

# Den motiverende samtale – MI

støtte til forandring

**Gitte Bergenhausen**

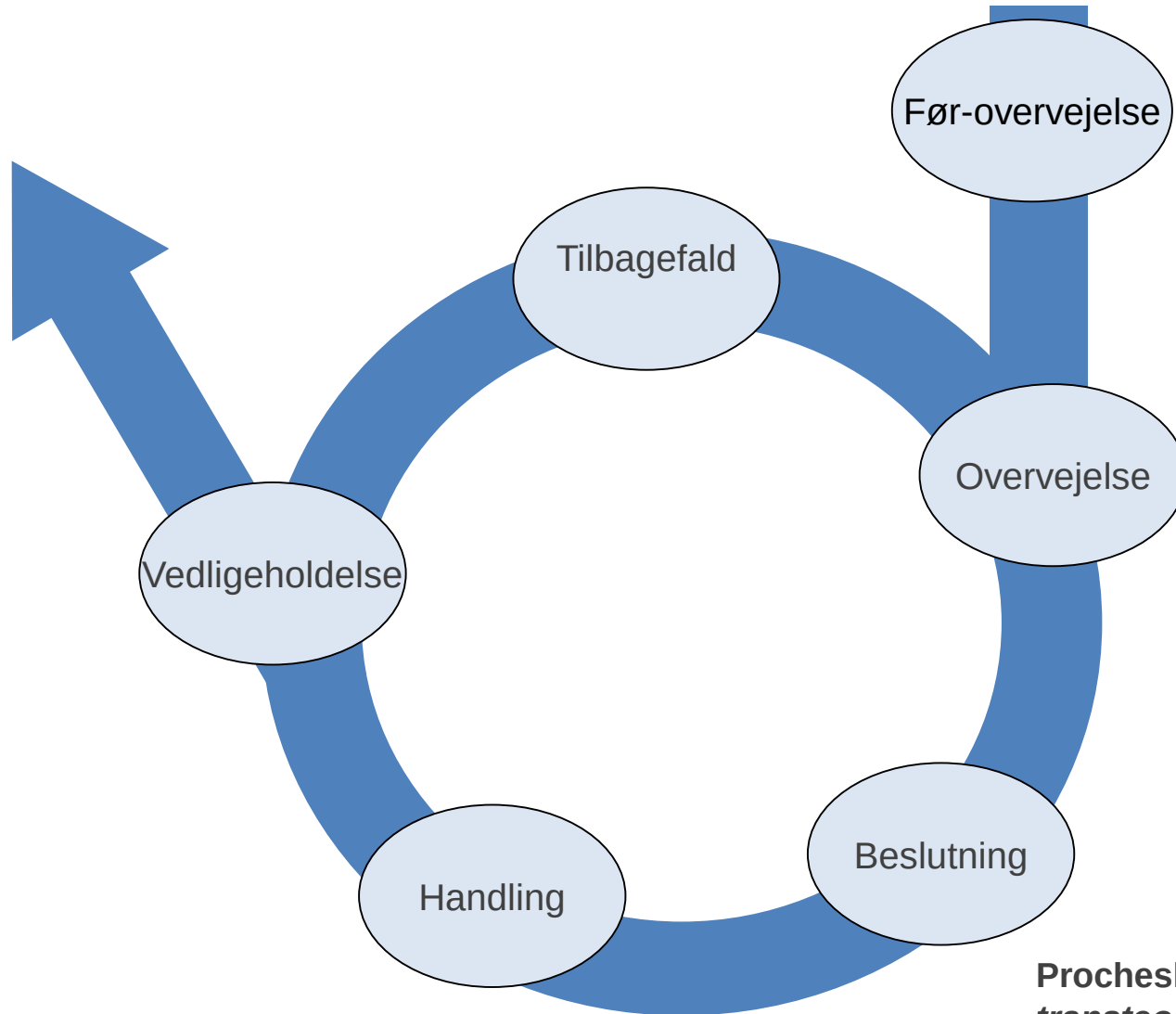
medlem af MINT(*Motivational Interviewing Network of Trainers*)

*gittebergenhausen@gmail.com*

om....

