

Motivasyonel Görüşme ile Değişime Hazırlanma

Preparing for Change with Motivational Interview

Ayser ERAT*
Özlem CEYHAN**

ÖZET

Motivasyonel görüşme yöntemi özellikle değişim için isteksiz veya değişken duygu ve düşünceleri olan kişilerde kullanışlı bir yöntemdir. Özellikle davranış değişikliğinin önemli olduğu alanlarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Hemşirelik uygulamalarında da motivasyonel görüşme tekniklerine olan ilgi son yıllarda giderek artmaya başlamıştır. Bu derlemede motivasyonel görüşme tekniklerinin uygulamadaki kanıtlarının paylaşılması ve bu yönteme dikkat çekilmesi amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Değişim, hemşirelik, motivasyonel görüşme

ABSTRACT

Motivational interviewing method is a useful method especially for people who are reluctant to change or have variable feelings and thoughts. It is widely used especially in areas where behavior change is important. The interest in motivational interviewing techniques in nursing practices has started to increase gradually in recent years. In this review, it is aimed to share the evidence of motivational interviewing techniques in practice and draw attention to this method.

Key Words: Change, motivational interviewing, nursing

Sorumlu Yazar:

Adı Soyadı: Arş. Gör. Ayser ERAT

Adres: Erciyes Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, İç Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Kayseri, Türkiye

e-mail: ayserdoner@erciyes.edu.tr

* Arş. Gör., Erciyes Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, İç Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Kayseri, Türkiye

** Dr. Öğr. Üyesi Erciyes Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, İç Hastalıkları Hemşireliği Anabilim Dalı, Kayseri, Türkiye

GİRİŞ

Motivasyonel görüşme (MG), bireyde çelişen duyguları keşfederek ve çözerek değişime yönelik içsel motivasyonu artıran ve bağlılığı kuvvetlendiren danışan odaklı bir yöntemdir. ⁽¹⁾ MG bireylerin sorunlarını anlamalarını, değişim amacıyla harekete geçmelerini ve değişime inanmalarını sağlamada kullanılan bir yoldur. ⁽²⁾ MG yöntemi özellikle değişim için isteksiz olan veya değişen duygu ve düşünceleri olan bireylerde kullanışlı bir yöntemdir. ⁽³⁾

Motivasyonel görüşme (MG)'de danışanın görevi davranış değişikliği ile ilgili çelişkiyi ifade etmek ve bu çelişkileri çözümlenmek iken, bireyin içinde bulunduğu çelişkiyi, değişime karşı direncini kabul etmek ve bireyi içinde bulunduğu çelişkiyi çözümlenmeye yönlendirmek ise danışmanın görevidir. ⁽⁴⁾ MG ile ilgili çalışmalara baktığımızda; madde/sigara/alkol kullanma alışkanlığı, kalp damar hastalığı, hipertansiyon, dislipidemi (yüksek kolesterol), tip II diyabet, obezite, obsesif-kompulsif bozukluklar, anoreksiya nevroza, eş şiddeti, intihar eğilimi, ergen depresyonu, sosyal kaygı ve kaygı bozukluğu konularında geniş bir çalışma alanı olduğu ve kullanımının güçlü bir yaklaşım olduğu görülmektedir. ⁽⁵⁾

Bu derlemede motivasyonel görüşme tekniklerinin uygulamadaki kanıtlarının paylaşılması ve bu yönteme dikkat çekilmesi amaçlanmıştır.

Motivasyonel Görüşme Prensipleri

Motivasyonel görüşme (MG), ilk kez 1983 yılında William Miller tarafından kullanılmıştır. Motivasyonel görüşme tekniği (MGT) ilk olarak problemli bağımlıların tedavisinde geliştirilmiş, klinik prosedürleri ve prensipleri Miller ve Rollnick tarafından daha sonra geliştirilmiştir. ^(6,7)

Motivasyonel görüşme genel olarak bir eylem zincirine bağlı olmamakla birlikte dikkat edilmesi gereken dört temel prensibi bulunmaktadır. ⁽⁸⁾ Bireyi davranış değişikliği oluşturma yönünde motive edebilmek amacıyla

danışman tarafından bu dört davranışsal becerinin kullanılması gerekir. Bu dört davranışsal beceri; empati göstermek, çelişki geliştirmek, direnci çözmek ve öz-etkililiği desteklemektir. ^(9, 10)

