

Samordnarutbildning

Motiverande Samtal

Motiverande samtal som samtalsstil vid skapande av hälsoråd och genomförande av hälsofrämjande aktiviteter



Carina Karlsson, MiNord, Member of MINT



Vår agenda

- Teoretiska utgångspunkter för metoden – vad stödjer positiva förändringar?
- Motivation – vad menar vi med det?
- Skälfrågor
- MI-andan - personcentrerat förhållningssätt
- Aktivt lyssnande är utgångspunkten
- Samtalstekniken - BÖRS
- Samtalets olika faser
- Att informera i dialog
- Att bemöta motstånd och tvivel



Riktlinjer för övningarna....



- ▶ Vi är här för att vi älskar att arbeta med människor och vi vill förstå hur andra tänker!
- ▶ Vi är alla modiga och vill lära oss mera!!
- ▶ Vi kastar oss in och provar!
- ▶ Vi gör misstag ibland – "oj då" !!
"Vad sjutton gör det!!
- ▶ Vi utgår från verkliga livet och visar varandra medkänsla och respekt!

Tänkte att vi gör så här.....



Övning: illustration skalfrågor

- Du tänker dig en skala från 0 till 10.
- Svara på frågan: på en skal 0-10....hur viktigt är det för dig att avsätta tid och kraft för att lära dig något om Motiverande samtal?
- Placera dig på skalan utifrån ditt svar!



Illustration skalfrågor

- Du tänker dig en skala från 0 till 10.
- Svara på frågan: på en skal 0–10....hur ser du på din tilltro till att lära att idag lära dig något om Motiverande samtal?
- Där 0 står för att din tilltro är låg och 10 står för att din tilltro är det högsta möjliga.
- Placera dig på skalan utifrån ditt svar!



Teoretiska utgångspunkter för metoden – vad stödjer positiva förändringar?

➤ Humanistiska psykologin - personcentrerad rådgivning (Carl Rogers)

Ställa öppna frågor och att lyssna!

Vägledaren är nyfikenhet och värdringsfri.

Signalerar inlevelse, värme, äkthet och jämbördighet till eleven och dennes erfarenheter.

➤ Grundantaganden

Människor är experter på sig själva!

Människor har sina egna resurser och styrkor som det är viktigt att aktivera för att förändring ska ske!

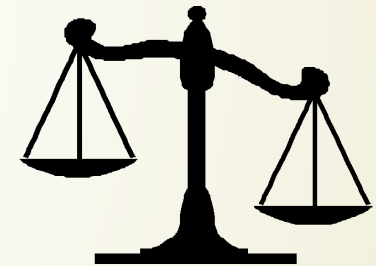
Social psykologiska teorier

- Dissonansteorin (Leon Festinger)

Upplevelse av skillnad mellan hur det är och hur det skulle kunna vara, driver oss framåt. Nuläge –önskat läge

- Affirmationsteorin (Claude Steele)

Bekräftelser/affirmationer stärker personens positiva självbild. Vid en positiv självbild så är vi mottagligare för resonemang, förändring och råd.



Social psykologiska teorier

- Teorin om psykologisk reaktans (Jack Brehm)

Upplevelse av krav på förändring väcker motstånd.

Undvikande av argumentation för förändring och konfrontation.

- Teorin om självperception (Daryl Bem)

Vi påverkas mer av vad hör oss själva säga och våra egna argument för förändring.

Förändringprat och åtagandepat uppmuntras!

