

DIALOGINEN OHJAUS TUPAKOINNIN LOPETTAMISESSA

ESSI VARKKI, LT, KEUHKOSAIRAUKSIEN EL, DIALOGISEN OHJAUKSEN KOULUTTAJA

DIALOGISESTA OHJAUKSESTA:

Teoreettinen viitekehys: kognitiivisanalyttinen psykoterapia ja lyhytterapia

Kehittäjä: emeritusprofessori Mikael Leiman

Voidaan käyttää myös vuorovaikutustilanteiden tutkimusmenetelmänä

DIALOGINEN OHJAUS JA TUPAKOINNIN LOPETUS

Tupakoinnin lopettamisessa (kuten muussakin elintapaohjauksessa) on perinteisesti käytetty paljon mittareita (Fagerströmin testi, viiden A:n malli jne) ja ulkoisia motivaattoreita: lääkkeet, nikotiinikorvausvalmisteet, jne. Mistä löytyisi potilaan sisäinen motivaatio?

Elintapaohjaaja...vai elintapavalmentaja?

Terveysvalmennuksen keskeiset ominaisuudet (13–15,17,19)

Potilaskeskeisyys	Elämäntapamuutos lähtee potilaan tavoitteista. Hän voi pohtia niitä ammattilaisen kanssa. Ammattilainen kunnioittaa potilaan autonomiaa
Kumppanuussuhde, osallisuus	Valmentaja ja potilas ovat tasavertaisessa asemassa, toisin kuin perinteisessä auktoritaatillisessa hoitosuhteessa
Tuki	Valmentaja tukee ja ohjaa potilasta tavoitteiden saavuttamiseksi tiedolla, työvälineillä, taitoja opastamalla ja kannustavalla palautteella
Voimaantuminen	Valmennuksella tuetaan potilaan aktiivista oppimista, rakennetaan hyvän päälle eikä "korjata vikoja". Itsetutkiskelun tukeminen ja palaute johtavat potilaan voimaantumiseen
Pystyvyyden kasvattaminen	Oman muutoksen tekeminen näkyväksi ja pienten arkisten muutosten havainnointi lisää pystyvyyttä
Muutoksen kannattelemisen	Vuorovaikutus on kuuntelevaa, ymmärtävää ja vahvistaa potilaan motivaatiota muutokseen hänen lähtökohdistaan
Tavoitteellisuus	Muutokselle asetetaan lyhyen ajan arkisia tavoitteita ja tarvittaessa pitemmän ajan tavoite. Muutosta ja sen herättämiä kokemuksia seurataan
Arkipysyvyys automatisoimalla	Uusia tottumuksia toistetaan ja opitaan rutineiksi toistamalla niitä riittävän usein
Teoriapohja	Terveysvalmennus pohjaa motivoivaan haastatteluun ja muihin näyttöön perustuviin käyttäytymisenmuutostekniikoihin
Terveysneuvonta	Valmentaja antaa tietoa terveistä elämäntavoista, sairauksista ja niiden hallinnasta, mutta ei keskity niihin
Painotus terveyteen	Eroittaa terveystalouden valmennuksen esimerkiksi yritysvalmennuksesta

Terveysvalmennus lääkärin työkaluna
 Suomen Lääkärilehti 2019;74(23):1498-1502
 Anna Lindahl, Kristiina Patja ja Anna Keski-
 Rahkonen

OHJAUS ON VUOROVAIKUTUSTA

... ja vuorovaikutuksessa ei ole tyhjäkäyntiä!

Potilaan ilmaisen tarkka seuraaminen usein unohtuu, tärkeitä ovat sanojen lisäksi äänensävy, kehonkieli, sanavalinnat, hiljaisuus, jostakin asiasta vaikeneminen jne

-> ilmaisu usein antaa tärkeää tietoa suhtautumisesta muutoksen kohteeseen

KANNATTELEVA OHJAUSSUHDE

Erityisen tärkeää on onnistua luomaan luottamuksen ilmapiiri, jossa ohjaaja on ohjattavan puolella, yhdessä etsimässä ratkaisua asiakkaan ongelmaan