- Motivation
- Forandringsudsagn
- At lytte efter motivation
- At styrke, forædle, og forankre motivation

# Ændringscirklen



Procheska og DiClemente's  
*transteoretiske model over  
faser i forandring*

# En prøve på ikke-MI

## Øvelse

Tal med sidemanden.

Problemstilling:

Noget du gerne vil eller bør ændre, eller noget nogen synes du burde ændre.

Den ene interviewer den anden

Interviewerens opgave:

- Giv råd**

- Tag parti for ændringen og udtryk din mening**

- Forklar hvorfor ændring er en god ide**

- Bed personen foretage ændring**

# En smagsprøve på lidt MI

## Øvelse

Problemstilling:

Noget du gerne vil eller bør ændre, eller noget nogen synes du burde ændre.

Den ene interviewer den anden

Interviewerens opgave:

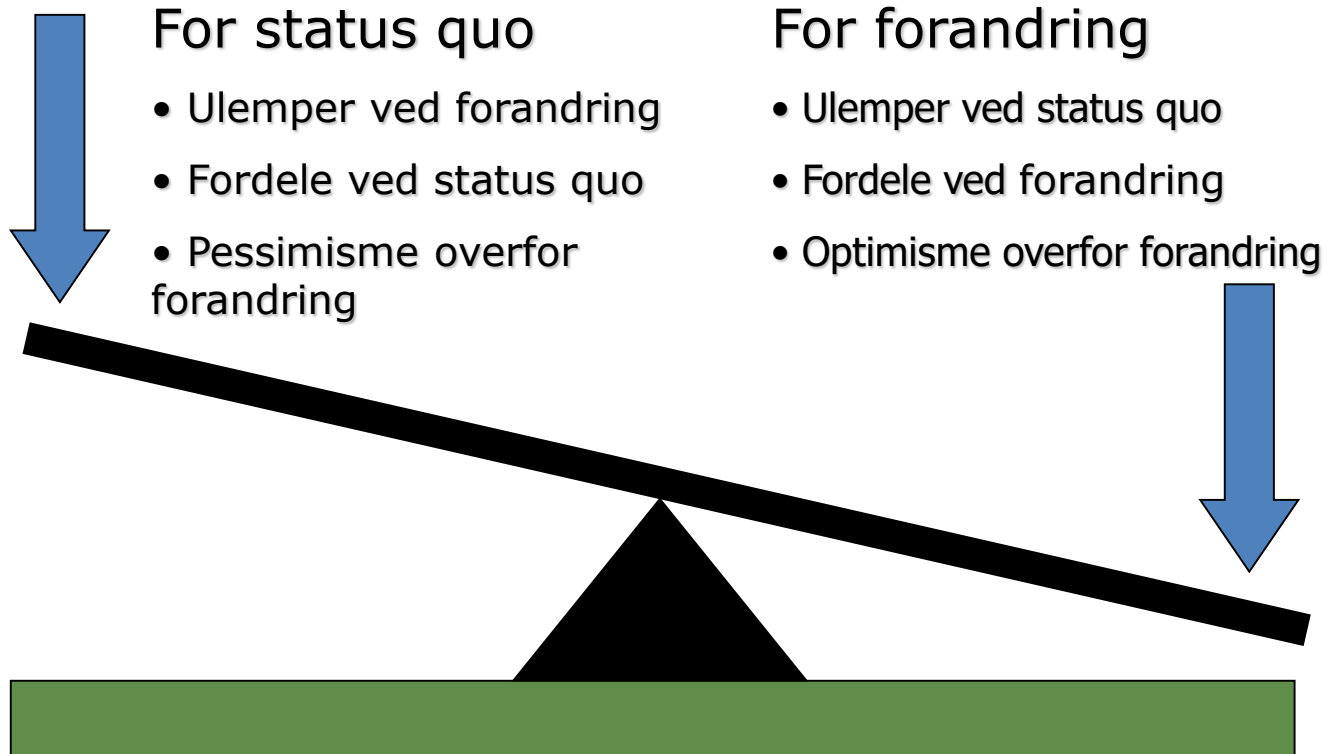
stil følgende spørgsmål, når det er passende:

