



# Motiverande samtal Motivational interviewing MI

En introduktion



# Under dagen

- ▶ Skriv gärna meddelande i chatten vid frågor
  - ▶ Vi har stängt av era mikrofoner och kameror
- 



# Övning

- ▶ Tänk på ett bekymmer som du har eller har haft. Du behöver inte berätta om det.
- ▶ Om du skulle berätta om ditt bekymmer för någon, vilka egenskaper vill du att den personen ska ha?
- ▶ Vad vill du inte att den personen ska göra?



# Det som brukar komma upp är

## Önskvärt

- Lyssna aktivt
- Empati
- Vara intresserade
- Respektera den som pratar
- Låt mig tala till punkt
- Inte döma

## Icke-önskvärt

- Komma med oombedda råd
- Ta sig själv som exempel
- Avbryta
- Förminska



# Ni gör redan mycket av det bra!

*"Kan man överhuvudtaget övertyga en annan människa om något annat än vad de tror på?  
Argumenten räcker liksom aldrig till."*

*-Laleh*



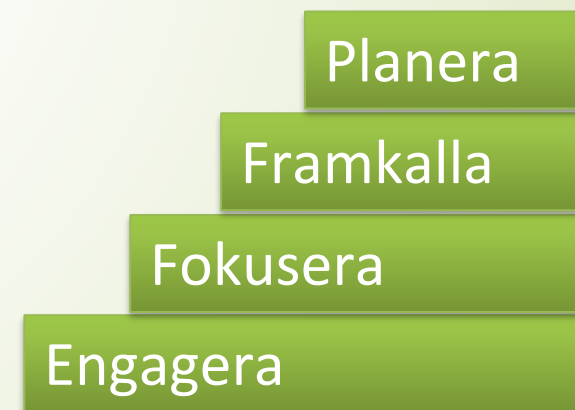
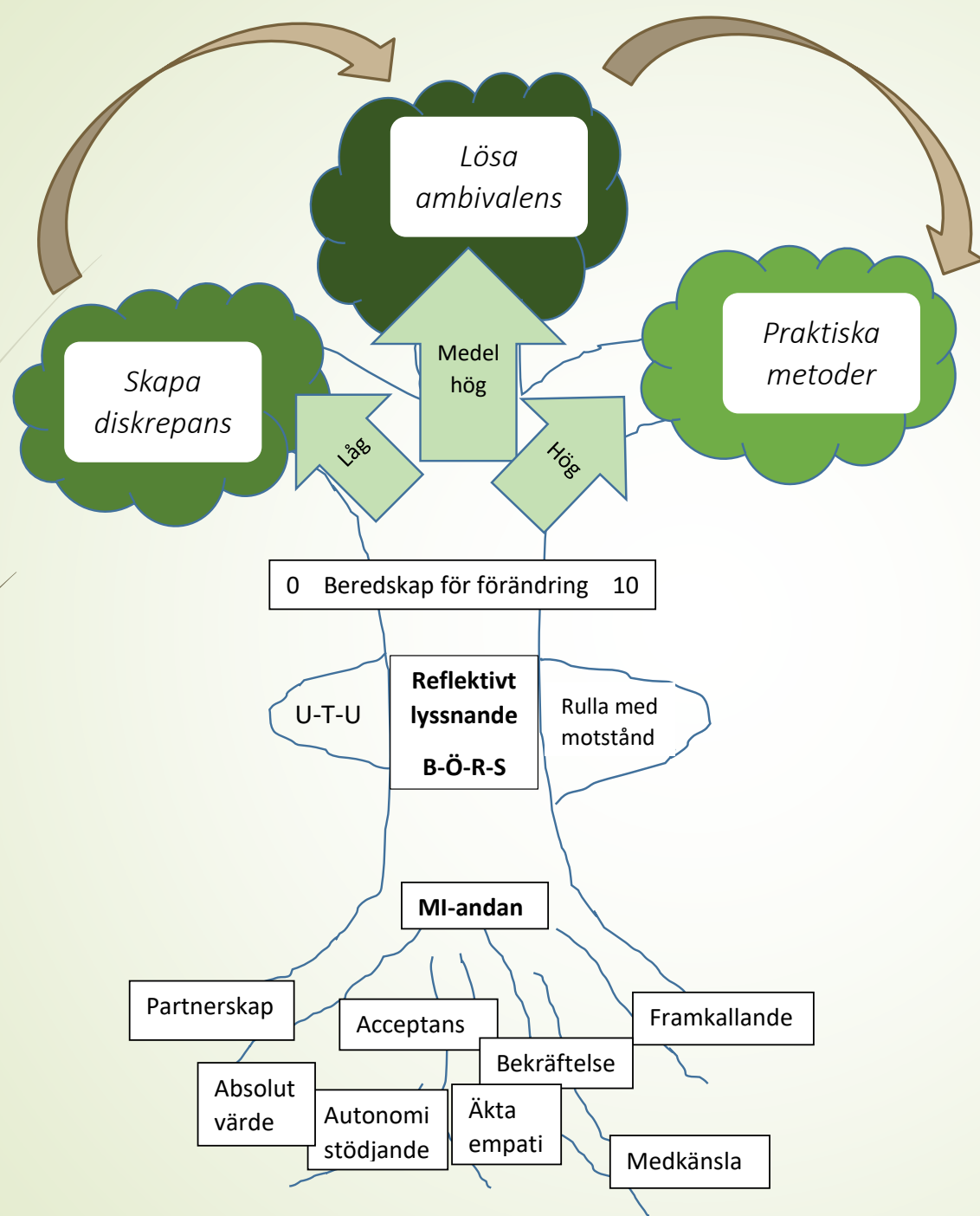


# MI

- Evidensbaserad samtalsmetod vars syfte är att höja patientens egen motivation mot en beteendeförändring.
- Man utgår från patientens egna tankar, uppfattningar och upplevelser och hämtar därur information som ska forma en förändring

