

Vad är MI?

MI står för Motivational Interviewing och översätts till Motiverande samtal på svenska. MI är en evidensbaserad samtalsmetod vars syfte är att höja klientens egen motivation mot en beteendeförändring.

Definition: MI är en personcentrerad, målinriktad rådgivningsmetod för att lösa ambivalens och stimulera till positiv förändring genom att locka fram och stärka personens egen motivation att förändras.

MI-ANDAN

MI-andan är den grundpelare som samtalet vilar på för att skapa en miljö där förändringsarbete har de bästa förutsättningarna för att kunna gro. MI-andan innefattar olika delar:

Partnerskap: Samtalet bygger på ett samarbete mellan klienten och behandlaren. Klienten är expert på sig själv och behandlaren är kunnig inom ämnet som diskuteras. Behandlaren behöver försöka sätta sig in i klientens perspektiv för att tillsammans kunna hitta vägar mot förändring.

Acceptans: Tron på människans *absoluta värde*.

Äkta empati: Behandlaren önskar att se saken ur klientens perspektiv.

Respekt för autonomi: Det är klienten som själv som bestämmer vilka steg som hen tar.

Bekräftelse: Lyfta fram det friska och fungerande och klientens styrkor.

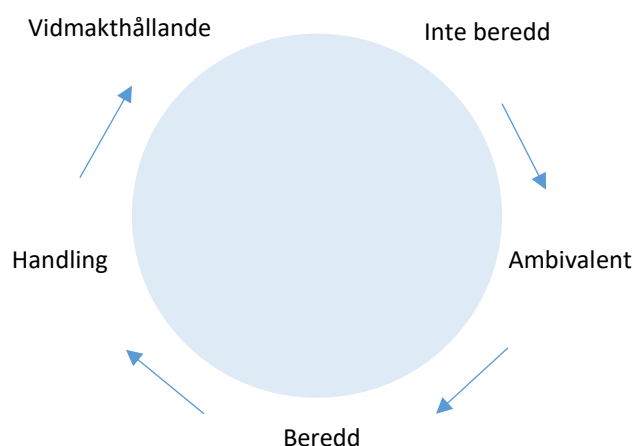
Medkänsla: Att aktivt verka för klientens bästa och prioritera klientens behov.

Framkallande: Fokus på framkalla istället för att förmedla. Behandlaren uppgift är att locka fram och förstärka klientens egna tankar, önskemål och idéer om förändring.

FÖRÄNDRINGSPROCESSEN:

En vanlig modell för att beskriva en människas väg mot förändring är genom James Prochaska och Carlo di Clementes förändringshjul. Modellen bygger på olika stadier som klienten rör sig mellan på vägen mot förändring. Många gånger rör sig klienten fram och tillbaka mellan olika stadier.

Som behandlare blir det viktigt att försöka se var i processen som klienten befinner sig, för att kunna möta klienten på rätt nivå. Om behandlaren går för fort fram, finns risk för att klienten svarar med motstånd.



KOMMUNIKATIONSFÄRDIGHETER:

BÖRS: B = Bekräftelser, Ö = Öppna frågor, R = Reflektioner, S = Sammanfattningar

Bekräftelser: Att göra uttalanden som uttrycker uppskattning och förståelse. Tillskriva någon positiva egenskaper som hör till hela personen. Lyfta styrkor.

Öppna frågor: Fråga som inte kan besvaras med ja eller nej. En öppen fråga öppnar upp för att klienten berättar mer om sin situation. Det hjälper behandlaren att förstå klientens upplevelser och perspektiv.

Reflektion: Spegling. Ett påstående, inte en fråga och fodrar således inget svar. Är som en bekräftelse på att rådgivaren lyssnar.

Enkel reflektion: Identiskt eller nästan identisk. Upprepning av ord eller omformulering.

Komplex reflektion: Tillför mer än det sagda. Hypotes. Underliggande känsla.

Stabiliserande reflektion: Skapa en bekräftande atmosfär. Lugna ned vid motstånd.

Pådrivande reflektioner: När man önskar skapa nya öppningar, obalans, nya perspektiv.

dubbelsidig reflektion: Reflektion av ambivalens. Byter ut ordet "men" till ord som: samtidigt som, på samma gång som, och. Lägg gärna det pådrivande på slutet.

Sammanfattning: Uppprepningar av de väsentliga som sagts sekvensen innan. Man åstadkommer en överblick över ett område. Genom att sammanfatta förändringsinriktade uttalanden, får klienten möjlighet att åter höra sina egna skäl till förändring. Detta kan liknas vid att "plocka blommor" och sedan överlämna det hela till klienten i form av en "bukett".

MI-melodin: Öppen fråga – Reflektion – reflektion – reflektion- sammanfattning- öppen fråga – reflektion – reflektion.....

Förändringsprat: Klienten rör sig mot förändring. Svara med pådrivande reflektioner.

Motstånd: Klienten rör sig från förändring. Svara med stabiliserande reflektioner.

U – E – U/Utforska Erbjud Utforska:

Ett sätt att ge information enligt MI.