**-Hvad er det der gør, at du overvejer at foretage denne ændring?**

**-Hvis du besluttede dig for at foretage ændringen, hvordan kunne det så lykkes for dig?**

**-Hvad er de 3 bedste grunde til at foretage ændringen?**

# Ambivalens



# Hvad er motivation?

## Hvordan kan vi se den?

Borgerens tanker om sandsynligheden for eget bidrag i forhold til et bestemt mål...

Kan ses gennem hvad borgeren siger om sit eget bidrag til fremtiden...

Og hvordan det siges...

(Tom Barth, Christina Näsholm, 2018)

# ...udfordringer...

I nogle hjælperelationer er tilliden til den professionelle 'forurennet':

Tvangsforanstaltninger

Tidligere erfaringer

Målsætninger borgeren ikke har været med til at formulere

Fordomme

Skam

Mangel på selvtillid kan medvirke til, at borgeren har tillid til hjælperen, men ikke har en tro på sig selv og sine egne evner til at gennemføre sine planer



# Motiverende samtale - MI

Fremkalder borgerens motivation (som ikke *tilføres*...)

Bygger på det, der er, i stedet for at bekæmpe  
'forureningen'

Forædler og forankrer motivationen

Motivationsarbejde kan hjælpe i forhold til manglende  
selvtillid, men er begrænset af borgerens evner og  
forudsætninger til faktisk at kunne gennemføre

(Tom Barth, Christina Näsholm, 2018)

# Teknisk definition

”Den motiverende samtale er en samarbejdsbaseret, målrettet kommunikationsstil med særlig opmærksomhed på forandringsudsagn.

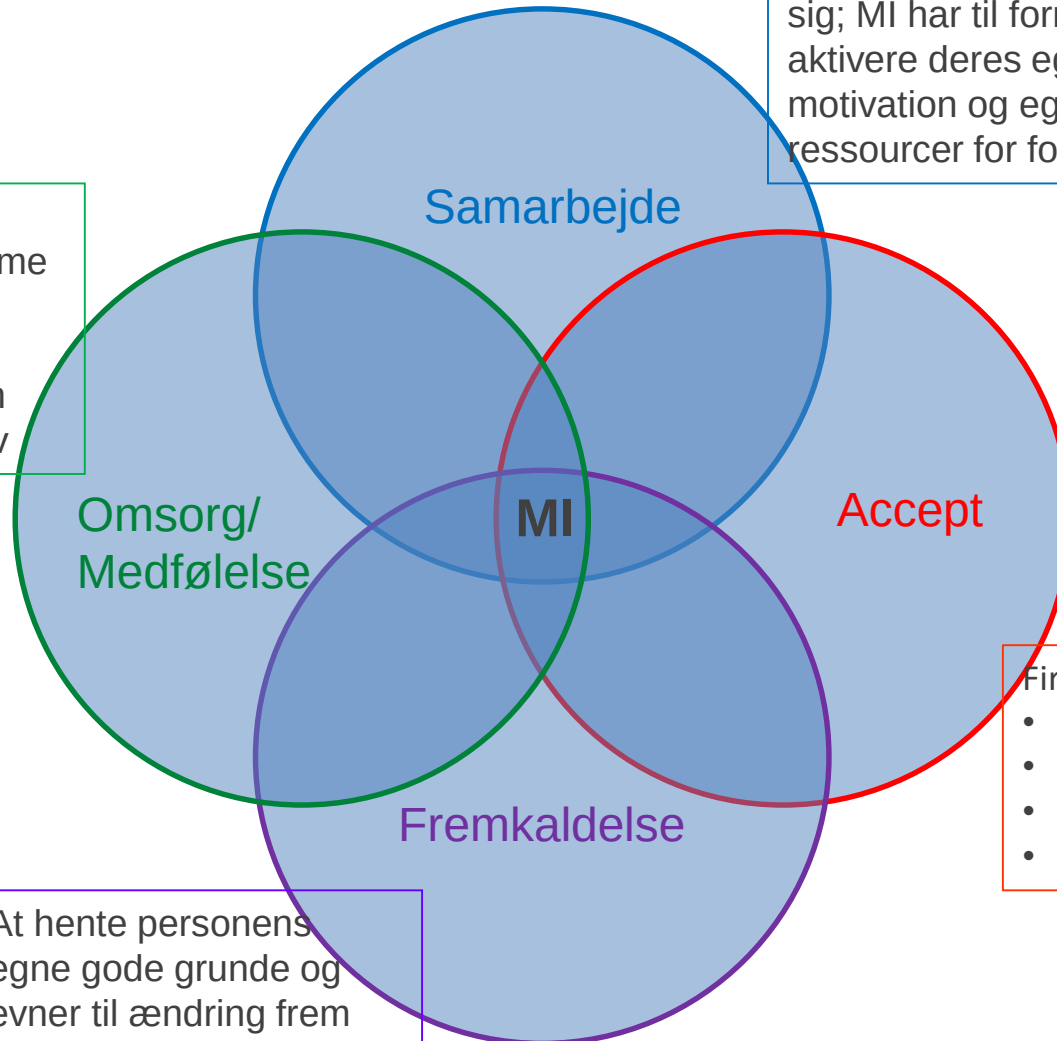
Den sigter mod at styrke personlig motivation for og den selvvalgte forpligtelse til et bestemt mål ved at afdække og udforske personens egne grunde til forandring i en atmosfære af accept og medfølelse.”