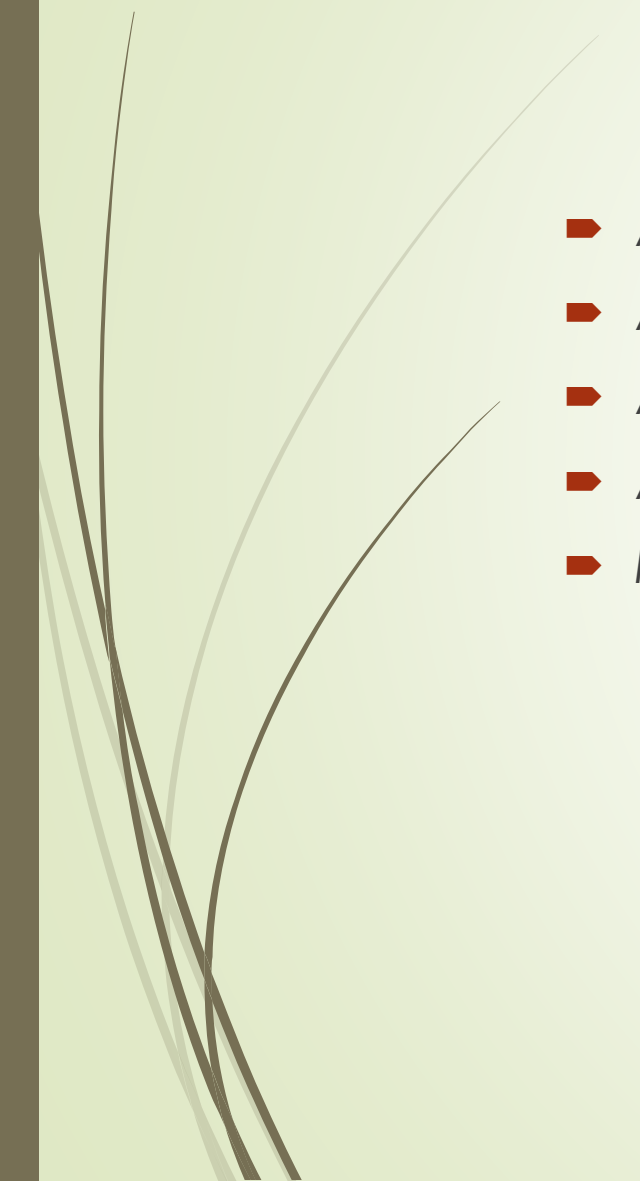
*"MI is a way of being with someone"*

*(Bill Miller)*





# ”MI-andan”

- Att lyssna aktivt
  - Att skapa ett tillåtande klimat
  - Att bekräfta
  - Att lyssna efter patientens egna skäl till förändring – *Laleh!*
  - *Nyfikenheten! Aaaaah!*
- 





# Möta personen där den är

- MI kan liknas vid att gå jämsides med personen under dennes väg mot förändring. Till skillnad från att gå före och dra personen framåt.
- Innebär aktivt lyssnande och försöka förstå var personen befinner sig för att möta på rätt sätt

[Inside Out Sadness comforts Bing Bong - YouTube](#)



Vi har sällan hela bilden...

Film: <https://www.youtube.com/watch?v=aycjKFzjMQ>

Kalmar

# Två sätt att beskriva en person

Sara, 55år, diabetes typ 2

- ▶ Röker sedan tonåren, motionerar inte. Överviktig.
- ▶ HbA1c i stigande, vill inte ta injektioner.

Sara, 55år, diabetes typ 2

- ▶ Minskat från 2 till 1 pkt cigaretter per dag. Cyklar till jobbet varje dag, tidigare sprungit 4 maraton, senast för 10 år sedan.
- ▶ Väger nu 85kg, tidigare 95kg. Har svår sprutfobi, men är öppen för terapi. Har till följd av Covid-19 jobbat hemifrån och därför inte rört sig, småtitit mer.



# Patienten som jämbördig

- ▶ Två experter som möts
- ▶ Patientens bild är det som är "rätt"
- ▶ Att bolla sitt dilemma med sig själv
  
- ▶ Forskning visar att det som är kontraproduktivt är att:
  - ▶ Varna och konfrontera
  - ▶ Ge råd utan tillstånd
  - ▶ Utforska det som håller patienten kvar i sin aktuella situation



Rollspiel



*"När vi lyssnar talar de och när de talar upptäcker de"*

*(Suzanne Murphy)*





# Öppna frågor driver samtalet framåt

- ▶ Men alla öppna frågor är inte MI
- ▶ <https://www.youtube.com/watch?v=A7G3xTI92QU>



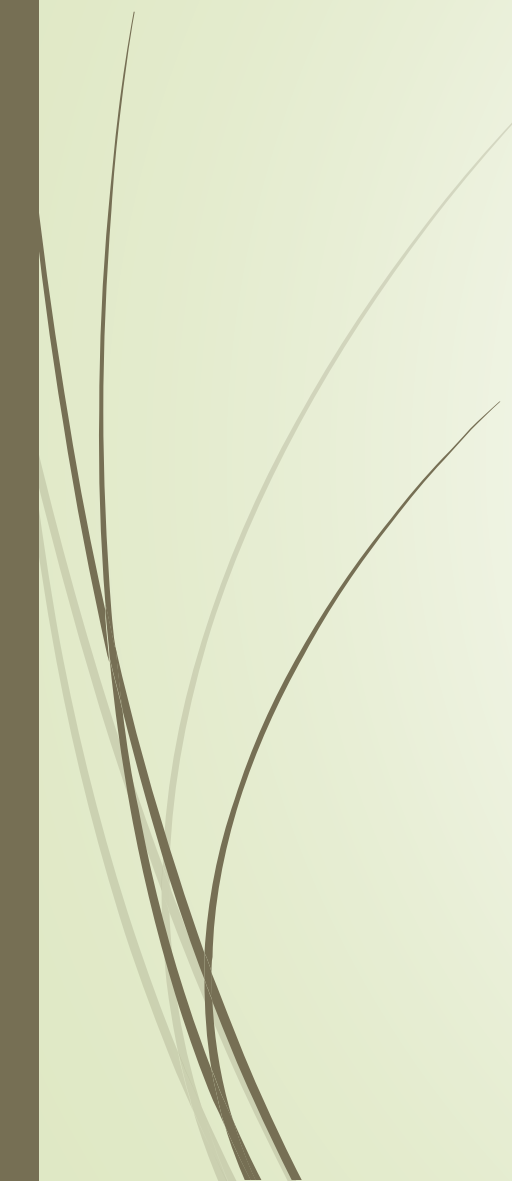
# Kommunikation

B - Bekräftelser

Ö - Öppna frågor

R - Reflektioner

S - Sammanfattningar







# Bekräftelser

- Är uttalanden som uttrycker uppskattning och förståelse
- Tillskriva någon positiva egenskaper som hör till hela personen
- Kan hjälpa personen se sina styrkor
- Även viktigt vid bemötande av motstånd

"Jag hör att du är bekymrad och att du är väldigt engagerad och pliktrogen när det gäller ditt jobb! Tyvärr finns det inte så mycket vi kan göra vid förkylningar mer än att vila och låta kroppen jobba med viruset."



# Öppna frågor

- Fråga som inte kan besvaras med ja eller nej
- Hjälper oss att förstå patientens upplevelser och perspektiv

"Berätta...."

