Eesti Toitumisteadlikkuse Arenduskeskuse (ETTA) juhendmaterjal toitumisnõustamise ja -teraapia läbiviimiseks, 2026

EFEKTIIVSED NÕUSTAMISE BAASTEHNIKAD

Nõustaja kasutab seansi vältel aktiivse kuulamise tehnikaid

Aktiivse kuulamise tehnikad võimaldavad mõista kliendi elusituatsiooni ja seda, mis on kliendi jaoks probleemiks, kuidas ta ise oma probleeme tunnetab ning lahendusvariante hindab. **Aktiivne kuulamine tähendab** kuuldu ümbersõnastamist, tunnete peegeldamist ja empaatilisust. Aktiivne kuulamine tähendab, et me paneme tähele sõnumi sisu, seda, kuidas klient sõnumit väljendab, ja ka seda, missugused tunded on kliendil, kui ta sõnumit edasi annab.

> **Kui nõustaja suudab oma sõnadega väljendada seda, mida klient on öelnud, anda edasi oma sõnadega tundeid, mida klient on väljendanud, ja kui klient nõustub sellega, mida nõustaja väljendas, siis on nõustaja klienti kuulanud.**

AKTIIVSE KUULAMISE JA KÜSITLUSTEHNIKAD

Avatud küsimuste küsimine

Avatud küsimustega alustatakse intervjuud, juhatatakse sisse uut teemat. **Avatud küsimus** aktiveerib klienti rääkima, annab kliendile valikuvõimaluse, kuidas ja mida vastata. See võimaldab kliendil kirjeldada tunnet, kogemust või probleemi tema enda sõnadega, anda nii palju või vähe informatsiooni, kui ta ise soovib. Niisugused küsimused võivad viia ka ootamatu, kuid samas asjakohase info saamiseni.

Kliendilt võib väärtuslik info saamata jääda, kui ta ainult suletud küsimustele vastab. **Suletud küsimus** eeldab lühikest vastust – enamasti vaid „jah“ või „ei“. See ei tähenda, et suletud küsimused oleksid halvad. Mõnes olukorras ei pruugi avatud küsimused kohased olla, näiteks siis, kui on vaja fakte täpsustada või kiiresti tegutseda – sel juhul on suletud küsimused asjakohased.

Fokusseerumine olulisele

Fokusseeritud küsimused piiritlevad konkreetse valdkonna, mille kohta informatsiooni soovime, kuid julgustavad andma laiemaid vastuseid kui vaid „jah“ ja „ei“. Sageli kasutatakse fokusseeritud küsimusi niisuguste asjaolude selgitamiseks, mis jäid eelnevas suhtlemises käsitlemata, tegemist on palvega esitada rohkem infot mõne konkreetse probleemi kohta.

Ümbersõnastamine (öeldu sisu peegeldamine)

Ümbersõnastamist võib võtta kui kliendi jutu tõlkimist, millega kontrollite, kuidas te tema poolt öeldut mõistsite. Ümbersõnastamine tähendab seda, et teie ütlete oma sõnadega kliendile tagasi selle, mida tema väljendas, kusjuures jutu sisu peab jääma samaks. Nõustaja ei lisa midagi enda poolt ega ei interpreteeri kliendi öeldut.

Tunnete peegeldamine

Peegeldades näitame, et mõistame kliendi tundeid ja aktsepteerime neid. Nõustaja ei keela tunnete väljendamist, peegeldab kliendi tundeid kliendi jaoks tingimusteta positiivselt. Nõustaja hääl, žestid, kehaasend ja näoilme peavad väljendama seda, et **ta mõistab ja aktsepteerib seda, mida klient teeb või ütleb**. Tema tunnete peegeldamine loob kliendis tunde, et teda mõistetakse.

Kokkuvõtete tegemine kliendi poolt öeldust (kliendi mõistmise kontrollimine)

Kokkuvõte tehakse intervjuu lõpus või loogilises katkestuskohas, kus on kasulik kliendi poolt räägitu või nõustamisel tehtu kokku võtta. See annab kliendile tunde, et temast on aru saadud, klient saab võimaluse enda poolt edastatud info uuesti üle vaadata ning puuduvaid asjaolusid lisada.