Empati Göstermek: Empati, bireyin duygu ve düşüncelerini onun bakış açısından anlamaya çalışmaktır. Problemlili davranışa sahip olan bireylere empatik olarak yaklaşma, bireyi problemlili davranışıyla birlikte yargısız bir şekilde kabul etmekle başlar, ancak bu bireyi tamamen onaylamak anlamına gelmemektedir. Burada onaylanmayan bireyin kendisi değil, sadece problemlili davranışdır. ^(8,11-13) Empatik yaklaşmanın ikinci kuralı ise yansıtıcı dinleme tekniklerini kullanmaktır. Yansıtıcı dinleme; bireyin ifadesinin tekrar edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bunun için öncelikle kişiyi dikkatli bir şekilde dinlemek gerekir. Kişi dikkatli dinlenildiği zaman nasıl bir bakış açısıyla baktığı daha kolay anlaşılacak ve kişiye düşünceleriyle ilgili geri bildirim vermek kolaylaşacaktır. ^(9,11)

Çelişki Geliştirmek: Motivasyonel görüşme yapılırken bireyin, önemli amaç ve değer yargıları ile şimdiki davranışları arasında meydana gelen çelişkileri görmesini sağlamak gerekir. ^(13,14) Bireylerde çelişki geliştirmek için gelecekte ne olmak istedikleriyle ilgili açık uçlu sorular bireye yöneltilebilir. Açık uçlu sorular bireylerin açıklama yapmasını ve çelişki geliştirmesini sağlar. Eğer birey sağlık, başarı, aile mutluluğu ve pozitif öz saygı gibi değerleri öne çıkarıyorsa bireyde çelişkiler oluşmaya başlamış demektir. ^(8,9)

Değişken duyguları hâkim olan kişilerde danışman çelişkileri daha da derinleştirmelidir. Bu aşamada çelişkiler üzerinde bireylerin sahip olduğu öz güven ve problem davranışa verdiği önem oldukça etkilidir. Motivasyonel görüşmeler esnasında bireylerin değişim için geçerli nedenleri olduğuna ve değişimi gerçekleştirebileceklerine inanmalarını sağlamak önemlidir. ^(8,9)

Direnci Çözmek: Direnç değişim sürecinde beklenen bir durum olmakla birlikte bu bireyin değişime karşı olduğu anlamına gelmemektedir. Değişime karşı direnç gösteren birey ile altta yatan faktörler tartışılmalı ve bireye direncin nedenleri fark ettirilmelidir. Değişime karşı direnç gösteren bireyler, genellikle konuyu bölmeye, tartışmaya ve negatif düşünceler ileri sürmeye çalışırlar. Buna rağmen danışman değişimin avantajlarını, değişme niyetini ve değişimle ilgili iyimser bakış açısını ön plana çıkarmalıdır. (8,9,15)

Öz-yeterliliği Destekleme: Motivasyonel görüşmenin temel amacı bireyin değişim yönünde kendisine olan inancını artırmaktır. Öz yeterlilik, bireyin herhangi bir görevi başarma ya da yapma konusunda kendisine duyduğu inancıdır. Danışmanın, görüşmeler esnasında bireyin öz güvenini artırma ve değişimin getirdiği zorlukları aşabileceğine inanmasını sağlaması gerekir. (9) Bireyin öz yeterliliğini desteklemek için danışman, birey ile iletişim kurarken onaylama ve özetleme becerilerini kullanmalıdır. Bu şekildeki bir yaklaşım, bireyin uyum sağlamasını kolaylaştırır, çabasını devam ettirmesini sağlar ve değişim planının danışman tarafından takip edilmesine yardımcı olur. (8,14)

Motivasyonel Görüşmede Temel Etkileşim Stratejileri

Motivasyonel görüşmede beş özel yöntem vardır. Bunlar; açık uçlu sorular sorma, kabullenme, yansıtıcı dinleme, özetleme ve değişimi konuşmaktır. İlk dördü OARS (Open questions, Affirming, Reflecting, and Summarizing) kısaltması ile özetlenir. Beşinci yöntem ise daha açık şekilde yönlendirici ve motivasyonel görüşmeye özgüdür. (16)