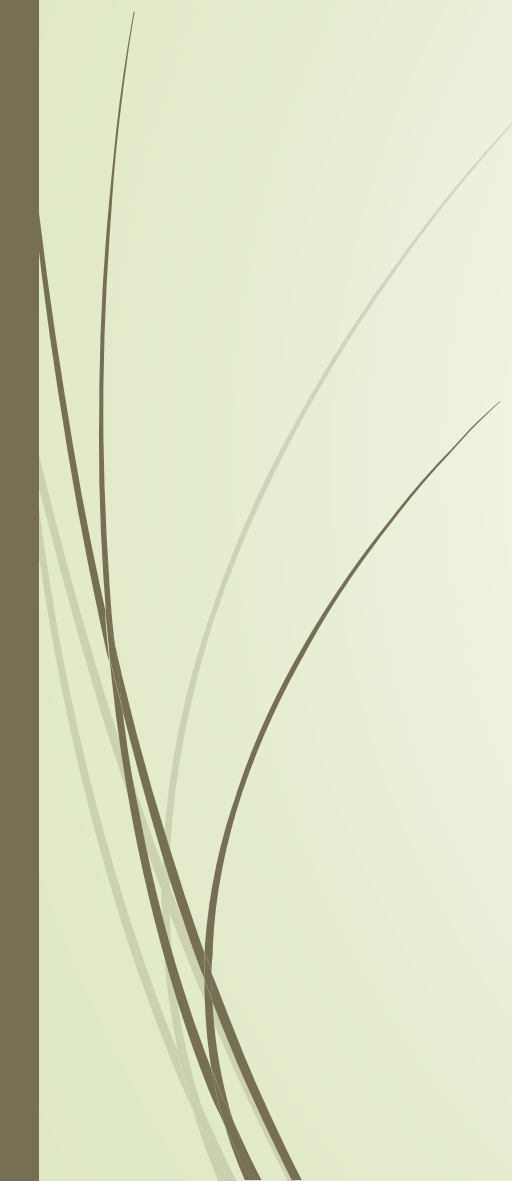
"Hur ser du på det här med...."

"Vad är det..."

"Hur kommer det sig...?"

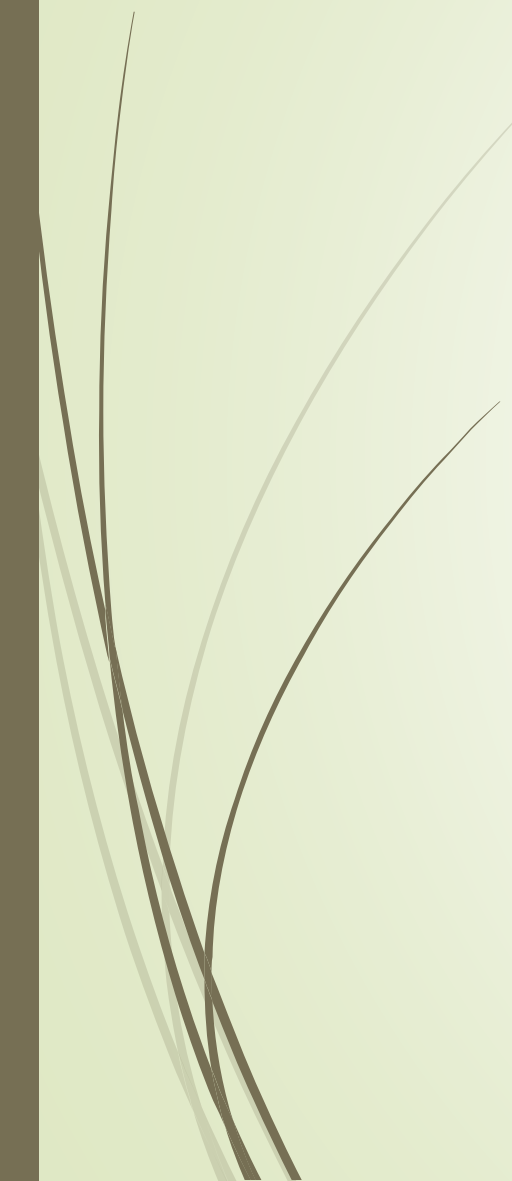


# Reflektioner

- En reflektion är ett påstående
  - En reflektion är inte en fråga.
  - En reflektion fodrar inget svar.
  
  - En reflektion är som en bekräftelse på att rådgivaren lyssnar.
- 

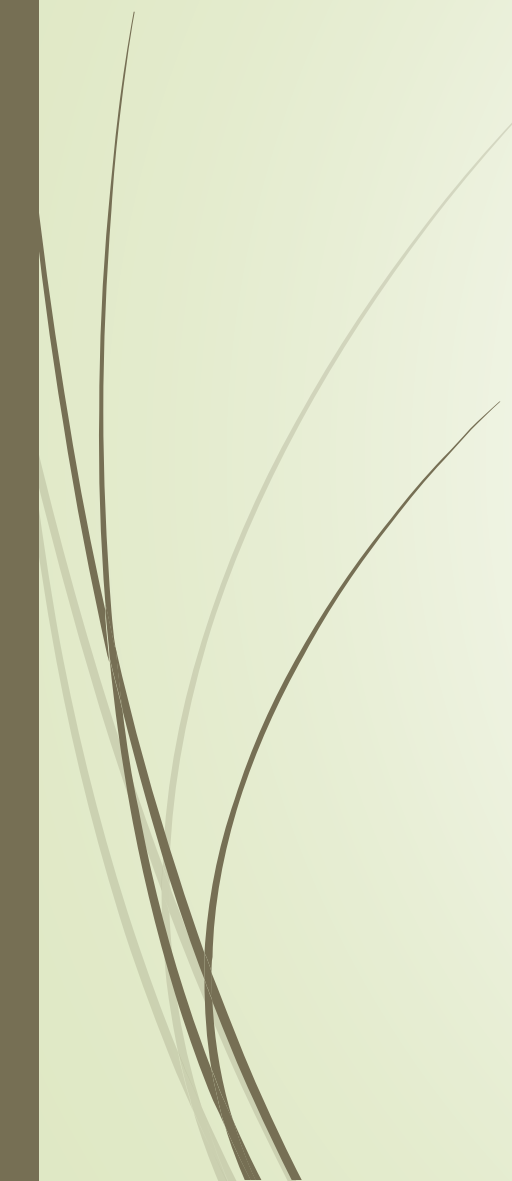


# Reflektioner

- Komplex reflektion
    - Tillför mer än det sagda
    - Hypotes
    - Underliggande känsla
- 