- Steg 1 - Be om lov att ta upp frågan
- Steg 2 - **Utforska**, d.v.s. ta reda på vad klienten vet ("*vad känner du till om...?*")
- Steg 3 - **Erbjud** information på ett neutralt och sakligt sätt ("*är det OK att jag berättar..?*")
- Steg 4 - **Utforska igen** hur klienten tagit till sig informationen ("*vad tänker du om detta...?*")

AMBIVALENSUTFORSKNING:

Att utforska för- och nackdelar med ett beteende, en beteendeförändring. Var noga med att definiera vilket beteende, vilken beteendeförändring som det handlar om. Låt klienten formulera sina egna argument. Reflektera övervägande på förändringsprat så länge klienten rör sig i riktning mot förändringen.

MOTSTÅND:

Motstånd kan handla om beteendeförändringen i sig eller vara ett tecken på att samspelet mellan klient och behandlare inte fungerar. Motstånd brukar delas upp i:

Status quo prat (Sustain talk) = motståndet handlar om beteendeförändringen. Klienten uttalar skäl till att inte göra förändringen.

Dissonans (Discord) = motståndet handlar om behandlaren/relationen. Situationen upplevs som en kamp istället för samarbete.

Att hantera motstånd

Stabiliserande reflektion: Gör en enkel eller komplex reflektion. Reflektera gärna känslan så att klienten får en bekräftelse på att hen är förstådd.

Förstärkt reflektion: Förstärk och överdriv känslan så att klienten tar ett steg tillbaka. Sannolikt följs en sådan reflektion av en nedtonad känsloladdning. Undvik ironi och sarkasm.

Dubbelsidig reflektion: Använd tidigare förändringsprat för att avsluta reflektionen. Förhoppningsvis driver det vidare.

Undvik korrektionsreflexen: Rådgivarens behov av att korrigera när han/hon hör saker som är "fel"

Tänk på att...

- 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.

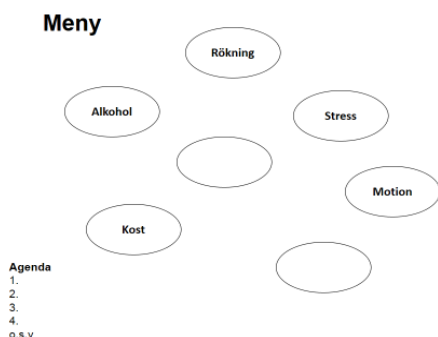
3 ASPEKTER PÅ MOTIVATION:

- VILL – vilja/viktighet ("*hur viktigt är det för dig att...*")
- KAN - tilltro till min förmåga ("*hur säker är du på att du skulle klara att...*")
- REDO – beredd/prioriterar ("*hur beredd är du just nu att...*")

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

MENY-AGENDA:

Ett sätt att strukturera upp ett samtal kan vara genom att erbjuda en meny av olika ämnen. Klienten får då möjlighet att styra vilka områden som hen upplever som relevanta att diskutera. Gör sedan upp en agenda utifrån vad som är viktigast.



DISKREPANS: Skillnaden mellan hur vi har det och hur vi skulle vilja ha det. Synliggör hur aktuellt beteende stämmer med viktiga livsvärden. Att lyfta upp och tydliggöra en diskrepans kan vara en viktig motor till förändring.

- **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?

FÖRÄNDRINGSPRAT: DARN-CAT

Förberedande förändringsprat:

Desire: Jag önskar att jag...

Ability: Jag tror att jag skulle klara att...

Reasons: Det finns flera skäl...

Need: Jag behöver...

Göra prat:

Commitment: Nu ska jag...

Activation: Ett sätt kunde vara att...

Taking steps: Jag har provat att...

MI-SAMTALETS 4 PROCESSER:

Engagera: Att skapa en relation, förstå klientens dilemma

Fokusera: Bestämma tema

Framkalla: Identifiera, locka fram förändringsprat

Planera: Bekräfta, förstärka åtagande, identifiera hinder, göra en plan

ATT KOMMA TILL SKOTT: Viktigt att bevara MI-andan genom samtalets alla processer och att inte övergå i att inta expertrollen när man ser att ett beslut kan vara på gång. Fortsätt att locka fram klientens egna tankar på anledningar till förändring, tillvägagångssätt för att genomföra en förändring, tillvägagångssätt för att hantera hinder. Man kan känna av i samtalet när ett beslut börjar närma sig, när diskrepansupplevelser blir för obehaglig för klienten. Ha is i magen! Luta dig tillbaka och invänta! Ge utrymme för tystnad! Var inte för ivrig! Locka fram nästa steg – nyckelfrågor: *”vad tror du att du kommer att göra?”*, *”Vad blir nästa steg?”*, *”hur går vi vidare?”* Ge information om klienten ber om det, med klientens tillåtelse. Man kan också ställa hypotetiska frågor: *”Om du skulle göra en förändring, hur skulle den förändringen tänkas se ut?”*

- Bevara MI-andan
- Gå inte före klienten!
- Summera
- Ställ nyckelfrågor: *”Nästa steg?”*
- Var beredd att behöva backa

Läs gärna vidare: *”Motiverande samtal, Att hjälpa människor till förändring”* av Miller och Rollnick (Natur och Kultur- ny utgåva 2013).