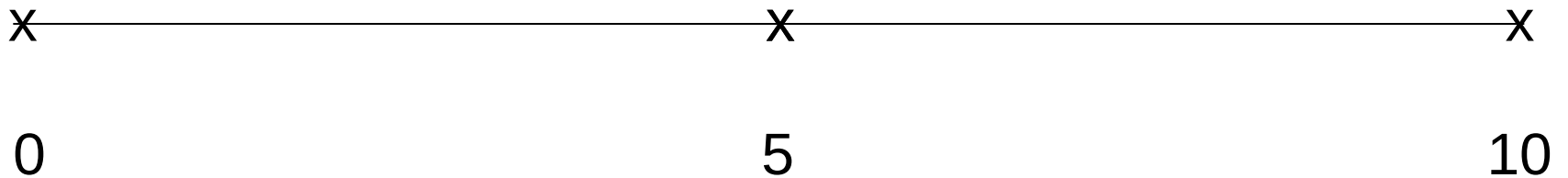
5.2.1 Önemlilik

“... sizin için ne kadar önemli? Eğer önemliliği 0’dan ona kadar bir cetvel yaparsak ve 0 “hiç önemli değil” ve 10 “çok önemli”yi gösterirse, siz kendinize hangi sayıyı uygun görürsünüz?”.



5.2.2 Güven - Yeterlilik

*“Eğer ... düşünseydiniz, bunu başarmakta kendinize ne kadar güveniyorsunuz?
Eğer kendinize olan güveni 0’dan ona kadar bir cetvel yaparsak ve 0 “hiç güvenmiyorum” ve 10 “çok güveniyorum”u gösterirse, siz kendinize hangi sayıyı uygun görürsünüz?” .*



5.3-Karar dengesi

- Karar dengesi zıtların keşfedildiği yerdir.
- Basit karar dengesinde kişi
 - “bir yandan söyleyken, diğer yandan böyle”,
 - “iyi taraf ve o kadar iyi olmayan taraf”,
 - “lehte ve aleyhte durumlar” gibi ifade ve cümleleri kullanır.



5.4. Ayrıntılandırmak

- Daha netleştirmek için sorular sorabilir
 - *“ne zaman, nasıl?”*
- Bazı örnekler vermesini isteyebilir
 - *“Bu en son ne zaman oldu? Bana bir örnek verin. Başka ne oldu?”*
- Anlattığı şeyin olduğu dönemin tanımının yapılmasını isteyebilir
- Değişim konusuyla ilgili olarak “başka” diye sorabilir.

- 
- Ne istiyor?
 - Ne zaman istiyor?
 - Nerede istiyor?
 - Nasıl istiyor?
 - Neden istiyor?
 - Tarih koyun...

Netleştirmek

5.5. Uç durumları sorgulamak

- Örneğin...
 - *“Seni en çok ne endişelendiriyor?”*
 - *“Eğer böyle devam edersen, başına gelebilecekler nelerdir?”*



5.6. Geleceğe bakmak

Beş erken yöntem

1. Açık uçlu sorular
2. Yansıtmalı dinleme
3. Özetleme
4. Destekleme
5. **Değişimi konuşmak**

- Her şey olduğu gibi devam ederse (statüko) ne olabileceğini sorulabilir.
 - *“Değiştiğinde neler olacağını düşünüyorsun?”*
 - *“On yıl sonra nasıl bir hayatın olacak?”*
 - *“Hayatının nasıl değişmesini isterdin?”*
 - *“Eğer değişmezsen, gelecekte neler olacağını düşünüyorsun?”*
- Mucize sorusu denenebilir.
 - *“İstediğiniz değişimi gerçekleştirmek konusunda yüzde 100 başarılı olsanız, ne farklı olurdu? Bundan beş yıl sonra ne olmasını isterdiniz?”*
- Gerektiği durumlarda geçmişe dönülebilir.
 - *“Hayatının güzel gittiği dönemleri hatırla, değişen ne oldu?”.*
 - *“Geçmişte hayatın ile ilgili planların nelerdi?”*