Vajadusel vastuolude väljatoomine kliendi poolt edastatud informatsioonis

Vahel võib osutuda vajalikuks juhtida kliendi tähelepanu lahknevustele tema poolt räägitu ja tema seisundi või tegevuste vahel. Kui nõustaja märkab kliendi jutus vastuolu, on võimalus seda ignoreerida, sellele kohe tähelepanu juhtida, või see registreerida ja alles hiljem välja tuua. Kui nõustaja on otsustanud vastuolu kohe välja tuua, siis on soovitatav see **empaatiliselt sõnastada ja paluda kliendil lahendada.** Niisugune tegevus ei aseta nõustajat kohtumõistja rolli ning võimaldab kliendil endal vastuolus selgusele jõuda. Vastuolu väljatoomisel jälgib nõustaja, et tema hääletoon oleks tingimusteta positiivne, et tähelepanu juhtimine ei kõlaks süüdistusena.

Empaatia ja mõistmise väljendamine

Empaatia on võime tajuda teise inimese sisemaailma, tema tundeid ja soove adekvaatselt mõista. Kui nõustaja on empaatiline, siis suudab vaadata asju kliendi seisukohast ja tema tunnetest aru saada. Empaatia väljendamisel on abiks eespool kirjeldatud peegeldamise ja ümbersõnastamise tehnikad.

Vaikuse kasutamine

Nõustajapoolne lühiajaline vaikimine annab kliendile võimaluse iseendaga kõnelda, oma tunnete kirjeldamiseks õigeid sõnu otsida. Kliendid ei tunne end üldiselt ebamugavalt, kui abistajad vaikivad, pigem on klientide probleem see, et neid ei kuulata ega lasta neil rääkida.

KLIENDI MOTIVEERIMISE, TOETAMISE JA VÕIMESTAMISE TEHNIKAD

TOITUMISNÕUSTAJA JA TOITUMISTERAPEUT TOETAB, MOTIVEERIB JA VÕIMESTAB KLIENTI
Kasutades järgmisi nõustamistehnikaid:

- Aktsepteerides seda, mida klient teeb ja soovib;
- Olles empaatiline ja saades aru, mida muutused kliendi jaoks tähendavad;
- Sõnastades ümber kliendi raskusi, peegeldades tema tundeid;
- Andes soovitusi, mis kliendile individuaalselt sobivad, arvestades tema ja tema pere eripära;
- Põhjendades hinnanguvabalt teoreetiliselt muutuse vajadust.

Näiteks:

1. Soovitusi andes arvestab kliendi eripärasid ja küsib, kas pakutud variandid on kliendi jaoks sobilikud, kas klient on võimeline neid ellu rakendama.
    a. “Te ütlesite, et ei soovi/ei armasta tarbida neid toiduaineid. Ma saan aidata teil teha valikuid samaväärsete tervislike toiduainete hulgast, mis teile maitsevad”
    b. “Minu soovitus on viia menüüsse sisse järgmised muutused. Kuidas teile need soovitused tunduvad, kas need on teie poolt järgitavad?”
    c. “Te toote välja takistused soovituste elluviimiseks. Vaatame koos üle, missugused võimalused on nende takistuste ületamiseks.”
    d. “Te ütlete, et ei armasta kodus süüa teha ja eelistate valmistoitu. Vaatame üle tervislikumad valmistoidu variandid, mis võiksid teie jaoks sobida.”
2. Toob välja kliendi tugevused.
    a. “Teil on juba kõik teadmised olemas, et muutusi püsivalt ellu viia, olete ka varasemalt seda suutnud. Nüüd on tarvis viia samad muutused tervislikumal moel püsivalt oma ellu kasutamata vanu toitumistavasid.”
    b. “See, et te tulite nõustamisele, on juba suur samm ning viitab sellele, et soovite muutusi oma ellu.”
    c. “Te valmistate kodus ise süüa ja tunnete toiduaineid, see teeb teil tervisliku tasakaalustatud toitumise juurutamise palju kergemaks.”
3. Toetab muutuste tegemist kliendi elus.
    a. Peegeldades tundeid, mis tekivad muutustega seoses “See võib tunduda raske, aga katsetage. Katsetamata ei saa aru, kas saate hakkama ja kas see teile sobib.”

b. “Teile tundub, et abikaasa ei toeta muutusi teie toitumises. Te saate muutusi enda toitumises viia sisse sõltumatult abikaasa omadest ja toetada ennast ise nende muutuste sisseviimisel. Lubage abikaasal süüa endiselt, kuid jääge endale kindlaks selles, mida teie ise soovite.”