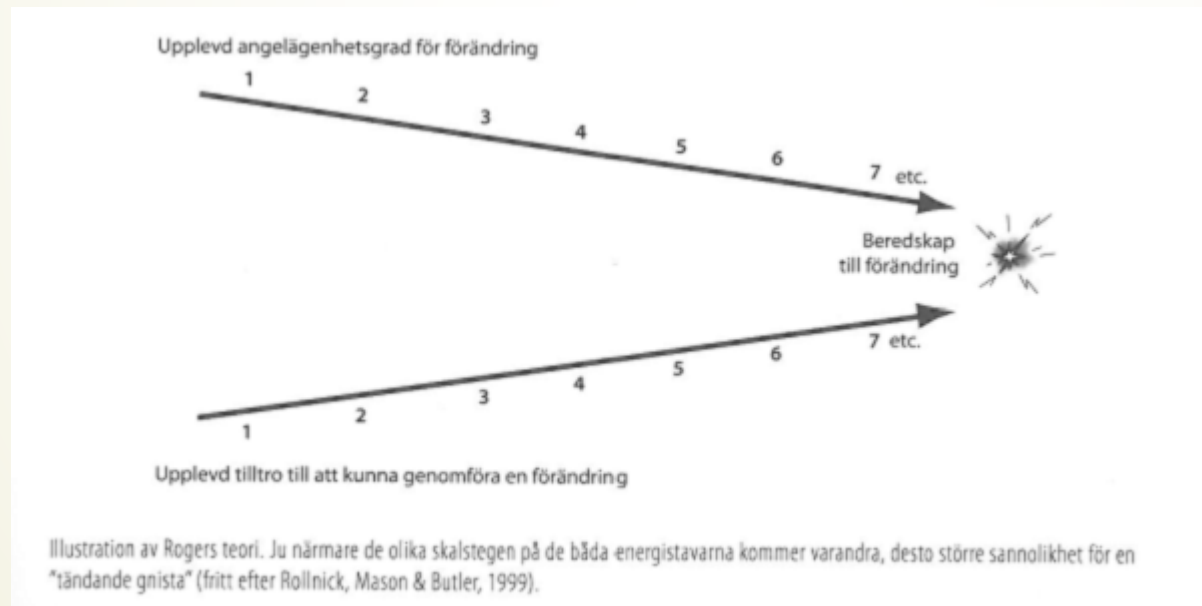


Hälsoteoretiska modeller

► Protection Motivation Theory (Ronald Rogers)

Motivation/beredskap till att göra något nytt handlar om:

- Upplevelse av *vinst*, att det är viktigt att genomföra det nya/förändringen
- Upplevd *tilltro till att jag/vi kommer att lyckas* med att genomföra det nya/förändring





Övning: förtroligt och engagerat samtal

- Inspelning av ett förtroligt och engagerat samtal.
- Något du vill utveckla/förstärka, något som är viktigt, det ska handla om dig. Förslag på tema; "min resa så här långt vad gäller att stödja barn/unga i att skapa hälsoråd".
- Du spelar in det samtal då du är "mottagare", inte berättare. Endast du kommer att lyssna på det inspelade samtalet.



MI-andan - en känsla för vad det handlar om....

- ▶ Film med Theresa Moyers

MI-andan ett sätt att förhålla sig



➤ Partnerskap

"gå jämsides"

➤ Medkänsla,

compassion "äkthet"

➤ Acceptans

absolut värde

äka empati

stöd för autonomi

bekräftelse

➤ Framkalla

vad som redan

finns, inte implementera något

som fattas!

Övning: Reflektion utifrån egen erfarenhet....

- Dra dig tillminnes en person som betytt mycket för dig, vilka egenskaper hade den personen?
- Tänk på en upplevd situation då du samtalar med en "elev" och då du känner dig riktigt nöjd med samtalet. Ställ dig frågan: Vad skapade den goda stämningen?





MI – en vägledande stil

- ▶ Film med upphovsmannen William Miller som beskriver den vägledande stilen där “ledarrollen” ersätts med den “vägledande rollen”.
- ▶ Lifting the Burden in Motivational Interviewing

Samtalstekniken - BÖRS!

Aktivt lyssnande är utgångspunkten

- Bekräftelse
- Öppna frågor
- Reflektioner, enkla och komplexa
- Summeringar





Aktivt lyssnande

Närvaro, intresse och nyfikenhet



Aktivt lyssnande

- Fokusera och använd all din energi och uppmärksamhet på att förstå vad personens budskap betyder för han/henne!
- Fokusera på vad personen säger - enkel reflektion!
- Fokusera på vad personen menar, vill ha sagt – komplex reflektion, det underförstådda.

