

PROGRAM

- 1) MI overblik + SOC
 - Intro 13.30-14
- 2) Ambivalens:
 - 1) Forandrings og status quo udsagn
 - 2) Beslutningsbalancen
 - 3) Fælder
 - Oplæg 14-14.30
 - Film 14.30 -16
 - Debat 16-16.30
 - Next 16.30-17
- 3) Video
- 4) Diskussion
- 5) Evt. mere video



Motivational Interviewing

- Klientcentreret og direktivt
- Udspringer fra alkoholbehandling
- Spirit of MI – relationel indstilling
- Bygger på generel forandringsmodel -SOC
- Fokus: ambivalens: forandring-status quo
- Forskning – træning - evaluering

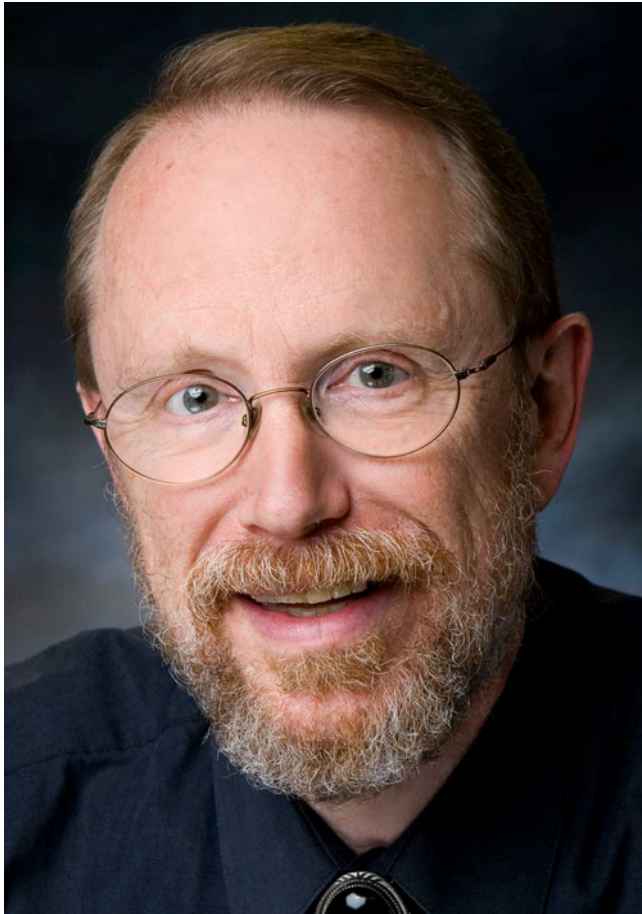
Motivational Interviewing

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 & Rollnick, 2013

Skaberne af MI



William R
Miller



Stephen
Rollnick

Institut for EmotionsFokuseret Terapi



MI historien

- William Miller – Carl Rogers trænet
- Alkoholbehandling ikke autorisær
- 1982 Norge formulerede WM MI
- 1983 første artikel om MI
- Stephen Rollnick – arbejde med MI i GB
- 1991 første bog om MI fra WM og SR
- 1997 MINT – MI Network of Trainers
- 2003 anden bog om MI
- 2013 tredje bog om MI

Motivational Interviewing with Problem Drinkers

William R. Miller

University of New Mexico

Motivational interviewing is an approach based upon principles of experimental social psychology, applying processes such as attribution, cognitive dissonance, and self-efficacy. Motivation is conceptualized not as a personality trait but as an interpersonal process. The model de-emphasizes labeling and places heavy emphasis on individual responsibility and internal attribution of change. Cognitive dissonance is created by contrasting the ongoing problem behavior with salient awareness of the behavior's negative consequences. Empathic processes from the methods of Carl Rogers, social psychological principles of motivation, and objective assessment feedback are employed to channel this dissonance toward a behavior change solution, avoiding the "short circuits" of low self-esteem, low self-efficacy, and denial. This motivational process is understood within a larger developmental model of change in which contemplation and determination are important early steps which can be influenced by therapist interventions. A schematic diagram of the motivational process and a six-step sequence for implementing motivational interviewing are suggested.