O: Açık uçlu sorular: Motivasyonel görüşmenin başlangıç aşamasında “açık uçlu soru sorma” danışman ile danışan arasında sağlıklı bir iletişim kurmayı sağlar. Danışman tarafından genellikle ilk olarak “sorun” veya “durum” hakkında soru sorulması tercih edilir. Daha sonra ise, bireye “neyin iyi gitmediği” sorulmalıdır. An-

cak bu üç soru arka arkaya kullanılmamalıdır. Örnek sorular; “Neyi tartışmak istersin?”, “Sen ne düşünüyorsun?” vb. (16-18)

A: Doğrulama, onaylama: Danışmanın yaptığı doğrudan onaylama ve destektir. Görüşmenin devam ve sürekliliğini sağlar. Örnek sorular “Bugün buraya geleceğin davranışını değiştirmeye ne kadar istekli olduğunu gösterdin”, “Bu gerçekten iyi bir öneri”, “Mükemmel bir fikir” vb. (16-18)

R: Yansıtıcı dinleme: Yansıtma pasif bir süreç değil, danışanın söylediğine karşılık danışmanın ne tepki verdiğidir. Yansıtıcı dinleme bireyin söylediğinin ne anlama geldiğini varsaymaktan çok, öğrenmeye ve araştırmaya yönelik bir yöntemdir. Örnek sorular; “Söylediklerinden anladığım", “Son zamanlardaki sorunlu davranışın hakkında kaygılanmış gibi görünüyorsun.”. (16-18)

S: Özetleme: Özetleme yönteminde kullanılan anahtar sorular konunun daha iyi anlaşılmasını sağlar. Belirli aralıklarla özetleme yapmak danışanı dikkatlice dinlediğinizi gösterir. Ayrıca danışanın kendi değişimi için yaptıklarını kendisinin de duymasını sağlar. Danışana bilgi ve öneri vermek için gerektiğinde kullanılabilir. Özetleme hem görüşme seansını bitirmede hem de bir sonraki konuya geçmede kullanılabilir. Örnek soru; “Alkol kullanımının çok pahalı olması ve aile sürecinizi etkileme ihtimali olması sizi kaygılandırıyor gibi geliyor. Çocuğunuzla birlikte olmayacağınız anlamına da geleceğini de söylediniz. Kolay bir seçim gibi görünmüyor”. (16-18)

Değişim Konuşması: Danışanın değişim konusundaki kendi görüşlerini ifade edebilmesini sağlar. Danışmanın görevi, danışanın değişim konuşmalarını ifade etmesini sağlayacak bir ortam oluşturmaktır. Bunun için açıklayıcı sorular sorabilir ya da hedef ve değerleri ortaya koyabilir. MG süresince değişim konuşması dört boyutta incelenir.

Bunlar;

- Olumsuz yaşantıları tanımlama,
- Değişimin avantajlarını tanımlama,
- Değişim hakkında olumlu ifadeler,
- Değişimi amaçlayan ifadelerdir. (16-18)

Motivasyonel Görüşmenin Temel Noktaları

- MG danışan merkezlidir,
- MG insanlarla birlikte olmanın bir yoludur,
- MG kişinin değişmesi için yapılan bir tuzak görüşme değildir,
- MG sırasında kişi değişim yönünde kendisi karar vermediği sürece çözüm önerileri sunulmaz,
- Danışman ve danışan arasında terapötik ilişkiden çok bir ortaklık veya arkadaşlık ilişkisidir,
- MGT' de danışman kişiyi ikna etmeye çalışmaz,
- Kişi değişim motivasyonu danışandan alır, dışardan dayatılmaz,
- Değişken duyguları çözmek danışmanın değil danışanın görevidir,
- Danışmanlık tarzı sessiz ve veriyi çıkartan bir tarzıdır,
- Motivasyonel görüşmenin karşıt kavramları, doğrudan ikna, saldırgan yüzleştirme ve tartışmadır. (21)