Att aktivt lyssna – to listen

- ▶ Närvaro - odelad uppmärksamhet!
- ▶ Lyssna med
:"mjuka ögon", "varma öron"
och "öppet hjärta"!
- ▶ Acceptans
- ▶ Tystnad...

a chinese hanzi often requires multiple characters to create a unique word. this word uses the characters from which it is made to greater convey its meaning

'to listen'



Övning: aktivt lyssnande och summering

- ▶ Parvisövning, ni växlar roller
- ▶ Vägledare: Kan du berätta för mig om vad du tycker är viktigt för att må bra tillsammans med andra?
Lyssna aktivt lyssna: mjuka ögon, varma öron, öppet hjärta!
- ▶ Personen berättar 3 -5 min.
- ▶ Vägledaren : Återger det personen sa, summering av det som sades (enkla reflektioner)...30 sek.
- ▶ Personen: Ber om lov att få reflektera, ge feed back på personens summering, reflexion...
Får jag återge några tankar om vad jag upplevde? Fokusera är på vad du upplevde som positivt! När du sa... så kände jag... därför önskar jag att du...

Ni växlar roller.

Övning: öppna och slutna frågor

Gör om slutna frågor till öppna

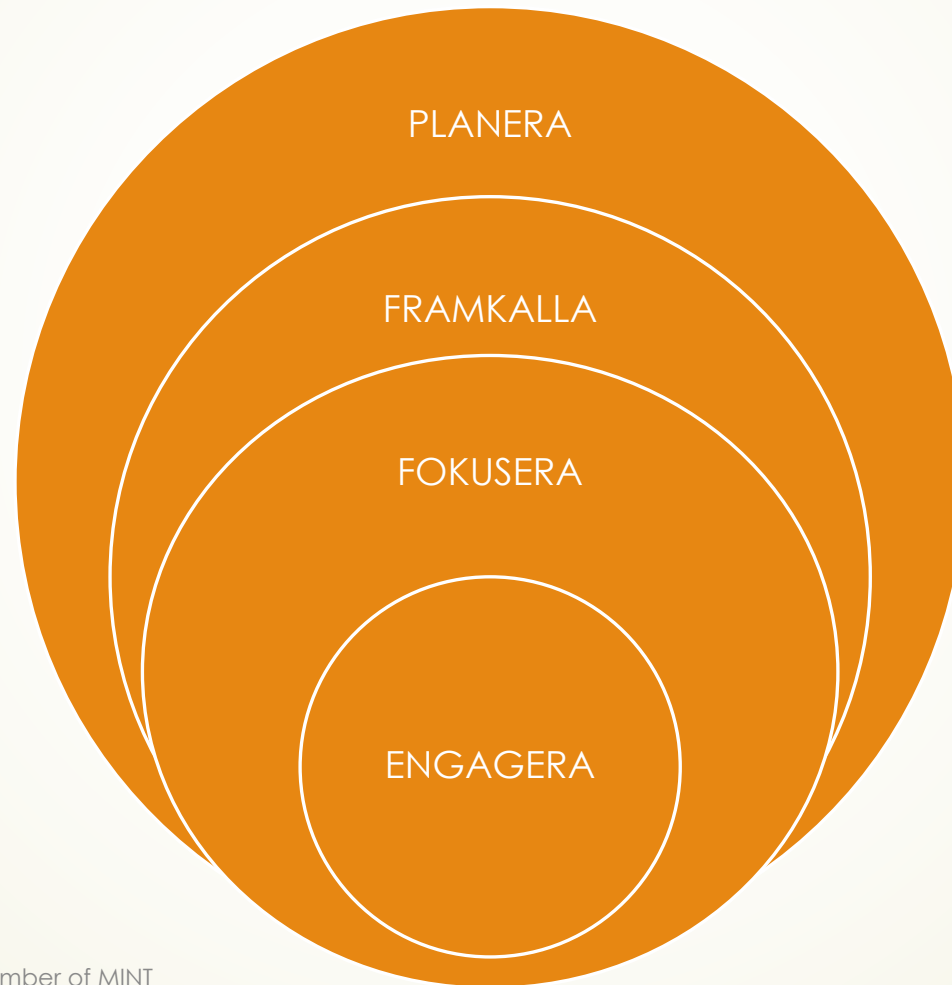
- Är du orolig för hur det kommer att gå för er?
- Tror du att du/ni kommer att klar det här?
- Går det bra för dig/er att planera aktiviteter?
- Är det här ett viktigt mål för er?
- Tänker du/ni att börja snart med aktiviteten?
- Hur går det för er ?
- Har ni några frågor eller problem?
- Är allt ni gör nödvändigt?
- Kommer du/ni att våga ta denna utmaning?
- När träffades ni i hälsorådet senast?
- Tror du att du/ni kommer att göra som vi kommit överens om?
- Tyckte du om att hålla i mötet?
- Kommer du/ni att fortsätta med hälsorådsarbetet/aktiviteten?
- Har ni roligt när ni träffas?
- Går det bra för er att få med er de andra eleverna?