4. Aitab kliendil saadud informatsiooni mõtestada ja võimestab klienti.
    a. “Ma aitan teil leida teile meeldivad asendused toiduainetele, mida tuleb menüüst välja jätta.”
    b. “Ma annan teile kaasa materjali, mis võib teil aidata vajalikke muutusi ellu viia.”
    c. “Ma aitan teil leida soodsaid alternatiive, arvestades teie rahalisi ressursse.”
5. Aitab märgata edusamme.
    a. “Te olete juba saavutanud edu – teie kaal on langenud 2 kilo. Te küll lootsite rohkem, aga see on juba suur edu. Nüüd on vaja seda hoida, mitte langeda tagasi vanade toitumisharjumuste juurde. Väikesed kaalulangused on juba väga hea tulemus.“
    b. “Te ütlete, et pole suutnud soovitusi ellu rakendada, aga teie menüüs on toimunud juba mitu muutust ja see on suur samm edasi. Vaatame, mis on järgmised asjad, mida saate kiiresti ellu rakendada.”
    c. “Te olete suurema osa soovitustest ellu viinud, teie menüü on juba palju muutunud.”
    d. “Teie kaalulangus on peatunud vaid mõne aspekti pärast teie toitumises. Vaatame need üle ja loodetavasti hakkab kaal uuesti langema.”

EBAEFEKTIIVSED NÕUSTAMISTEHNIKAD

KLIENDI SÜÜDISTAMINE

KLIENDI ARVUSTAMINE

VALEDE KINNITUSTE ANDMINE

SUUNAVATE AVALDUSTE KASUTAMINE (kliendile vastuste ette ütlemine)

SULETUD KÜSIMUSTE LIIGNE KASUTAMINE

ÜLIHOOLITSEV SUHTLEMINE

ALANDLIKKUS

NÕUSTAJAPOOLNE KAITSESOLEK

KUULAMISTAKISTUSED

Hinnangulisus – nõustaja/terapeut annab hinnangu kliendi poolt öeldule– õige/vale, hea/halb, meeldiv/ebameeldiv, oluline/ebaoluline jne.

Sildistamine – kliendile „diagnoosi“ panemine – perfektsionist, ärevushäirega, paranoiline jt.

Kaastunne – Enamus kliente kogeb mingeid kannatusi, nad võivad olla langenud kellegi või ühiskonna ohvriks, mistõttu nõustaja/terapeut võib neile kaasa tunda. Nt kui klient on kogenud midagi traagilist, võib mul hakata temast kahju. Nt kui ma tunnen kliendile kaasa sellepärast, et abikaasa on temaga käitunud halvasti, asun ma kliendi poolele, minust saab tema kaasosaline. Sama juhtub siis, kui ma tunnen kaasa kellelegi teisele, kellest klient räägib.
Kaastunne erineb empaatiast. Mõlemad on seotud tunnetega, kuid kaastunde puhul me ei keskendu sellele, mida inimene tunneb, vaid pigem sellele, mida me ise tunneme (mul on temast kahju; mul on kurb, sest kliendi poolt kogetu meenutab mulle minu enda poolt kogetut). Empaatia korral keskendume me kliendi tunnetele ja kogemustele.

Kliendi jutule vahelesegamine – ebakohane ja kliendist mitte lähtuv jutu katkestamine.

Eelarvamused – nõustaja annab soovitusi vastavalt enda eelarvamustele kliendi kohta (nt eeldab, et klient ei saa endale kõike lubada, kuigi klient seda öelnud ei ole; nt kui klient ütleb, et ta ei söö punast liha, eeldab nõustaja, et ta on taimetoitlane, kuigi klient pole seda öelnud jne).

KASUTATUD KIRJANDUS:

- Bor, R. & Watts, M. (1999). The Trainee Handbook: A guide for counselling and psychotherapy trainees. London: SAGE Publications.
- Jakobson, A. Nõustamissuhe ja nõustamisoskused. (2010). Raamatus „Nõustamise alused. Abimaterjal õppenõustamiskeskustele”. Tartu Ülikooli eksamikeskus, 13-28. http://eatl.ee/wp/wp-content/uploads/Noustamise_alused.pdf
- Soots, A. (2019). Nõustamine ja läbipõlemise ennetamine nõustamistöös. Tervisekool, 7-50.
- Gerald Egan, Robert J.Reese „The skilled helper. A Problem-Management and Opportunity-Development Approach to Helping“, 11 trükk, 2014
- Model and Process for Nutrition and Dietetic Practice. (2020). BDA – The British Dietetic Association (The Association of UK Dietitians). https://www.bda.uk.com/uploads/assets/1aa9b067-a1c1-4eec-a1318fdc258e0ebb/2020-Model-and-Process-for-Nutrition-and-Dietetic-Practice.pdf