Motivasyonel görüşme tekniği 30 dakikalık görüşmeler üzerine geliştirilmiştir. Ancak görüşmelerin toplam süresi duruma göre değişmekte, çalışmalarda genellikle birkaç aydan birkaç yıla kadar uzadığı görülmektedir. (8,9)

Motivasyonel Görüşmenin Alanda Kullanımı

Motivasyonel görüşme tekniği (MGT) kısa süreli, öğrenilmesi ve uygulanması kolay, danışan kişinin olumsuz yaşam tarzını olumlu yönde değiştirmesinde başarılı

ve çok farklı uygulama alanlarında kullanılabilen bir terapi yöntemidir. Ayrıca danışan kişinin değişme veya değişmeme nedenlerini daha iyi anlamasını sağlayarak, değişim yönünde karar verme sürecini de hızlandırmaktadır. Burada önemli olan danışana yargısız bir şekilde eşlik edilmesidir. Böylece bireyde yaşam tarzı uygulamalarının geliştirilmesi sağlanabilir. (8)

Motivasyonel görüşme (MG) ile bireyin sağlıklı davranış geliştirmesinde etkili bir iletişim sağlanmış olur. Böylece koruyucu, tedavi edici ve rehabilitasyonda bireyin öz-yeterliliğini artırarak olumlu sonuçlar sağlanmasına destek sağlanır. (9) MG etkili bir şekilde kullanıldığında acil servisler, evde bakım hizmetleri, yoğun bakım ve onkoloji üniteleri gibi çeşitli alanlarda hasta bakım sonuçlarını olumlu yönde etkileyebilir. (8) Özellikle kronik hastalıklarda, hastalığa uyumun sağlanmasında, tedavi ve bakımın istendik düzeyde sürdürülmesi için motivasyon sağlamada MG' lerin etkili olacağı düşünülmektedir. (9)

Yapılan çalışmalara bakıldığında, Perula ve arkadaşlarının çalışmasında, 35 sağlık merkezinde 436 yüksek dislipidemi hastaları üzerinde bir yıl boyunca MG ile ilaçsız, diyet ve fiziksel aktiviteye dayalı bir tedavi yöntemi kullanılmış ve çalışma sonucunda bireylerde tedaviye uyum ile olumlu sonuçlar geliştiği saptanmıştır. (22) Diyabetik hastalara uygulanan MG' nin öz yönetim algısı ve metabolik değişkenlere etkisini değerlendirmek amacıyla yapılan bir çalışmada da MGT' nin hastaların metabolik değerlerini olumlu yönde etkilediği ve öz yönetim algılarını yükselttiği saptanmıştır. (23) Hemodiyaliz hastalarında yapılan bir diğer çalışmada, MG yönteminin hemodiyaliz hastalarında tedaviye uyum ve yaşam kalitesini artırmada etkili olduğu saptanmıştır. (24) Şizofreni tanılı bireylere uygulanan motivasyonel görüşmenin incelendiği benzer bir çalışmada da şizofreni hastaları ile tedavi iş birliğinin sağlanması, öz bakımın sürdürülmesi, sağlıklı yaşam biçimi davranışlarının kazanılması ve sürdürülmesinde kullanılabilecek bir yöntem olduğu ifade edilmiştir. (25)

Bir başka çalışmada denetimli serbestlik sürecinde yer alan madde bağımlılığı olan bireyler üzerinde, motivasyonel görüşmenin madde kullanımını sonlandırmak açısından etkili bir yöntem olduğu belirtilmiştir. (26) Villa ve arkadaşlarının 40 kişi ile Hollanda'da yaptıkları çalışmada motivasyonel görüşmenin madde kullanımını bırakma sürecinde önemli bir etken olduğu saptanmıştır. (27) Feldstein ve arkadaşlarının MGT ile ilgili yaptıkları bir başka çalışmada da alkol kullanımı olan kişilerde motivasyonel görüşmenin etkili olabileceği yönünde bulgulara ulaşılmıştır. (28)