Övning: uppspelning av förtroligt och engagerat samtal

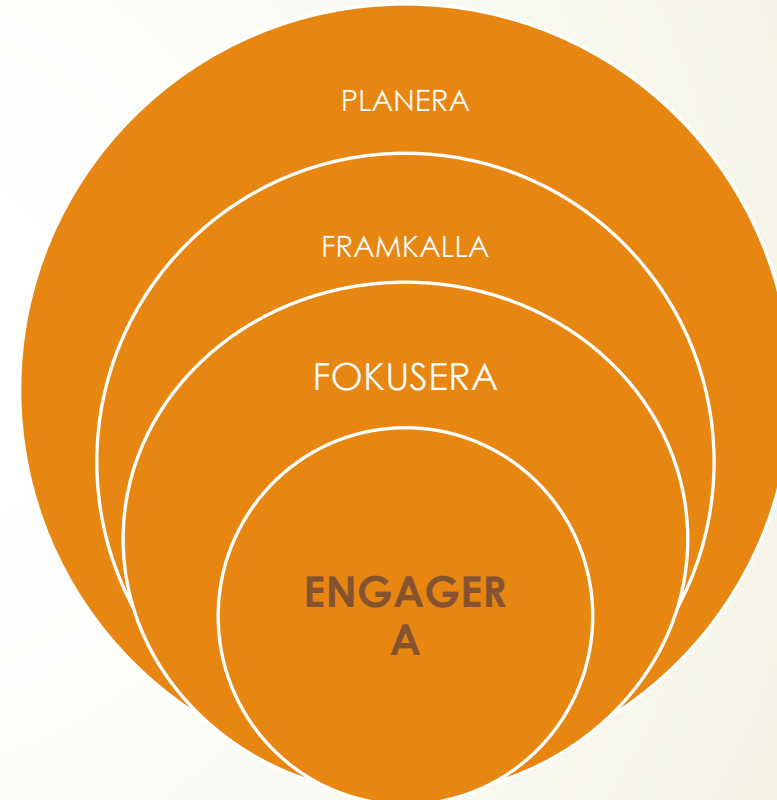
- ▶ Lyssna på samtalet du spelade in där du var "mottagare" och ställ dig frågorna:
- ▶ Vad gör jag redan som är överensstämmande med MI?
- ▶ Vad skulle jag kunna göra för att göra det än mer "MI-lik"?

Fyra fortlöpande processer



Engagemans fasen

- Hur bekväm verkar eleven/gruppen vara i mitt sällskap?
- Förstår jag elevens/gruppens perspektiv och funderingar?
- Hur bekväm känner jag mig i situationen?
- Känns det som ett gott samarbetsklimat, "går vi jämsides"?





Visa nyfikenhet, uppmuntra självständighet och "förändringsprat"

- Be personen föreställa sig ett önskat läge – hur önskar du att det skulle vara?
- DU vet bäst vad du vill och på vilket sätt.....
- BERÄTTA MER FÖR MIG OM...
- Vad skulle vara bra med attplanera saker tillsammans....?
- DU har gjort liknande saker tidigare...vad var det som fick det att fungera..?
- Hur skulle det kännas för dig när ni fått det att bli av...?

