

SMART
Utbildningscentrum

MI-utbildning Grundutbildning




SMART Utbildningscentrum
TELEFON 0707 - 73 40 30
E-POST info@smartutbildning.se
HEMSIDA <http://smartutbildning.se>

SMART
Utbildningscentrum

Dissonans

Det kan vara lättare att upptäcka klientens del i dissonansen än sitt eget bidrag.




*Vad har vi störst möjlighet att påverka...?
Vårt eget beteende eller klientens?*

SMART
Utbildningscentrum

Att hantera dissonans

- Reflektera
 - Byta fokus
 - Betona personligt val och kontroll
 - Backa och be om ursäkt



SMART
Utbildningscentrum

Samtalsfällor

- Frågor och svar • Övertala
- Expert • Skämta
- Etikett • Småprat

*Skapar **dissonans**...*
Sänker motivation till förändring...

MI-anda



- Klienten är expert på sina problem
- Klienten fattar sina egna beslut
- Klienten tar ansvar för sina egna val
- Klienten finner sina egna svar

- Lyssna
- Motstå rättningsreflexen
- Samarbete mellan jämlikar
- Empati
- Se till klientens bästa, att vilja hjälpa
- Så ett frö

SMART
Utbildningscentrum

Motivation är...

...sannolikheten att en person tar till sig,
fortsätter och håller fast vid en
specifik förändringsstrategi

SMART
Utbildningscentrum

Inre och yttre motivation



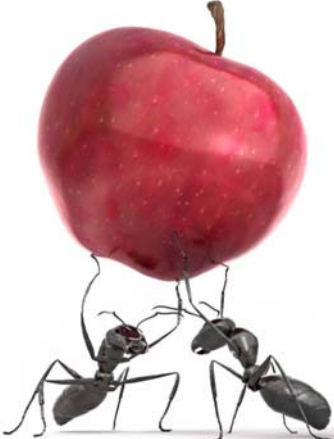
Självreglering av ett känslomässigt obehag

Långvarig



Omständigheter utifrån
Belöning och bestraffning

Kortvarig



Motivation är...

- ...en arbetsuppgift
- ...ett samarbete
- ...en process
- ...påverkbar



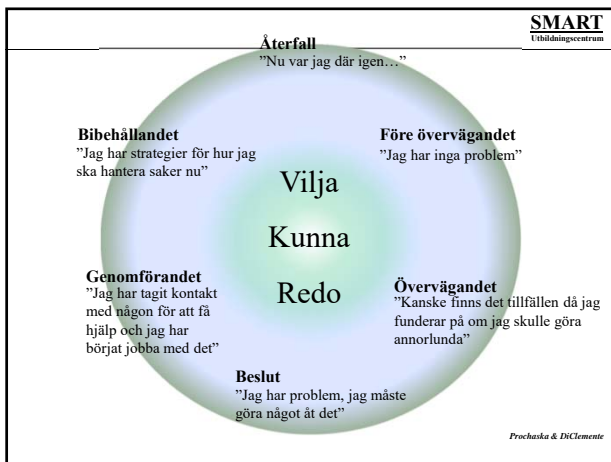
Förändringsprat

- Jag borde inte dricka så mycket
- Jag måste ta tag i mina studier
- Jag har bestämt mig för att gå och prata med någon om hur jag mår

Varför?


Man är mer benägen att förändra det man själv har satt ord på än när man hört det ifrån andra





BÖRS
(grundläggande färdigheter)

- **B**ekräfta
- **Ö**ppna frågor
- **R**eflektioner
- **S**ammanfattningar



SMART
Utbildningscentrum

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Bekräftelser

Förmedla till någon att denne blivit sedd

Kommentera i positiva ordalag något som redan sagts eller gjorts (allusioner)

Tillskriva klienten positiva eller intressanta egenskaper (attributioner)

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Öppna och slutna frågor

Sluten fråga
- Kan besvaras med fakta, med några få ord, ja eller nej

Öppen fråga
- Har inte något avgränsat svar, inbjuder till berättande

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Modell för effektivt lyssnande

Orden som talaren säger → Orden som lyssnaren hör

↓ ↓

Vad talaren menar ← Vad lyssnaren tror att talaren menar

Fråga

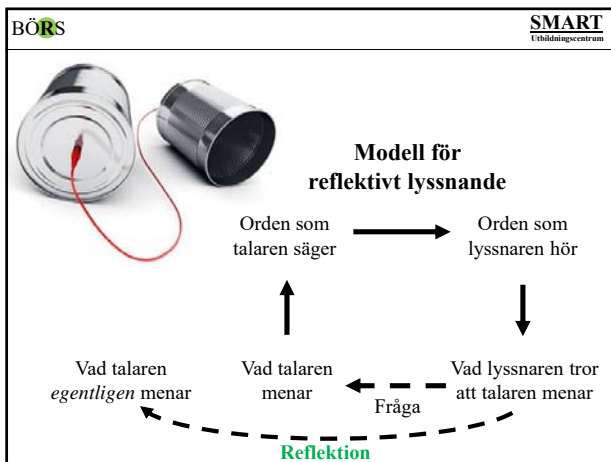
BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Fråga eller reflektion

Klient
- Jag tror inte att jag kan sluta röka. Jag är alldeles för stressad. Dessutom är det gott.

