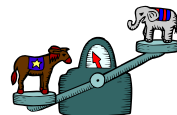


Förstå dina klienter bättre med hjälp av Motiverande samtal (MI)

*Annika Sonnenstein, leg psykolog
Lina Hetta, beteendevetare*

Förändring enligt MI

- Att vara tveksam eller ambivalent inför en stor förändring av sina levnadsvanor är förståeligt och normalt.
- Att vara ambivalent är en del i förändringsprocessen.



Förändringsberedskap som ett kontinuum

Förändringsberedskap



Inte beredd

Osäker/tveksam

Beredd

Vanliga föreställningar om motivation

Klienten är *motiverad* om han/hon

- är allmänt samarbetsvillig
- accepterar rådgivarens diagnos/problemanalys
- uttrycker behov av hjälp från rådgivaren
- verkar bekymrad över sin situation
- följer rådgivarens råd

Vanliga föreställningar om motivation

Klienten är *omotiverad* om han/hon

- säger emot rådgivaren
- vägrar acceptera rådgivarens analys och omdöme
- inte uttrycker behov av hjälp
- verkar nöjd med sin situation
- är ovillig att ta till sig råd

Motivation enligt MI är *inte*:

- En personlig egenskap hos klienten
- Ett personlighetsdrag
- Något statistiskt eller oföränderligt

Motivation enligt MI är:

- En aspekt av omvärlden
- Något som påverkas av relationen mellan klient och rådgivare
- Något som kan ändras och påverkas
- *En arbetsuppgift för oss!*

Motiverande samtal - definition

En klientcentrerad styrande metod som syftar till att:

- lösa ambivalens om förändring
- framkalla förändringsprat

Frisören – filmvisning

- Annika är hos frisören och ska klippa sig
- Under tiden ni tittar på de två olika vinjetterna, betänk:

Hur känner sig troligen Annika i termer av *förståelse, delaktighet och respektfullt bemötande*?

Vad konkret är det i frisörens beteende som åstadkommer skillnaden i kundens upplevelse?

Filmens MI-anknytning

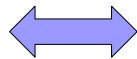
- En MI-inspirerad frisör:
 - Lyssnar nyfiket till kundens idéer
 - Är lyhörd för kundens önskemål och betonar dennes rätt att välja
 - Påtvingar inte kunden sina idéer eller produkter
 - Bistår med råd och tips efter att ha bett om tillstånd att på kundens begäran
 - Målar inte upp skräckscenarion i syfte att sälja sina idéer eller produkter
 - Försäkras sig om att konsensus råder *innan* han börjar klippa

Hur hjälper vi på bästa sätt människor att förändras?

Konfrontation

Utbildning

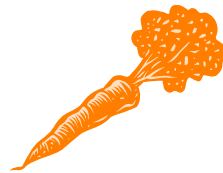
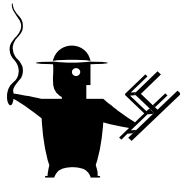
Auktoritet



Samarbete

Locka fram

Autonomi



Andan i motiverande samtal

- Samarbete
- Locka fram
- Autonomi



Strategier i motiverande samtal – BÖRS!

1. Att bekräfta - B
2. Att ställa öppna frågor – Ö
3. Att lyssna reflektivt – R
4. Att summera – S
5. Att framkalla förändringsprat!



Poängen med BÖRS!

BÖRS-strategierna syftar till att stimulera klienter att prata och utforska sin ambivalens för att därigenom klargöra skäl till förändring.