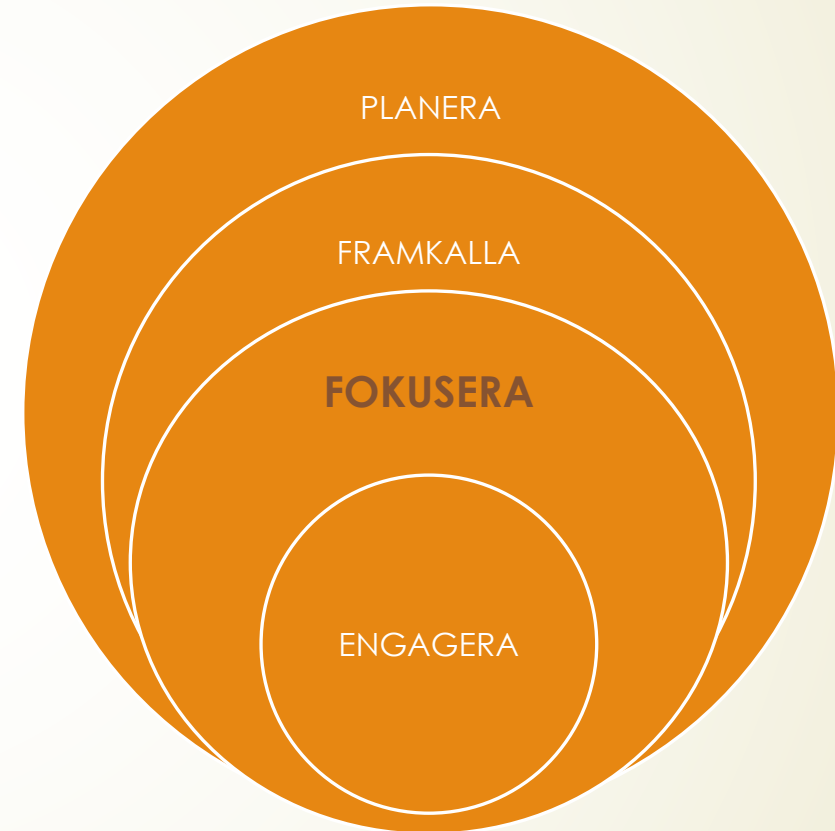
Vad är INTE överensstämmande med MI?

- Fråga många frågor!
- Berätta hur eleven/gruppen ska förbättra sin hälsa!
- Försiktigt varna eleven/gruppen, peka på riskerna med olika val!!
- Berätta för eleven/gruppen vad den borde göra annorlunda!
- Betona varför eleven/gruppen bör göra förändringarna!
- Du skapar en handlingsplan åt eleven/gruppen!
- Du uppmuntrar eleven/gruppen att ta sig an planen!