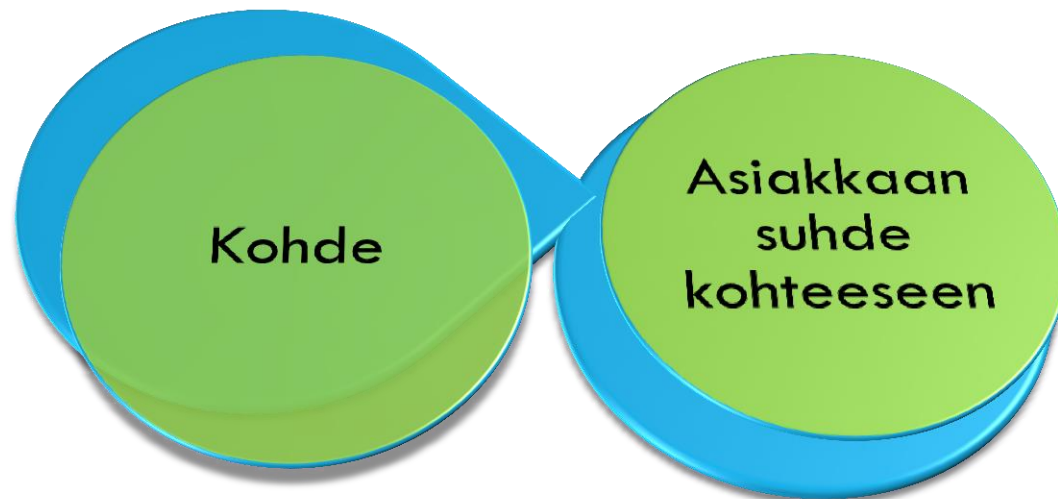
Vältä asettumasta ylempään positioon. Tämä on suuri houkutus, koska ohjaajalla on usein (ei aina!) enemmän tietoa käytössään, ja tilanne ajautuu helposti siihen että ohjaaja pyrkii neuvomaan ja ratkaisemaan asiakkaansa ongelmia hänen puolestaan

Vältä millään tavalla arvottamasta asiakkaan valintoja

MUUTOKSEN KOHDE

Muutoksen kohde (tupakasta eroon pääseminen) voi olla sama usealla, mutta asiakkaan suhtautuminen siihen erilainen

Vain asiakasta kuuntelemalla ja aidolla dialogilla voidaan vastata yksittäisen asiakkaan tarpeeseen



**MITKÄ ASIAT TEKEVÄT VUOROVAIKUTUKSESTA
HAASTAVAA?**

OHJATTAVAN SUOJAT...



...JA OHJAAJAN SUOJAT



SUOJAT

Ihmiset eivät toimi rationaalisesti!

Ihmiselle sietämättömiä tunteita ovat avuttomuus, häpeä ja kasvojen menetys, joten on luonnollista että ihminen henkilökohtaisista ja joskus hyvinkin kipeistä asioista puhuessaan suhtautuu tilanteeseen varauksella. Merkkejä tästä voi olla esim vähättely, naureskelu, huumori, valehtelu, ivallisuus, vihaisuus, asian ulkoistaminen tai hyökkäävyys. Vahvoja suoja ovat mm idealisointi, välttely, kiistäminen.

Vuorovaikutuksen perusasioita:

- Tunne omat suojasi ja opi tunnistamaan asiakkaasi suojat
- Tunnista asiakkaan tarjoama vastapositio (ja mieti kannattaako siihen mennä)



POHDINTA:

Miten asettua ohjaussuhteeseen ja tyhjentää oma mieli kuuntelemaan asiakasta?