Rådgivare
- *Vill du* sluta röka?

Klient
- Ja.



BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Fråga eller reflektion


Klient
- Jag tror inte att jag kan sluta röka. Jag är alldeles för stressad. Dessutom är det gott.


Rådgivare
- *Du vill* sluta röka.

Klient
- *Precis!* Men jag vet inte hur jag ska kunna låta bli den där cigarettan efter maten t.ex.

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Fråga...reflektion


Du tycker inte att det här är något problem? 

Du tycker inte att det här är något problem. 

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Fråga...reflektion

Klient
- Jag tror inte att jag kan sluta röka. Jag är alldeles för stressad. Dessutom är det gott.


Rådgivare
- Du vill sluta men vet inte hur? 

Klient
- Ja, men när jag är spänd är det lättare att slappna av med en cigarett.

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Fråga...reflektion

Klient
- Jag tror inte att jag kan sluta röka. Jag är alldeles för stressad. Dessutom är det gott.

Rådgivare
- Du vill sluta men vet inte hur. 

Klient
- Ja, men det är så svårt. Speciellt efter maten...då är man så van att ta ett bloss liksom...

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum



Enkel reflektion
Upprepning
Synonymer
Stabiliserar samtalet

Komplex reflektion
Underliggande mening
Spegling av känslor
Driver på samtalet



BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Reflektioner

”Jag vill verkligen göra något åt det här”

Enkel
”Det här håller inte längre”

Komplex
”Du känner längtan efter att leva annorlunda”

BÖRS **SMART**
Utbildningscentrum

Reflektioner

”Jag har fått betala dyrt för det här missbruket”

Enkel
”Det kostar för mycket för dig”

Komplex
”Konsekvenserna av dina tidigare beslut är för tunga att bära, nu ser du möjligheten att fatta andra”

BÖRS SMART
Utbildningscentrum

Reflektioner

”Jag har dåligt samvete för mina barn”

Enkel
”Du har dåligt samvete”

Komplex
”Du vill att dina barn ska se dig som en god förebild”

BÖRS SMART
Utbildningscentrum

Sammanfattningar

Sammanfattningar...

- Strukturerar
- Väljer ut
- Sammanfogar
- Kan ändra riktning
- Framhäver och förstärker förändringsprat

Förändringsprat

- Jag borde inte dricka så mycket
- Jag måste ta tag i mina studier
- Jag har bestämt mig för att gå och prata med någon om hur jag mår

Varför?
Man är mer benägen att förändra det man själv har satt ord på än när man hört det ifrån andra



Förändringsprat

- Jag har verkligen funderat på det här, jag vill sluta röka
- Det bästa är väl egentligen att ta tag i att söka jobb
- Jag har försökt så många gånger tidigare och nu har jag bokat tid
- Igår gjorde jag klart mitt CV och sökte flera jobb
- Jag kan inte riktigt se hur jag ska göra för att komma igång igen
- Ja, jag har ju blivit mer passiv med tiden

Höjer motivation till förändring!



SMART
Utbildningscentrum

Förberedelse-språk

- Önskan
- Behov
- Förmåga
- Skäl


Mobilisering-språk

- Åtagande
- "Göra"

SMART
Utbildningscentrum

FUSS
(strategier för att locka fram förändringsprat)

- Framtidsfrågor
- Undantagsfrågor
- Skillnader
- Skälfrågor



FUSS **SMART**
Utbildningscentrum

Framtidsfrågor

Hjälp klienten att se bortom hinder för att skapa en bild av en önskvärd framtid

Exempel...

- *Mirakelfrågan*
- *Om vi möts om 2 år och allt har gått som du önskat...*



FUSS **SMART**
Utbildningscentrum

Undantagsfrågor

Utforska tillfällen då något var annorlunda...
...undantag från problemet



FUSS **SMART**
Utbildningscentrum

Skillnader

Utforska och förstärk skillnaden mellan förändring och icke förändring

Exempel...