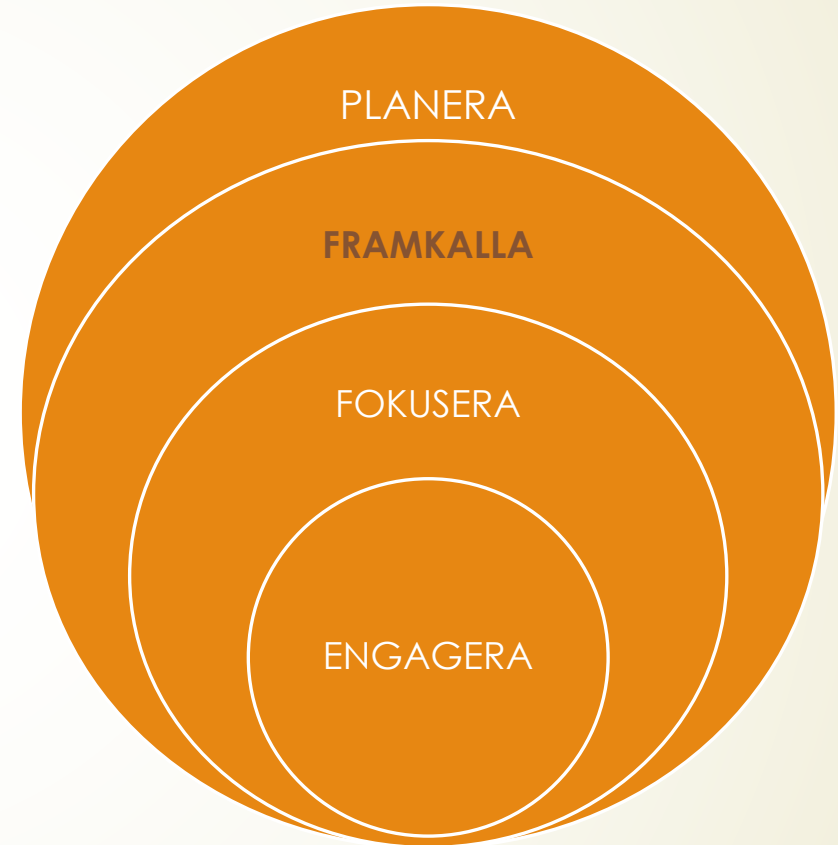
Fokusera fasen

- ▶ Vilka skäl till att ta sig an detta har eleven/gruppen?
- ▶ Känns det som om vi rör oss i samma riktning?
- ▶ Har jag en klar känsla av vart vi är på väg?
- ▶ Förstår jag elevens/gruppens drivkrafter som styr dess val?
- ▶ Känns det som om vi "dansar eller brottas"?



Framkalla fasen

- Vilka vinster ser eleven/gruppen med att ta sig an detta?
- Vilka exempel på förändringsparat hör jag? Skäl, behov, vinster, konkreta idéer?
- Fokuserar jag för fort och för "långt bort"?
- Kan jag hantera min rättningsreflex eller är det jag som argumenterar för vad som ska göras och hur?





En känsla för vad det handlar om - rättningsreflexen

- ▶ Motivational Interviewing co-founder Stephen Rollnick explains the righting reflex in MI.
- 

Att framkalla, förstärka och förstå med hjälp av skalfrågor

➤ Vikten av att göra en förändring

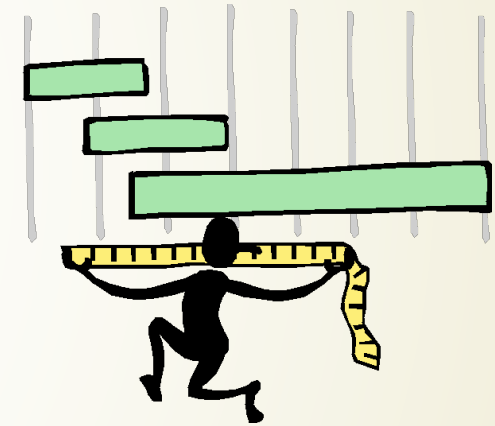
"Hur viktigt är det för dig/er att...komma igång med att göra roliga saker tillsammans.....på en skala 0 till 10, där 0 betyder inte alls viktigt och 10 jätte viktigt?"

➤ Tilltron till den egna förmågan

"Vad tror du/ni om era möjligheter att göra det, att det kommer att gå bra....på en skala 0 till 10 där 0 står för att det går inte alls och 10 att det går hur bra som helst?"

➤ Redo för förändring

"Hur redo känner du/ni dig/er just nu på att göra en starta aktiviteten tillsammans, på en skala 0 till 10.... , där 0 betyder inte alls redo och 10 hur redo som helst?"



Att framkalla, förstärka och förstå med hjälp av skalfrågor

Vikten av att göra en förändring

Hur mycket vill du/ hur viktigt är det för dig att.....?

vill inte

Inte viktig

spelar ingen roll

spelar ingen roll

vill jätte mycket

jätte viktigt



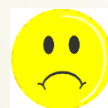
Tilltron till den egna förmågan

Är det lätt eller svårt för dig att göra det?

Hur säker är du på att du kan klara av det om du bestämmer dig?