Cochrane addiction grubu tarafından 1997 ile 2008 yılları arasında sigara kullanıcılarında motivasyonel görüşmenin etkinliğinin araştırıldığı meta analizde, 15 ile 45 dakika süren bir ile dört kez yapılan motivasyonel ve tavsiye görüşmeleri karşılaştırılmış, motivasyonel görüşmenin tavsiye görüşmelerine göre daha yüksek oranda sigara bırakmaya neden olduğu saptanmıştır. Ayrıca motivasyonel görüşmenin 20 dakikadan uzun sürmesinin, birden çok görüşme yapmanın daha etkili olduğu belirtilmiştir. (29) Yapılan bir diğer meta analiz çalışmasında, motivasyonel görüşme ile ergenlerin madde kullanım alışkanlıkları incelenmiş, MG' nin ergenlerin fiziksel ve zihinsel sağlıklarına olumlu katkıları sağladığı ve madde kullanım alışkanlıklarında azalma sağladığı belirlenmiştir. (30)

Motivasyonel görüşmenin farklı alanlarda kullanımına yönelik çalışmalara baktığımızda, MG ile engelli çocuğa sahip ailelerin başa çıkma tutumları incelendiğinde ailelerin başa çıkma tutum düzeylerinin arttığı saptanmıştır. (5) Bir diğer farklı çalışmada annelerle yapılan motivasyonel görüşmelerin okul öncesi dönemdeki çocuğun medya etkileşimi ve saldırganlık davranışları üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda MG sonrası medya konusunda annelerin çocuk denetimlerinin arttığı, çocukların ekran önünde (TV, bilgisayar/konsol oyunu) geçen zamanının ve saldırgan davranışlarının azaldığı belirlenmiştir. (31)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Motivasyonel görüşme tekniğinin sağlık alanında olmak üzere birçok alanda kullanılabileceği literatürde de görülmektedir. Sağlık hizmetlerinin her aşamasında bireylerle iletişim halinde olan hemşireler bireylerin sağlık davranışlarını etkilemede önemli bir role sahiptir. Ancak hemşirelerin eğitimleri boyunca MGT adı altında özel bir eğitim almadıkları görülmektedir. Bu kadar etkili olduğu bilinen bu tekniğin eğitim müfredatına eklenerek hemşirelik mesleğine girecek kişilere kazandırılması, meslekte bulunan hemşirelerin MGT konusunda bilgi ve deneyimlerinin artırılması ve uygulama yapmaları önerilebilir. Böylece toplumun sağlıklı yaşam tarzı uygulamalarının gelişebileceği ve yaşam kalitelerinin artmasına katkı sağlayacağı ön görülmektedir.

KAYNAKLAR

1. Alpaydın N, Çimen M, Tarçalır EB, Mortan SO. Bilişsel davranışçı terapide direnç ve motivasyonel görüşme teknikleri. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*. 2016; 8(2): 95-101.
2. Ögel K. Motivasyonel görüşme tekniği. *Türkiye Klinikleri J Psychiatry- Special Topics*. 2009; 2(2): 41-4.
3. Rubak S, Sandback A, Laitritzen T, Christensen B. Motivational interviewing: A systematic review and meta-analysis. *Br J Gen Pract*. 2005; 55(513): 305-312.
4. Britt E, Hudson SM, Blampied NM. Motivational interviewing in health settings: A review. *Patient Educ Couns*. 2004; 53: 147-155.
5. Dicle AN. Motivasyonel görüşme uygulamalarının engelli çocuğa sahip ailelerin başa çıkma tutumlarına etkisi (doktora tezi). Samsun: Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü; 2012.
6. Rollnick S, Miller WR. What is Motivational Interviewing? *Behav Cogn Psychother*. 1995; 23(4): 325-334.
7. Markland D, Ryan RM, Tobin VJ, Rollnick S. Motivational interviewing and self-determination theory. *J Soc Clin Psychol*. 2005; 24(6): 811-831.
8. Kılıç N, Demirel C, Parlar Kılıç S. Hemşirelikteki yeni bakış açısı: Motivasyonel görüşme tekniği, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi. 2017; 2(1) (Supp 1): 14-15.
9. Özdemir H, Taşçı S. Motivasyonel görüşme tekniği ve hemşirelikte kullanımı. *Erciyes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*. 2012; 1(1): 1-7.