*Miller og Rollnick 2012*



# Ånden i motivationssamtalen

At man aktivt søger at fremme den andens trivsel og prioriterer den andens behov



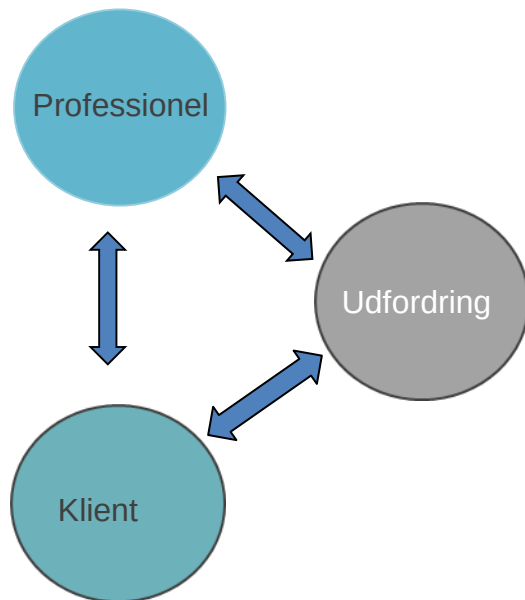
MI udføres for og med en anden.  
MI sigter ikke mod at manipulere folk til at ændre sig; MI har til formål at aktivere deres egen motivation og egne ressourcer for forandring