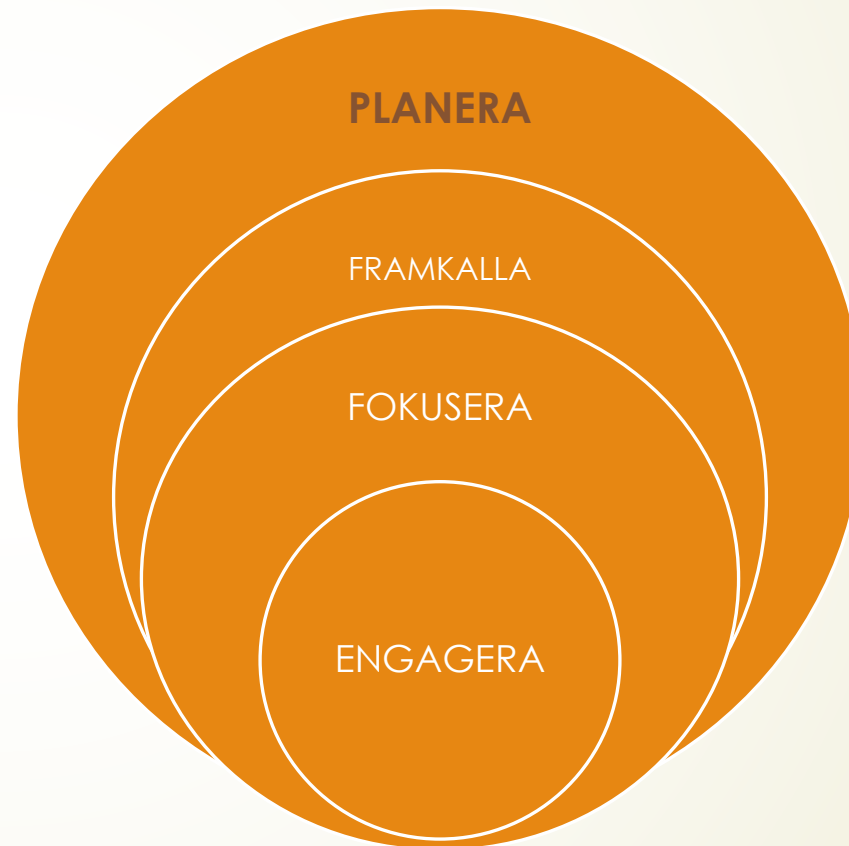
inte alls säker

jätte säker



Planera fasen

- Hör jag eleven/gruppen uttrycka "förändringsprat" - nu börjar vi, vi har bestämt oss, det vill vi göra...?
- Framkallar jag elevens/gruppens egen planering eller formulerar jag den?
- Ber jag om lov för att få ge information eller råd?
- Känns det som att vi har ett bra samarbetsklimat, "går vi jämsides"?
- Vilket skulle kunna vara ett rimligt nästa steg?
- Behåller jag en känsla av tyst nyfikenhet över vilken typ av stöd som skulle bäst fungera för den här personen?



Övning: att erbjuda information i dialog

Rollspel: 3 personer: 1 vägledare, 1 elev, 1 observatör

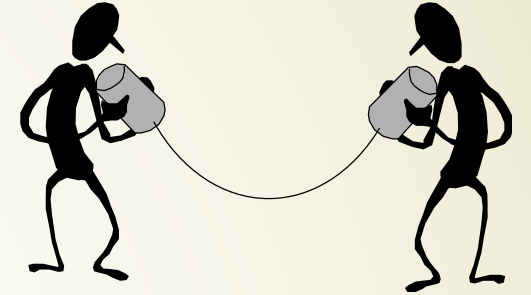
Steg 1: Utforska vad personen/gruppen redan vet...

Steg 2: Erbjud information...är det ok om jag berättar...

Steg 3: Utforska personens/gruppens slutsatser... om du/ni tänker på dig... vad skulle det vi pratat om innebära för dig/er?

Summering

- Reflektera tillsammans efter varje rollspel över i vilken utsträckning de 3 stegen följdes??
- Vad gjorde du bra i rollen som vägledare?





Informera i dialog – en känsla för vad det handlar om....

- ▶ Video, fäktaren får råd.