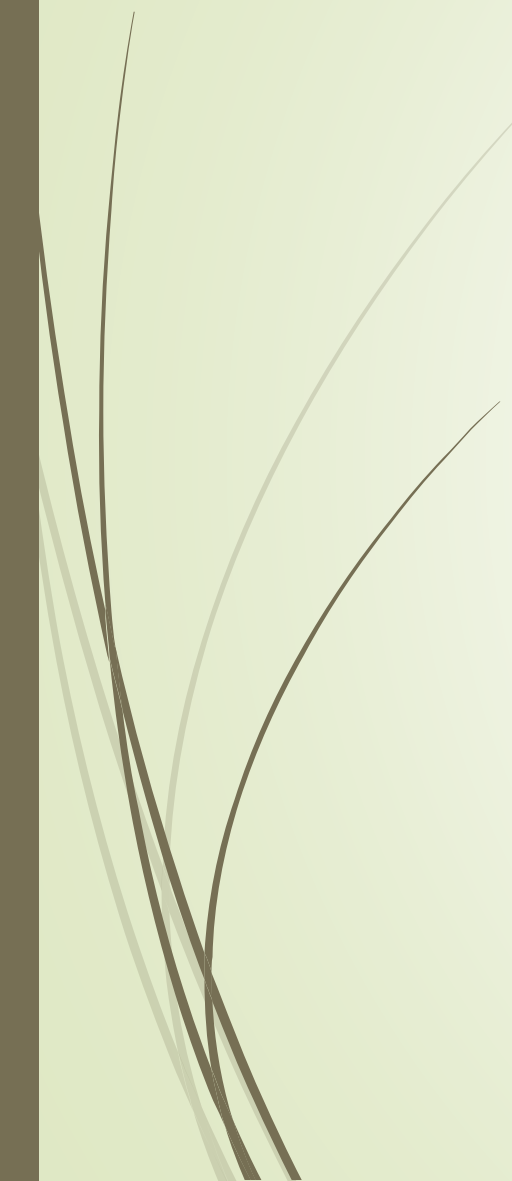


# Sammanfattningar

- Sammanfatta förändringsinriktade påståenden
  - Man åstadkommer en överblick över ett område
- 



# Sammanfattningar

- Avbryta på ett respektfullt sätt
  - Byta tema
  - Ta upp ett tidigare tema
  - Få en överblick
  - Stanna upp, ge paus för eftertanke
  - Skapa plattform för nästa steg
- 



# Kommunikation

## B - Bekräftelser

- Positiva egenskaper, styrkor

## Ö - Öppna frågor

- Vad? Hur? Berätta...

## R - Reflektioner

- Spegla tillbaka det personen sagt.
- Enkla/Komplexa (med tolkning)/Dubbelvändiga

## S - Sammanfattningar

BE OM LOV





# U-E-U

*[OBS: Be om lov att informera!]*

- U - **utforska** vad patienten redan vet
- E - **erbjud** mer (anpassad) information
- U - **utforska** vad patienten tar med sig

*Om jag vill lyckas med att föra en människa mot ett bestämt mål måste jag först finna henne är hon är och börja just där.*

*Den som inte kan det lurar sig själv när hon tror att hon kan hjälpa andra.*

*För att hjälpa någon måste jag visserligen förstå mer än hon gör men först och främst förstå det hon förstår.*

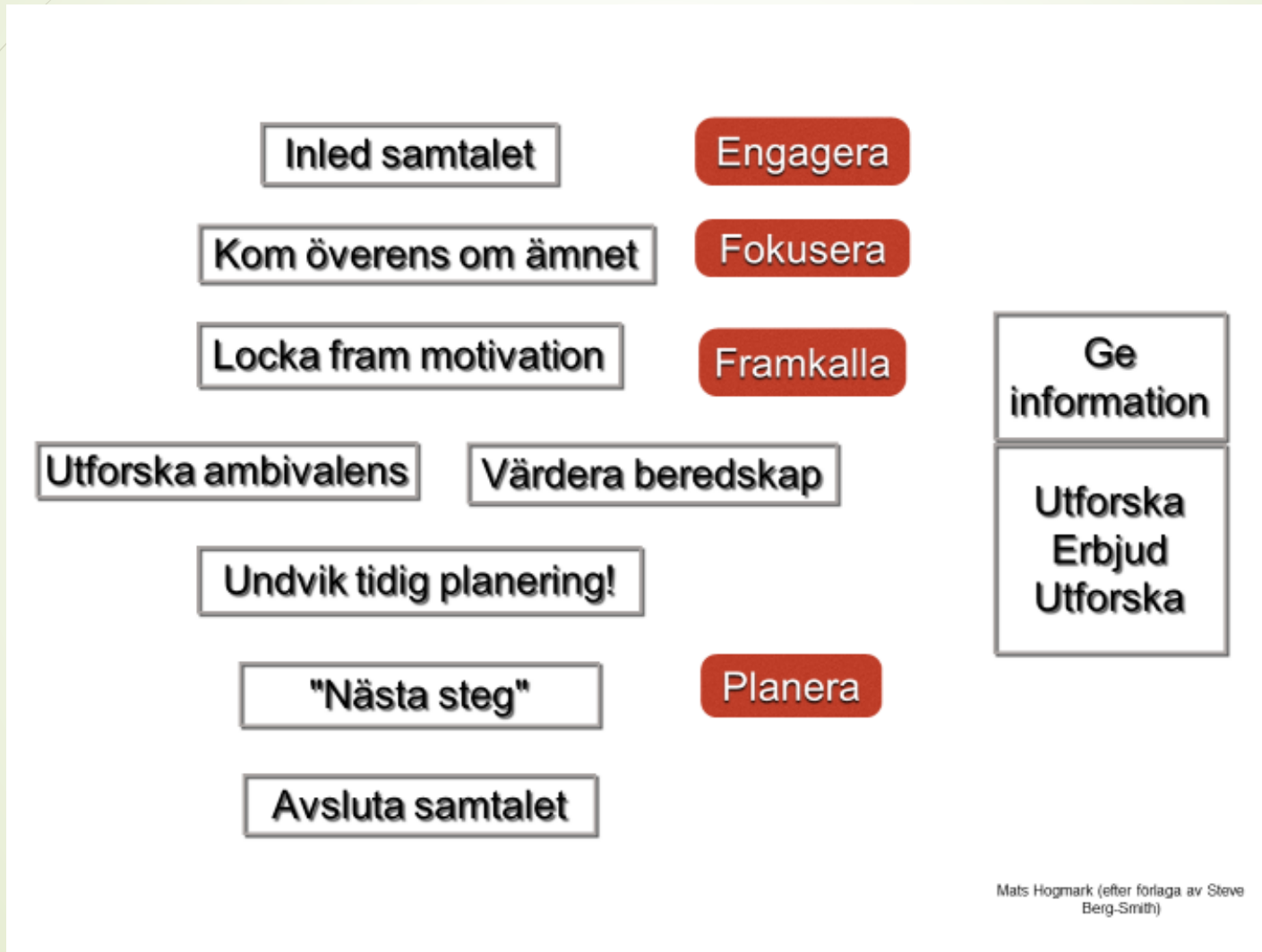
*Om jag inte kan det så hjälper det inte att jag kan och vet mera.*

*Sören Kierkegaard*



*"Information är inte given förrän den  
också är mottagen."*

# Ett MI-samtal, exempel





# Mitt bästa verktyg

1. Svårt att svälja
2. Smärta i bröstkorgen, särskilt i vänstra korgen. Halsbränna
3. Värk i höger arm och ben
4. Det är svårt att sova - Det är svårt att koppla bort alla jobbiga tankar. Det liknar en filmrulle. Det rullar hela tiden.
5. Dåligt minne! Yrsel, kraftlös och nedstämd.
6. Skakar väldigt, lättirriterad och arg. (Min pappa hade Parkinson)
7. Klåda – kliar i baken, brinnande fötter.
8. Halkade – ont i svanskotan.
9. Ska jag fortsätta med B12
10. Jag vill röntga mig.