At hente personens egne gode grunde og evner til ændring frem

- Fire aspekter:
- Absolut værdi
  - Autonomi
  - Præcis empati
  - Bekræftelse

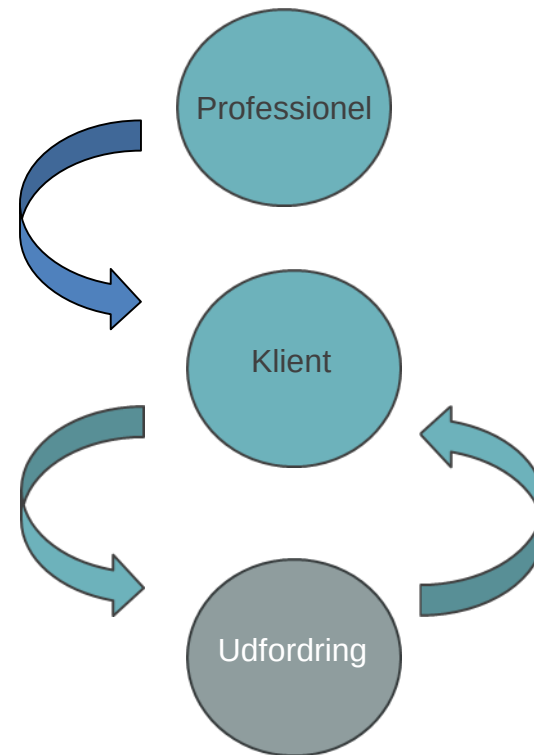
## "Normal" samtale

Sympatisk relation



## Klientcentreret samtale

Empatisk relation



**Tillykke!**  
**Du opholder**  
**dig i**  
**fordomsfri**  
**zone!**



## ”Bank på”, spørg om lov

Menneskets integritetszone, Den private sfære

Vore *handling*, det vi gør, ligger åbent, så andre kan se det

*Motivet* bag vore handlinger, bag det vi gør, ligger inden for vores integritetszone

Adgang til andres integritetszone er et privilegium, som bygger på tillid

(Løgstrup Knut E. 1905 – 1981 Menneskets urørlighedszone)

Hvordan ville du ha’ det med en snak om dit engagement?

Er det okay, at vi taler om din hashrygning?

# Tillid

Tillid er selvfølgelig vigtigt i hjælperelationer

*Hvis du får et råd – gør det så nogen forskel om du har tillid til personen, der giver rådet eller ej??*

- Tillid er et aspekt af en relation – en kvalitet
- Afsender og modtager
- Graden af tillid vil påvirke udfaldet af det, der sker, og begge parter er en del af det



# Motivation



- Vigtighed
- Mestringsforventning
- Parathed

## Undersøg vigtighed og mestringsforventning

Hvor vigtigt er det for dig at ændre det?

**1 Ikke vigtigt**

**Meget vigtigt 10**



Hvis du besluttede dig for en ændring, hvor sikker føler du dig på at kunne gennemføre det?