Förslag på ämnen att informera om i rollspelet:

- ▶ Vad är den förening?
- ▶ Vad gör en styrelse?
- ▶ Vad är ett hälsoråd?
- ▶ Var kommer pengarna ifrån som vi kan använda?
- ▶ Vad kan vi behöva använda pengarna till?
- ▶ Vad menas med hälsoaktiveter?



Planera fasen- vägledning inför en resa

- Erbjud eleven/gruppen vägledning – en skyldighet!?
- Utgångspunkt i vad eleven/gruppen tycker är viktigt!
- Var inte rädd att fråga!
- Planeringen börjar redan vid fokusering, eller?
- Betrakta planen som ett experiment!
- Normalisera att komma igång med nya saker är svårt.
- Bör man fråga om hinder för att undanröja svårigheter, förekomma problem?

Ambivalensutforskning

Enkel beslutsbalans

Bra med det
nya sättet



Dåligt med det
nya sättet



Att undanröja hinder:

Vad behöver du för att ta bort det dåliga?

Vad vill du ha hjälp med?

Vad börjar vi med?

Hur går vi vidare?



Vad kan skapa motstånd och tvivel?

- För många frågor
- Du väljer sida, vad som är att föredra
- Du intar expertrollen
- För tidig fokus på problemlösning/vägval
- Klandra, kritisera och skuldbelägga
- Konfrontation
- Gruppen är inte överens inbördes

Några sätt att bemöta motstånd och tvivel



- Betona personligt val och kontroll
"Det är ni som bestämmer"
- Reflektion - återge budskapet som ett påstående.
"Det är inte så här du vill ha det"
- Byta fokus, gå runt hindren istället för att gå rakt på
"Hur önskar du att det skulle vara?"
- Be om ursäkt!

Övning: Att bemöta motstånd och tvivel

- Jag fattar inte vad du har med det här att göra?
- *Exempel: "Du tycker inte att det hör hit. Berätta, vad tycker du det är viktigt att vi pratar om i dag?"*
- Jag kom hit för att få hjälp med hälsorådet, inte för att prata om hur jag har det hemma!
- Vi har precis skärpt oss och vi har faktiskt planerat flera saker. Nu verkar det som att det inte räcker.
- Gruppen är tyst och sluten, något som du inte mött tidigare. Vad säger du?
- Jag tycker att du ställer stora krav på oss, det är inte roligt längre!
- Menar du att vi har misskött oss?
- Att jag/vi sitter här och pratar med dig känns inte bra, jag känner mig utpekad på något sätt!

Vi har nu gjort så här.....





Uppföljande metodhandledning motiverande samtal

Vi kommer att träffas för att samtal om implementering av samtalsstil inspirerat av motiverande samtal i arbetet med hälsoråd. Återträffen sker i grupper om 5-6 personer.

Inför återträffen vill vi att du genomför ett samtal med någon "elev". Det ska vara ett samtal som handlar om hälsorådsarbete/hälsofrämjande aktiviteter.

I samtalet har du ambitionen att tillämpa "MI-andan". Vill du kan du även lägga till ambition att tillämpa någon/några samtalsfärdigheter, tex öppna frågor, reflektioner, summeringar, bekräftelser och/eller skalfrågor.

Inför att du spelar in samtal med elev behöver du förvissa dig om att elev och dess vårdnadshavare ger sitt godkännande till inspelning, en inspelning som endast du kommer att lyssna på och radera efter uppspelning och reflektion.

Efter inspelning spelar du upp ditt samtal och ställer dig frågorna, skriv ned svaren och ta med dessa till återsamlingen:

- Vad är jag speciellt nöjd med?
- Vilket skulle ett första steg kunna vara för att göra det än mer "MI-lik"?
- Vad skulle vinsterna vara med att fortsätta min "MI-resa" och hur skulle det kunna gå till?

Glädjen i att få medverka i positiva och hälsosamma
förändringsprocesser!





MiNord
Motiverande
Samtal

Carina Karlsson

Member of MINT

citroncarina@gmail.com

Mobil +46738131688

Tack för mig!