- *Hur tror du att du skulle må om du lyckades?*
- *Vem skulle märka skillnaden?*
- *Hur skulle de andra reagera?*



FUSS SMART
Utbildningscentrum

Skalfrågor

Sätt ett konkret värde på motivationen
för att locka fram förändringsprat

Exempel...

- Hur gärna vill du på en skala (1-10)?
- Hur säker är du på att du klarar det (1-10)?
- Hur beredd är du att göra vad som krävs (1-10)?



SMART
Utbildningscentrum

MI'n lathund

<ul style="list-style-type: none"> Bekräfta Öppna frågor Reflektioner Sammanfattningar 	<ul style="list-style-type: none"> Framtidsfrågor Undantagsfrågor Skillnader Skalfrågor
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Locka fram och förstärk förändringsprat

SMART
Utbildningscentrum



Beskriv en typisk dag...

SMART
Utbildningscentrum

Meny

Fysisk hälsa

Ekonomi

Familj

Arbete & utbildning

Psyisk hälsa

Droger & alkohol

SMART
Utbildningscentrum

Agenda

Fysisk hälsa

Arbete & utbildning

SMART
Utbildningscentrum

Ambivalens

Motstridiga känslor och tankar i förhållande till något eller någon

Naturlig del av den mänskliga naturen i en förändringsprocess

Känslor i samband med val

MAX

BURGER KING

McDonald's

SMART
Utbildningscentrum

Själva idén om ambivalens...

Tankar om "ena sidan av saken" aktiverar tankar om "den andra sidan av saken".

Näsholm, C

...bevarar status quo (kvarhållande)

SMART
Utbildningscentrum

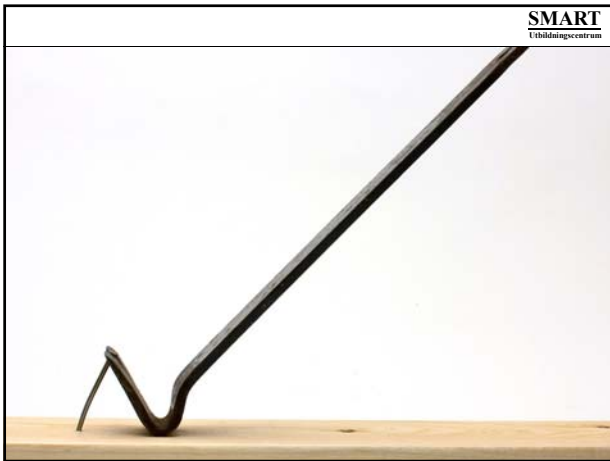
Ambivalensutforskning

Frågor...

- ...om skillnader
- ...om framtid
- ...om problemet
- ...om värderingar

Dubbelvändiga reflektioner









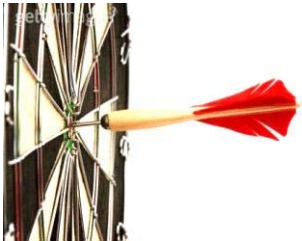
SMART
Utbildningscentrum

Nyckelfrågan
När dörren står på glänt

...och nu då?
 ...hur vill du gå vidare?
 ...vad är ditt nästa steg?
 ...vad kommer du att göra nu?

SMART
Utbildningscentrum

Sätta upp mål – Att tänka på...



- Specifikt, konkret
- Mätbart
- Attraktivt, angeläget
- Realistiskt, rimligt
- Tidsbestämt
- Accepterat, förankrat

Dörren står på glänt för omprövning

SMART
Utbildningscentrum


Fallgropar

- Överdriven styrning
- Otillräcklig styrning
- Underskatta risksituationer
- Att underskatta ambivalensen

SMART
Utbildningscentrum

Informera i dialog

Utforska – Tillföra – Utforska



- Be om lov
- Vad känner du till om... (U)
- Är det okey om jag berättar om... (T)
- Vad tror du om det... (U)

- Ett stycke info
- Stoppkontroll
- Ett stycke till

SMART
Utbildningscentrum

Att ge råd

- Be om lov
- Erbjud dina idéer och tankar
- Fråga vad klienten tycker om ditt råd

SMART
Utbildningscentrum

Fyra processer

Fokus på att skapa en god relation och engagemang att vilja prata mer och träffas igen.	Utforskande kring klientens problem. Ringa in målbeteende.	Medvetet locka fram förändringsprat.	Identifiera mål och delmål. Nästa steg.
-----------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------------

Relationsskapande	Fokuserande	Framkallande	Planerande
-------------------	-------------	--------------	------------

- Skapa allians	- Varför är vi här?	- Förändringsprat	- Nyckelfrågan
-----------------	---------------------	-------------------	----------------

MI-anda	BÖRS	Reflektioner	Mål
---------	------	--------------	-----