5.7. Hedefleri ve değerleri ortaya çıkarmak

- Her kişinin bir hedefi ve değerleri vardır.
- Bir 'sorun' davranış varsa, bu davranışın kişinin hedef ve değerleriyle ne kadar içsel olduğu öğrenilmeye çalışılmalıdır.
 - *"Senin için neler önemli hayatta"*
- Bu durum, bir değer ya da hedefi gerçekleştirmeyi mi sağlıyor, engel mi oluyor yoksa ilişkisiz mi olduğu araştırılmalıdır.
- Bunlar öğrenildikten sonra, şimdiki durumla karşılaştırma yapılabilir.
- *"Senin için hayatta önemli olan nedir?"*
- *"Düşündüğün taraflar seni değerlerine ve hedeflerine ne kadar yakınlaştırıyor, ne kadar uzaklaştırıyor?"*

Dirençle başa çıkmak



Motivasyonel görüşmenin ilkeleri

- Tartışmadan kaçınma
 - Tartışmalar üretici değildir
 - Tartışmak savunucu bir tutumu doğurur
 - Direncin ortaya çıkması terapistin strateji değiştirmesi için bir uyarıdır
 - Etiketleme gerekli değildir

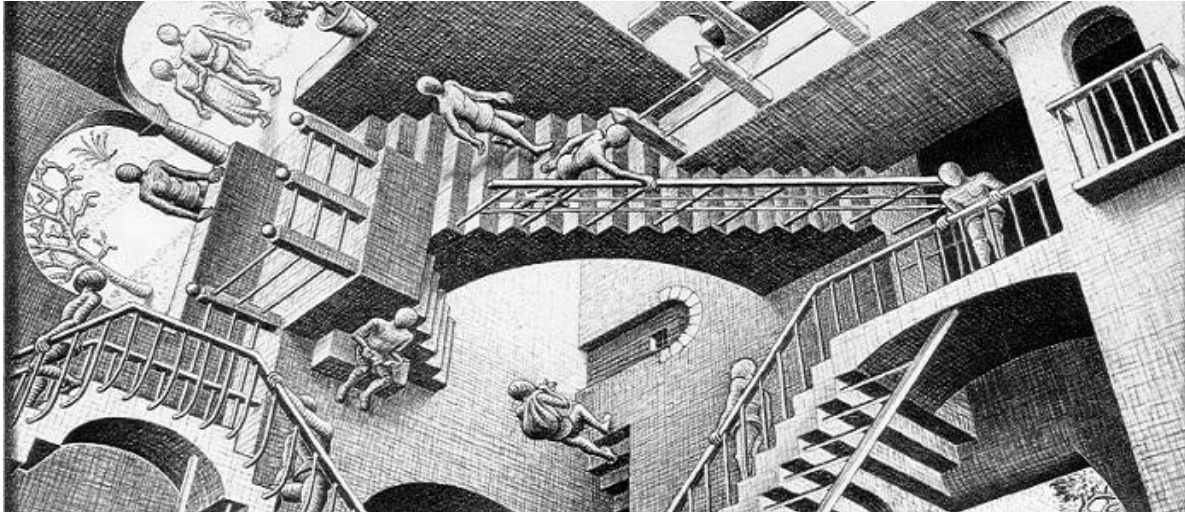
MG açısından dirençle alışma

- İvme bir avantaj olarak kullanılabilir
- Algılar deęiřtirilebilir
- Yeni bakış açıları sunulur, fakat zorla kabul ettirilmeye çalışılmaz
- Hastanın kendisi sorunların çözümünü bulmak için değerli bir kaynaktır



- Yansıtımlı dinleme
- Odağı değiştirme
- Kiřisel tercih ve kontrolü vurgulamak
- Terapotik paradoks

Dirençle başa
ıkmak



- Daha yavaş konuşuyorsunuz
- Danışan sizden fazla konuşuyor
- Danışan davranış değişikliğinden konuşuyor
- Yine de görüşmenin akışı sizin elinizde
- Danışan “yeni şeyler keşfettiğini” söylüyor
- Danışan bilgi ve öneri istiyor

İyi görüşmenin belirtileri