**1 Kan ikke**

**Kan sagtens 10**

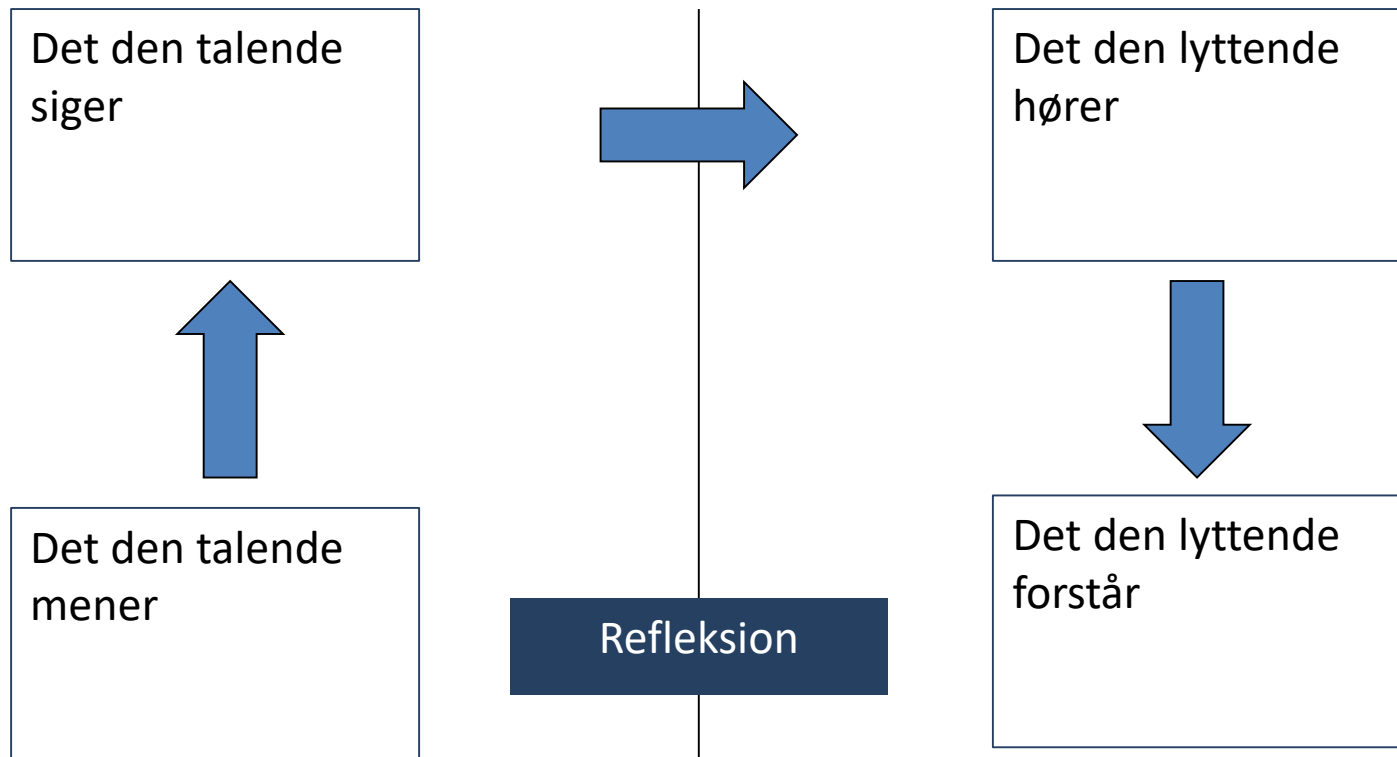


# Forandringsudsagn

**Udsagn der tilkender troen på og lysten til forandring:**

- Ulemper ved status quo
- Behov
- Ønsker
- Gode grunde
- Evner
- Forpligtelse

# Aktiv lytning / reflekterende lytning



*Thomas Gordon*

# Kernefærdigheder

– Åbne spørgsmål

– Bekræftelse

**Å – B – R – O**

– Refleksion

– Opsummering

# Hovedopgave i MI:

*"At lytte systematisk efter,  
hente frem/fremkalde og forstærke  
en speciel slags følelser, tanker og ord  
(‘markører’)  
som indeholder motivation i en retning  
man (klient+rådgiver) er enige om."*