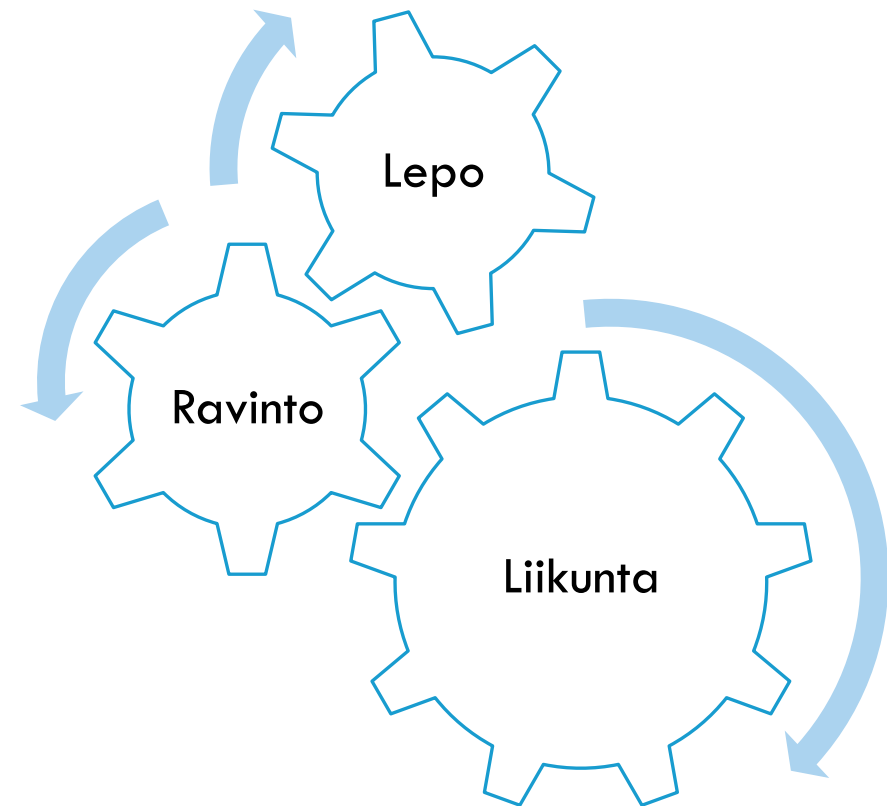
TOIMIJUUS

Asiakkaan suhde muutoksen/ muutoksien kohteeseen (alkoholi, tupakka, jne). Onko asiakas tämän suhteen objekti- vai subjektipositiossa?

Toimijuuden esteet

Huomaa, että muutoksen kohde voi toimia myös asiakkaan suojana (alkoholi), siksi puheeksiottaminen on tärkeää ajoittaa oikein, ensin kannattaa liikkua neutraalilla alueella

Dialogisen ohjaus: ohjauksen tavoite on auttaa potilasta löytämään uusi näkökulma suhteessa muutoksen kohteeseen ja samalla voimaannuttaa häntä



LÄHIKEHITYKSEN VYÖHYKE (VYGOTSKI)

”ole siellä missä asiakkaasi on”

- asiakkaan yksilöllinen muutosvaiheen alue, se työskentelykyvyn ja sietokyvyn raja joka asiakkaalla kullakin hetkellä on, vain tälle vyöhykkeelle osuvat toimenpiteet ovat tuloksellisia

Asiakasta kuuntelemalla ja hänen ilmaisuaan tarkkailemalla havaitset millä alueella hän pystyy liikkumaan suhteessa muutoksen kohteeseen

Asiakkaan suojautuminen antaa tärkeää tietoa lähikehityksen vyöhykkeestä (tuonne ei voi mennä...)

”rolling with resistance” ”älä vastusta vastarintaa”, pysy neutraalina, asiakkaan näkökulmaa ymmärtäen

Ymmärtäminen \neq hyväksyminen

Samalla kannattaa kartoittaa missä vaiheessa muutosvaihemallia asiakas on

MUUTOSVAIHEMALLI

PROCHASKA & DICLEMENTE 1983



MATKALLA MUUTOKSEEN....

Vain lähikehityksen vyöhykkeelle osuvat toimenpiteet ovat tuloksellisia

Asiakkaan itsehavainnointitaito on ohjaajan tärkein apuväline

FREUD'S CONCEPTION OF THE HUMAN PSYCHE

THE ICEBERG METAPHOR



NONCONSCIOUS

*NOTE: EGO IS FLOATING
IN ALL THREE LEVELS

YLIMINÄ

Sigmund Freud: superego

Kuka puhuu/kenelle asiakas puhuu

-isi- ”pitäisi lopettaa tupakointi”

Jos omasta hyvinvoinnista huolehtiminen perustuu yliminään se on heikolla pohjalla,
yliminää on helppo huijata

Myös dissosiaatiot voivat näkyä vuorovaikutuksessa

KIITOS!

'Kaikki on luvallista' - mutta kaikki ei ole hyödyksi.

- 1. Kor. 10:23-33