10. Treasure J. Motivational interviewing. *Adv Psychiatr Treat.* 2004; 10: 331-337.
11. Lange N, Tigges BB. Influence positive change with motivational interviewing. *Nurse Pract.* 2005; 30(3): 44-53.
12. Bundy C. Changing behaviour: Using motivational interviewing techniques. *J R Soc Med.* 2004; 97(Suppl 44): 43-47.
13. Hall K, Gibbie T, Lubman DI. Motivational interviewing techniques. *Aust Fam Physician.* 2012; 41(9): 660-667.
14. Levensky ER, Forcehimes A, O'Donohue WT, Beitz K. Motivational interviewing: An evidence-based approach to counseling helps patients follow treatment recommendations. *Am J Nurs.* 2007; 107 (10): 50-58.
15. Taş F, Seviğ EÜ, Güngörmüş Z. Sigara bağımlılığında davranış değişimi için transteoretik model ile motivasyonel görüşme tekniğinin kullanılması. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar.* 2016; 8(4): 380-393.
16. Miller WR, Rollnick S. *Motivational interviewing preparing people for change.* 2nd ed. New York: The Guilford Press; 2002.
17. Altıntaş İ. Motivasyonel Görüşme, I. Psikoloji Lisansüstü Öğrencileri Kongresi, s 167-174, 21-24 Haziran 2007, İzmir Ekonomi Üniversitesi, İzmir.
18. Dicle AN. Motivasyonel görüşme: Öğeler, ilke ve yöntemler. *JSHSR.* 2017; 4(15): 2043-2053.
19. Cangöl E, Şahin N. Emzirmenin desteklenmesinde bir model: Pender'in sağlığı geliştirme modeline dayalı motivasyonel görüşmeler. *Hemşirelikte Eğitim ve Araştırma Dergisi.* 2017; 14(1): 98-103.
20. Sönmez MB. Bağımlılık tedavisinde motivasyonel görüşme, 2. Trakya Aile Hekimliği Kongre Kitabı, s 30, 1-3 Kasım 2012, Trakya Üniversitesi, Edirne.
21. Seki Öz H. Motivasyonel görüşme, II. Uluslararası VI. Ulusal Psikiyatri Hemşireliği Kongresi, s 56, 4-7 Ekim 2012, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
22. Perula LA, Bosch JM, Boveda J, et al. Effectiveness of motivational interviewing in improving lipid level in patients with dyslipidemia assisted by general practitioners: Dislip-EM study protocol. *BMC Fam Pract.* 2011; 12: 125-134.
23. Doğru A. Diyabetik hastalarda motivasyonel görüşme tekniğinin öz yönetim algısı ve metabolik değişkenlere etkisi (yüksek lisans tezi). Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü; 2016.
24. Ok E. Kronik Hemodiyaliz hastalarında motivasyonel görüşme yönteminin tedaviye uyum ve yaşam kalitesine etkisi (doktora tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü; 2017.
25. Ertem M. Şizofreni hastalarının ilaç uyumu ve içgörü düzeylerine motivasyonel görüşmenin etkisi (doktora tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü; 2016.
26. Özcan S. Denetimli serbestlik uygulamasında motivasyonel görüşmelerin etkinliği (yüksek lisans tezi). İzmir: Ege Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü; 2009.
27. Secades Villa R, Fernande Hermida JR, Arnaez Montaraz C. Motivational interviewing and treatment retention among drug user patients: A pilot study. *Subst Use Misuse.* 2004; 39(9): 1369-1378.
28. Feldstein SW, Forcehimes AA. Motivational interviewing with underage college drinkers: A preliminary look at the role of empathy and alliance. *Am J Drug Alcohol Abuse.* 2007; 33(5): 737-746.
29. Lai DTC, Cahill K, Qin Y, Tang JL. Motivational interviewing for smoking cessation. *Cochrane Database Syst Rev.* 2010; 10: 1-31.
30. Naar-King S. Motivational interviewing in adolescent treatment. *Can J Psychiatry.* 2011; 56(11): 651-657.
31. Akçay D. Annelerle yapılan motivasyonel görüşmelerin okul öncesi dönemdeki çocuğun medya etkileşimine ve saldırganlık davranışlarına etkisi (doktora tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü; 2015.