Christina Näsholm

LYT efter

Motiver

Muligheder

Grunde

Følelser

Tro på

Behov

Ønsker

Længsel

Der siger noget om borgerens syn på forandring

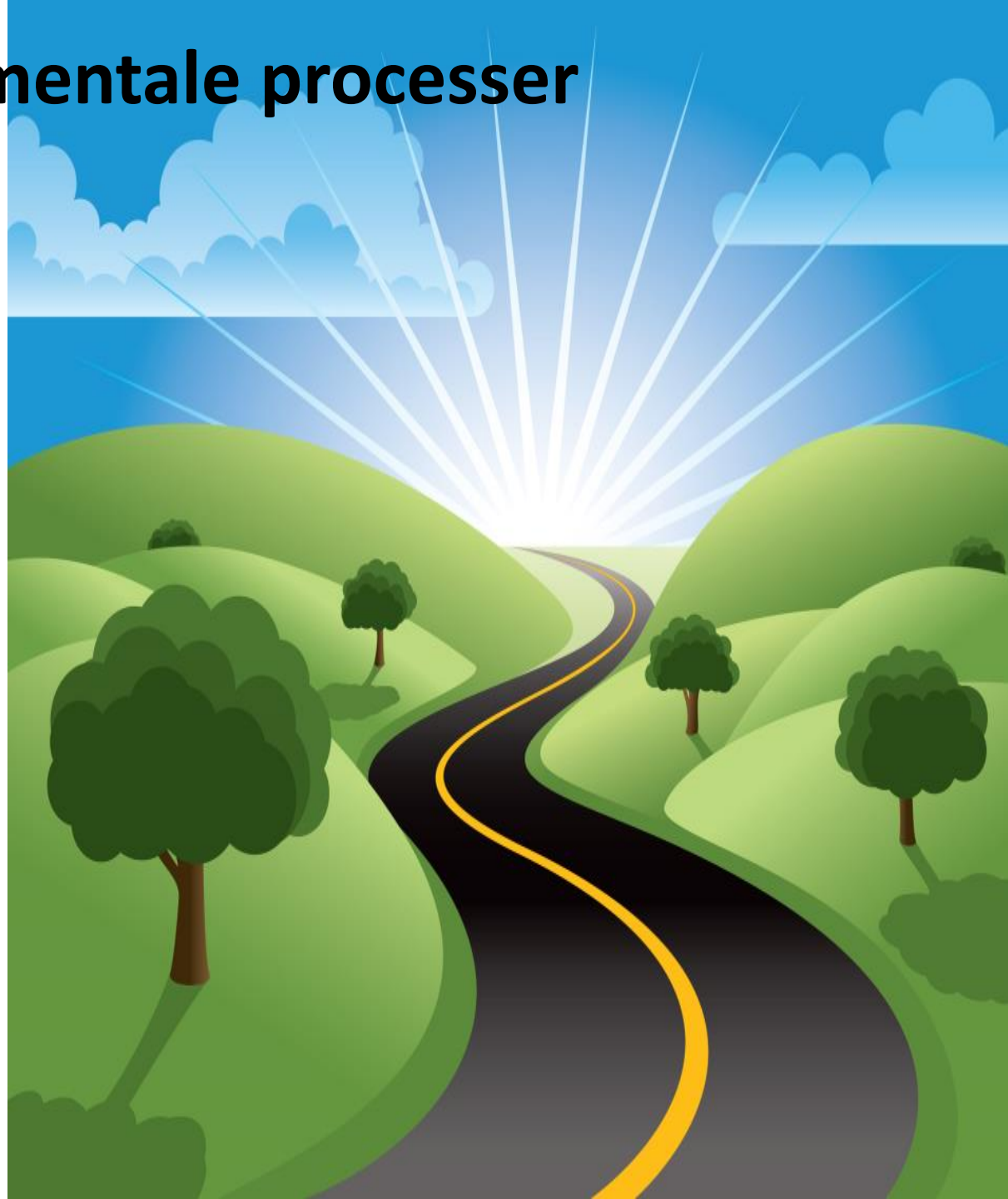
# Fundamentale processer

Opbyg relation,  
skab engagement  
"Skal vi følges ad?"

Afklar mål og skab fokus  
Hvor skal vi hen?"

Frembring forandringsudsagn  
og øg motivation  
"Hvorvidt og hvorfor?"

Forhandl plan  
og sikre forpligtelse  
"Hvordan og hvornår"





## Det professionelle fokus

## De professionelle "redskaber"

### De fundamentale processer:

- Engager
- Fokuser
- Fremkald
- Planlæg

### Kernefærdigheder:

- Åbne spørgsmål
- Bekræftelse
- Reflekterende lytning
- Opsummering

- Hvad tager du med dig af pointer?
- Hvor og hvordan kan det konkret anvendes i din hverdag?





William R. Miller  
Stephen Rollnick

Den motiverende samtale,  
støtte til forandring

Hans Reitzels Forlag  
2014



**Tak for i dag**

**Gitte Bergenhausen**

**Medlem af MINT**

**(Motivational Interviewing Network og Trainers)**

**[gittelb@mail.dk](mailto:gittelb@mail.dk)**



**It's not about the nail.....**

**<https://www.youtube.com/watch?v=-4EDhdAHR0g>**