*K. Svenberg  
Läkartidningen 2003*



# Hitta fokus

Vad skall vi tala om  
- och i vilken ordning?

# MENY-AGENDA

Röntgen

Klåda

Svälja

B-vitamin

Värk

Sömnbesvär

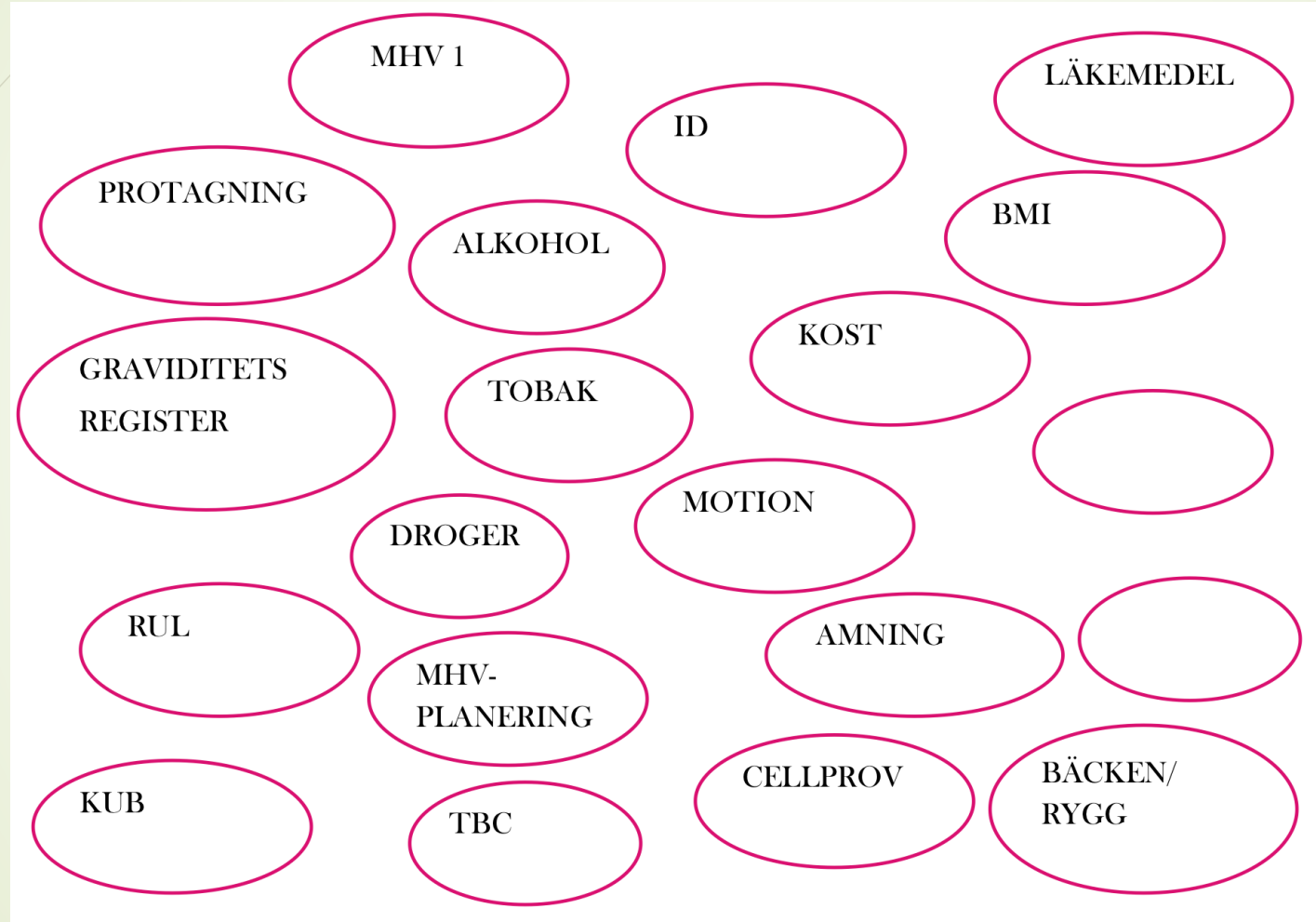
Bröstkorgen

Minne

Skakningar

Svanskotan

# Meny - agenda



*Maria Renström, bmsk Falun*



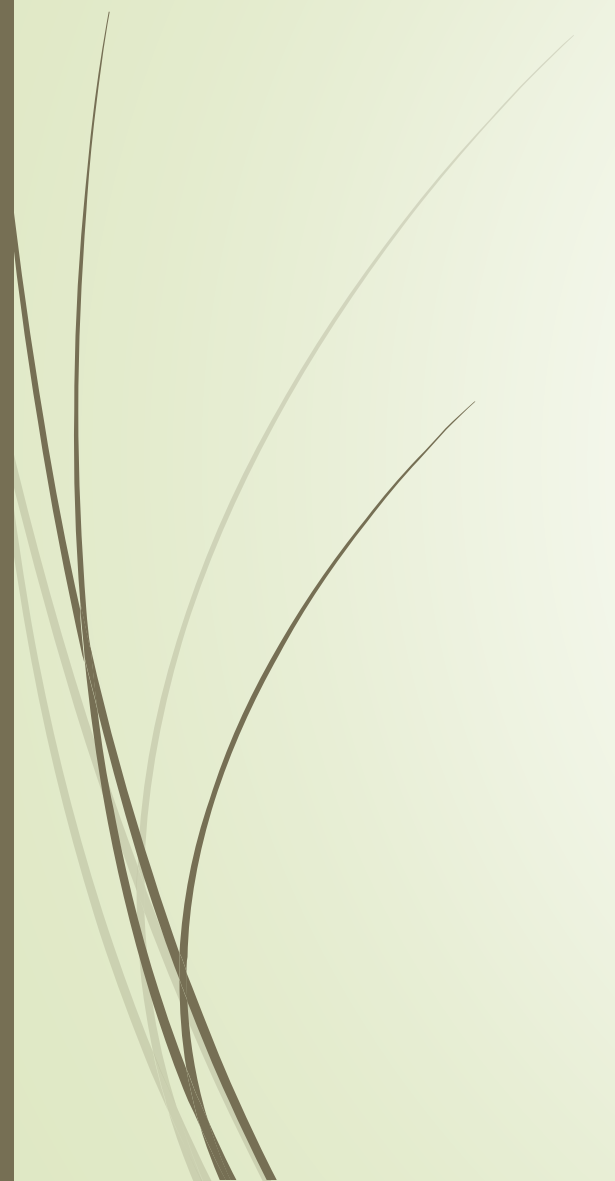
# Film

► Snusande mamman

► <http://videoservert.folkhalsomyndigheten.se/den-snusande-mamman/>



*"ATT DANSÄ HELLRE ÄN BROTTAS"*



# När vi stöter på motstånd

<https://www.youtube.com/watch?v=-4EDhdAhrOg>

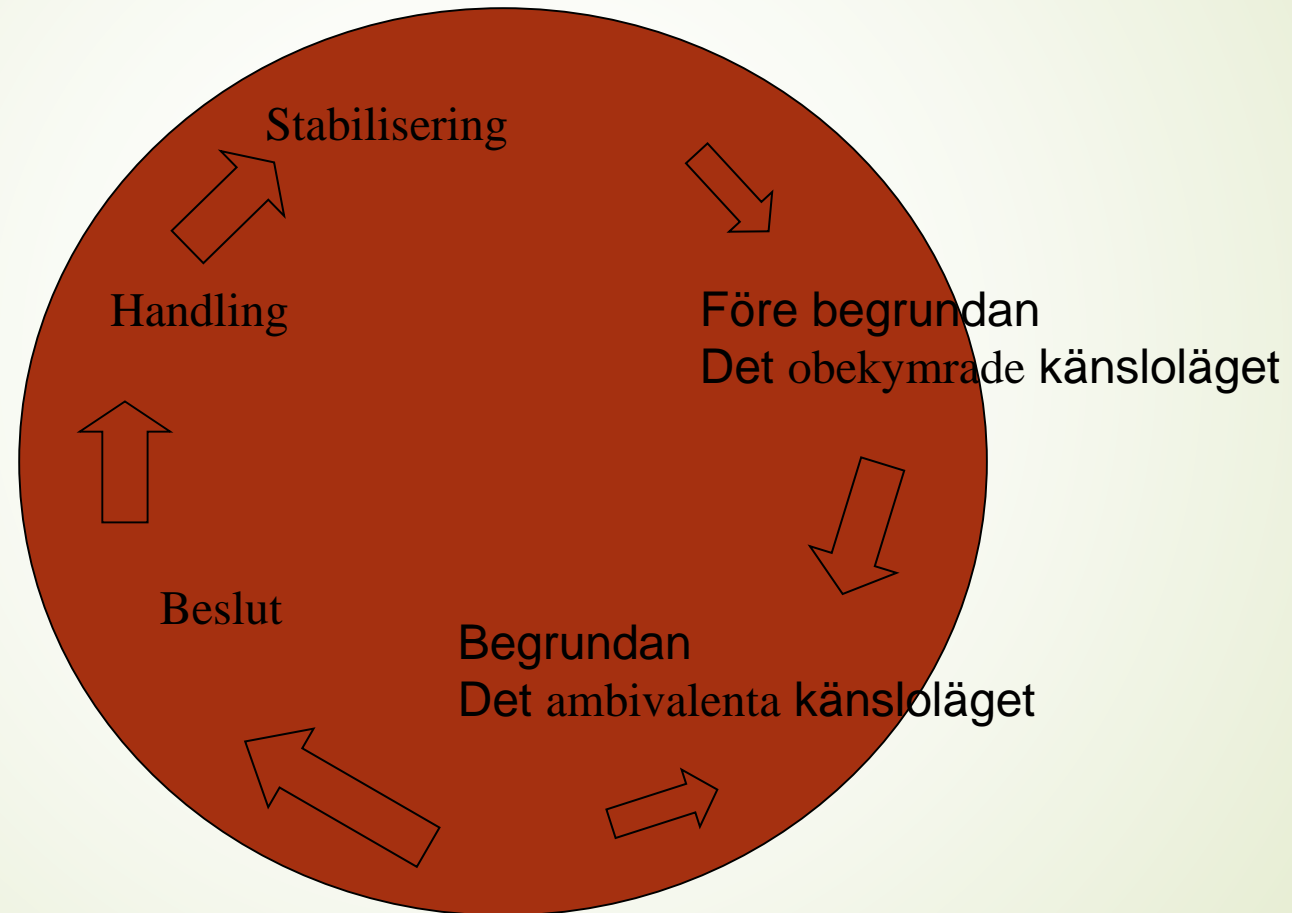


# Korrektionsreflexen

- Rådgivarens behov av att korrigera när han/hon hör saker som är "fel"
- Det finns ett underliggande behov hos hjälparen att "rätta till"
- Man säger saker som innebär att patientens synpunkter, vilja, upplevelser är fel och vill att patienten ska överta ens egen uppfattning

# Förändringshjulet

Prochaska – Di Clemente





# Förändringsprat - Motstånd



## Förändringsprat

- Patienten rör sig mot förändring
- Svara med pådrivande reflektioner

➤ *Jag vet att jag skulle behöva sluta röka*

➤ *Du vet att det skulle vara bra för dig*



## Motstånd

- Patienten rör sig från förändring, dissonans
- Svara med stabiliserande reflektioner

➤ *Jag fattar inte varför folk alltid drar upp det här med rökningen! Jag vill bara ha hjälp med min mage!*

➤ *Du vill att vi fokuserar på magen.*



# Förebygg motstånd vid motivationsamtal

- Respekt för autonomi
- Be om lov
- Ha inte för stor brådska i förändringsstadierna
- Undvik korrektionsreflexen



# Sammanfattning

- Känn inte att du behöver lösa problemet
- Att försöka lösa problemet kan vara kontraproduktivt. Argumentationen tenderar att öka motståndet
- Fokusera på att få ned motståndet genom att bekräfta känslan



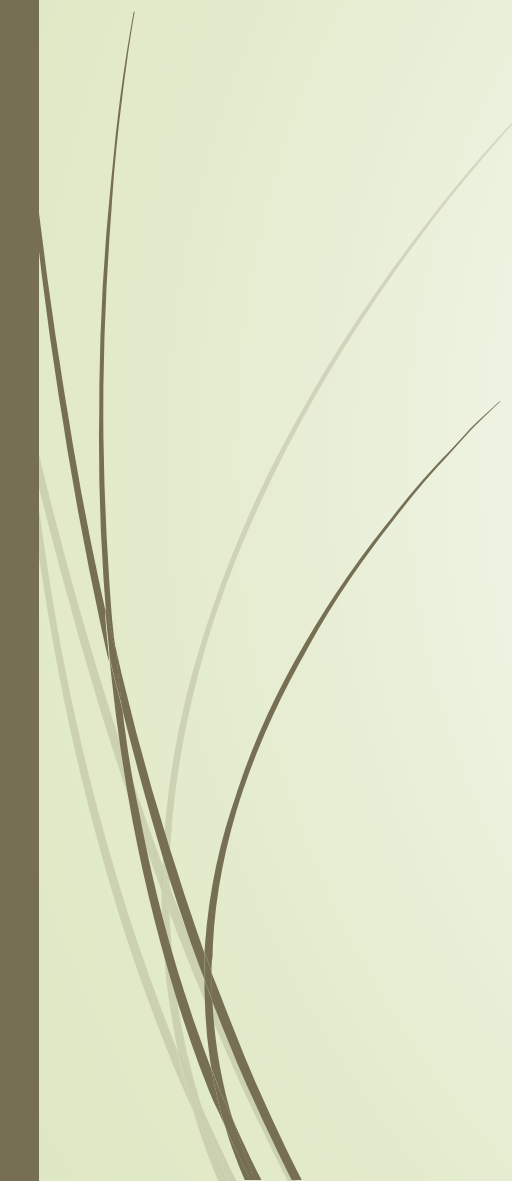
# Ambivalens





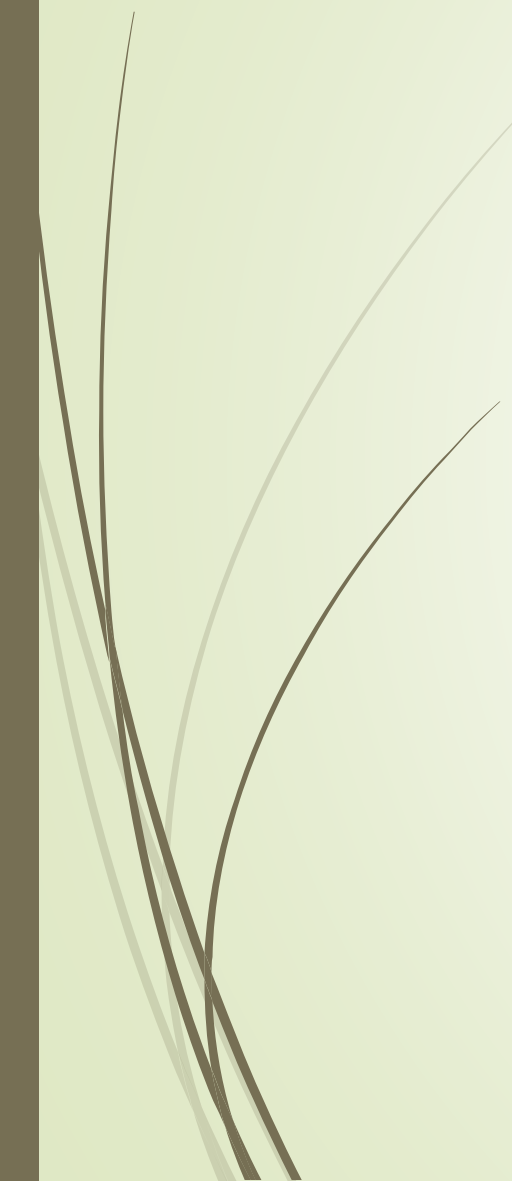


# Ambivalens

- Man är osäker om en förändring är nödvändig, om man kommer att lyckas, om det är värt besväret, om förändring innebär att man kommer att förlora något.
  - Man kan fastna ganska länge i ambivalensen
  - Hjälp patienten framåt genom att driva på förändringspratet
  - Sammanfatta, men lägg det "drivande" sist
- 



# Tre viktiga aspekter av motivation

- VILL – vilja/viktighet
  - KAN - tilltro till min förmåga
  - REDO – beredd/prioriterar
- 



# Skalfrågor

(viktigt, tilltro till egen förmåga)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
Inte alls viktigt Mycket viktigt

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
Ingen tilltro Mycket stor tilltro



# Skalfrågor



- ▶ "Hur viktigt är det för dig att göra den här förändringen på en skala mellan 0-10, där 0 är helt oviktigt och 10 är extremt viktigt?"
- ▶ "Hur säker är du på att du skulle klara att genomföra den här förändringen på en skala mellan 0-10, där 0 är....?"
- ▶ "Hur beredd är du just nu att göra den här förändringen på en skala mellan 0-10, där 0 är...?"

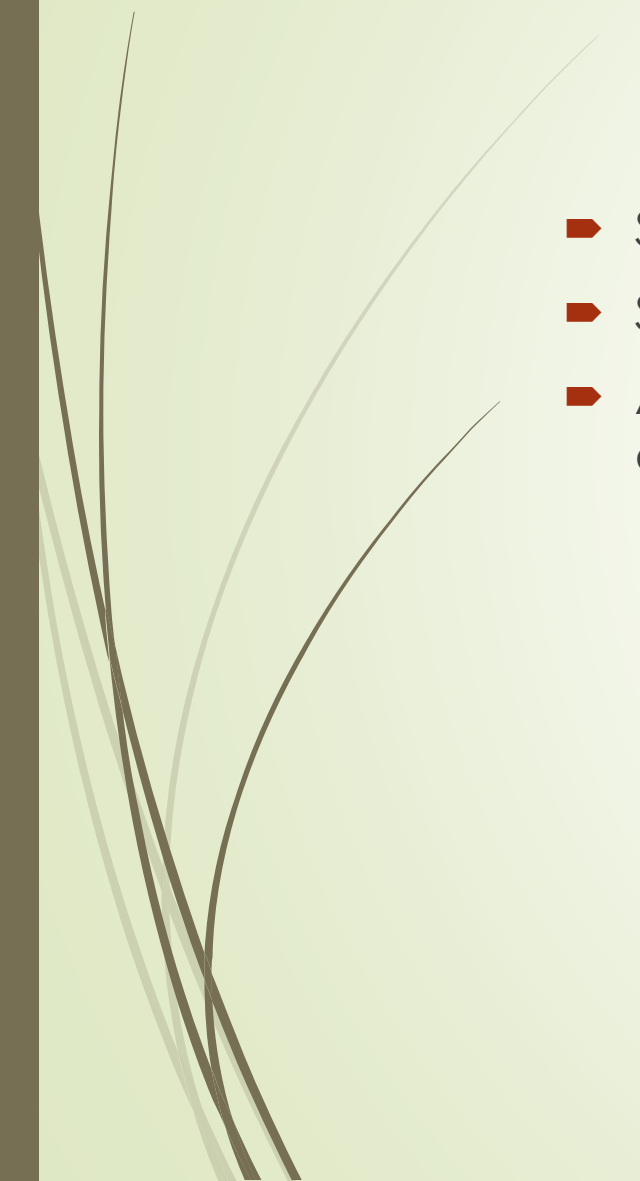


# Diskrepanans





# DISKREPANS

- Skillnaden mellan hur vi har det och hur vi skulle vilja ha det.
  - Synliggör hur aktuellt beteende stämmer med viktiga livsvärden.
  - Använd öppna frågor, reflektioner, sammanfattningar för att tydliggöra diskrepansen.
- 



# Diskrepansframkallande frågor

- **Se framåt**  
Om du inte gör någon förändring utan fortsätter som du gjort hittills, hur tror du då ditt liv ser ut om 5 år?
- **Utforska värderingar och mål**  
Vad är det som betyder mest för dig i ditt liv?  
Hur passar ditt nuvarande liv ihop med det liv du skulle vilja ha?



# Värderingar - values

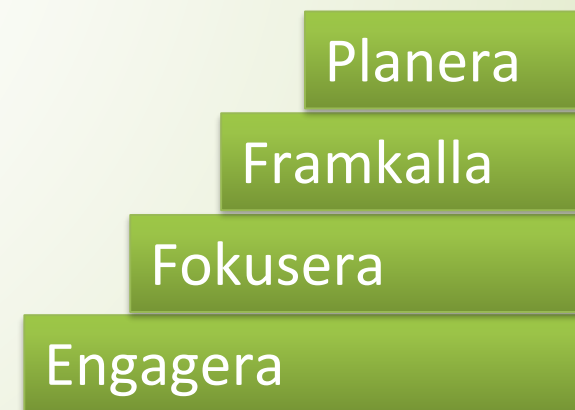
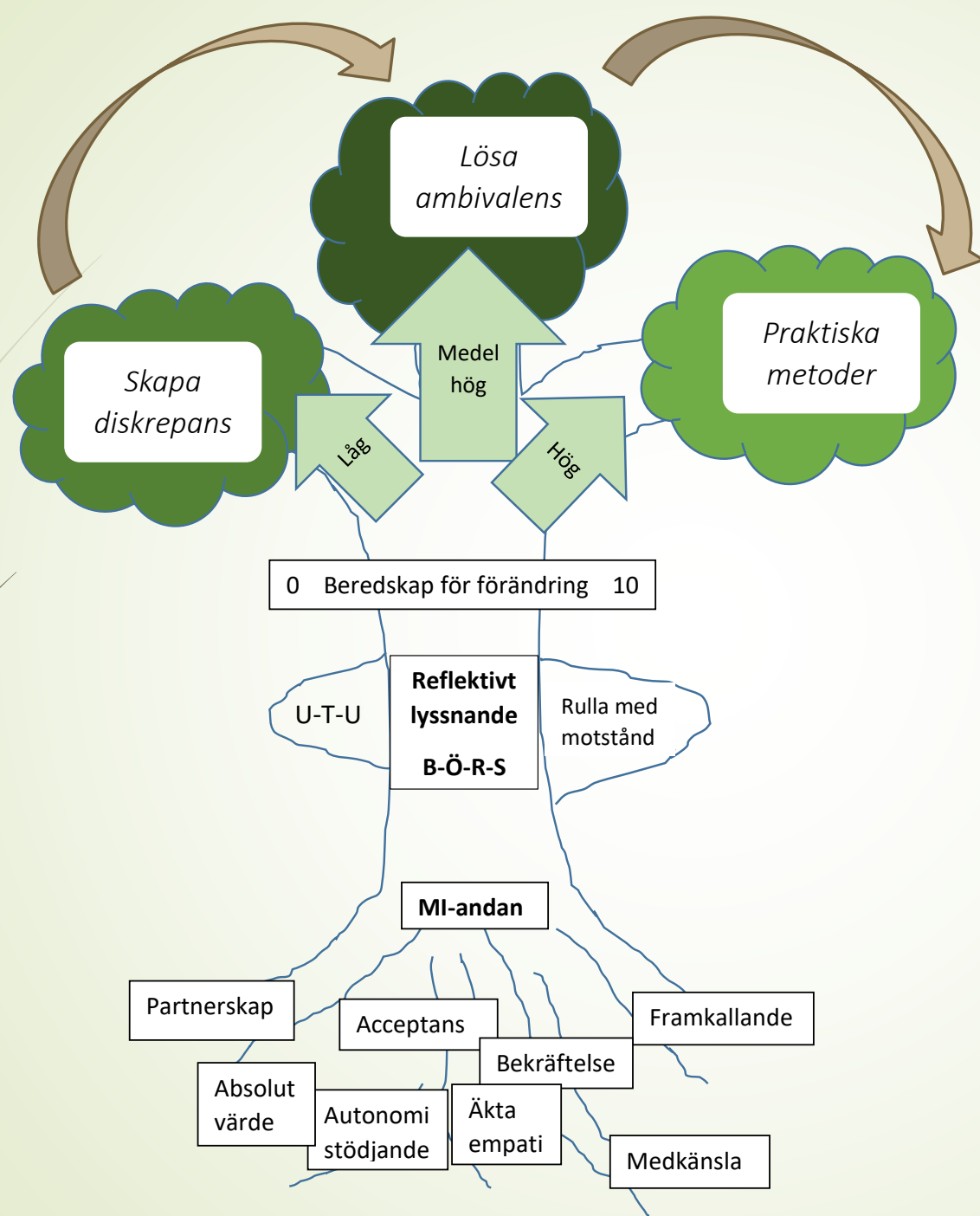
- ▶ Values är överordnade moraliska/etiska prioriteringar. "egentliga – jag" antas vara underliggande drivkraft för val av beteende
- ▶ När values kopplas direkt till beteende, uppstår diskrepans (centralt i klassisk MI)
- ▶ Utforskning av värden är en god utgångspunkt för ett metaperspektivtänkande (det betyder att se sig själv både inifrån och utifrån)





# Värderingar fortsättning

- Vad är viktigt för dig?
  - Vilka egenskaper av dig själv vill du vara nöjd med när du sitter i gungstolen och ser tillbaka på ditt liv?
- 





# Sammanfattning

- ▶ Det här är en smak av MI
- ▶ Fundera på om du kan testa något i din vardag
  - ▶ Information i dialog
  - ▶ Sitta på händerna
  - ▶ Sammanfatta
  - ▶ Motstånd
  - ▶ Förändringsprat
- ▶ Även om man inte håller motiverande samtal kan man vara i MI-andan
- ▶ MI + metod
- ▶ Grundkurs till hösten den 11/11, 18/11 och 9/12. Anmäl till [jenny.tornqvist@regiondalarna.se](mailto:jenny.tornqvist@regiondalarna.se)



*"MI är som en varm kram med ett  
p-värde på mindre än 0,05"*

(Peter Rives)