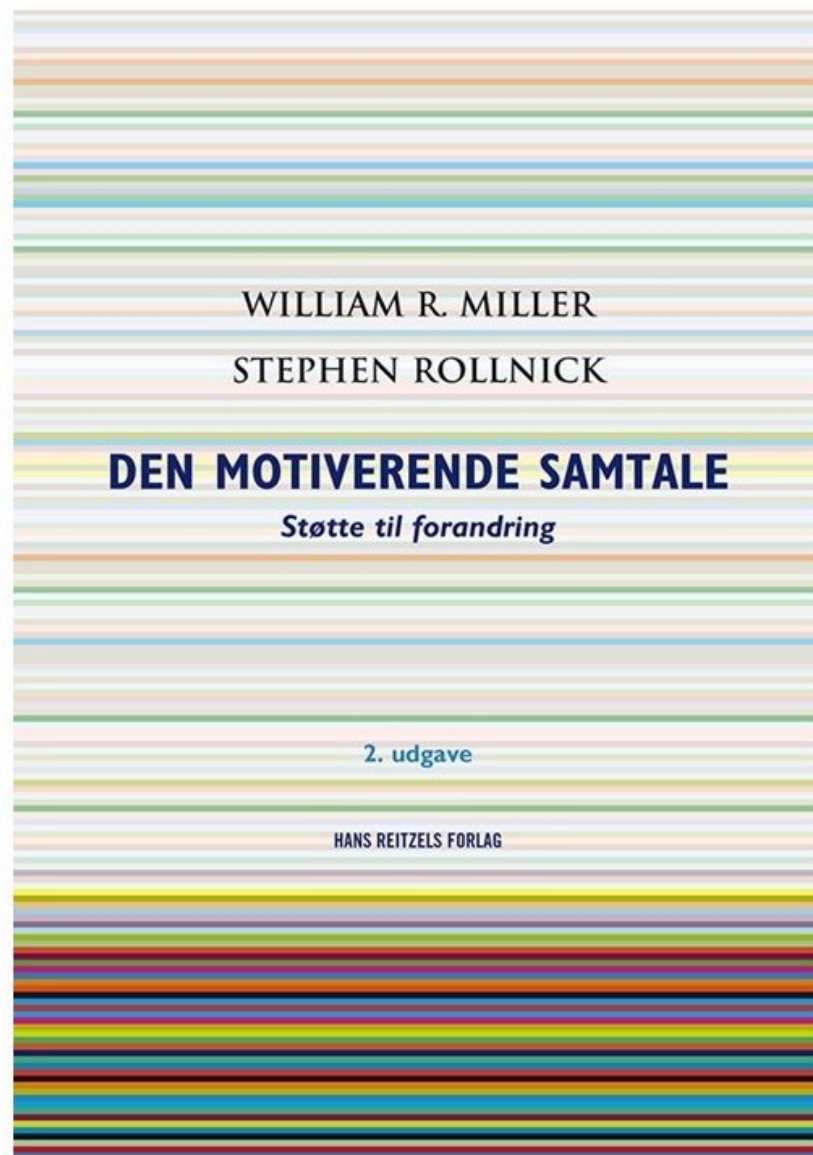
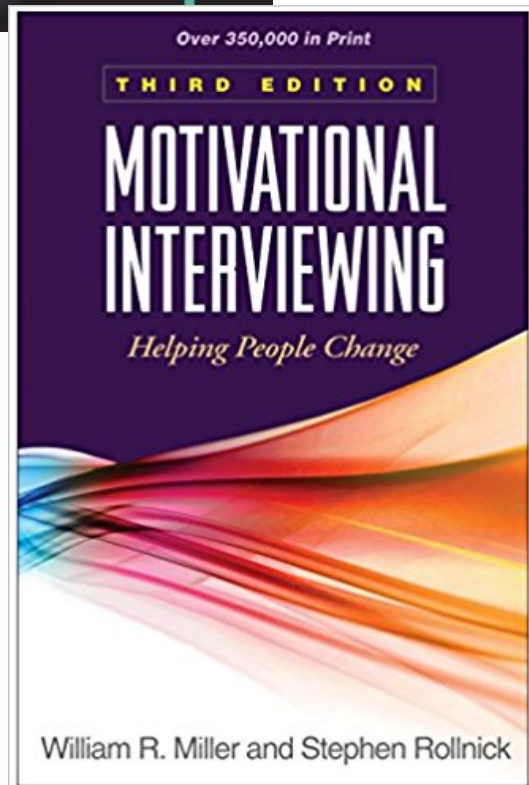
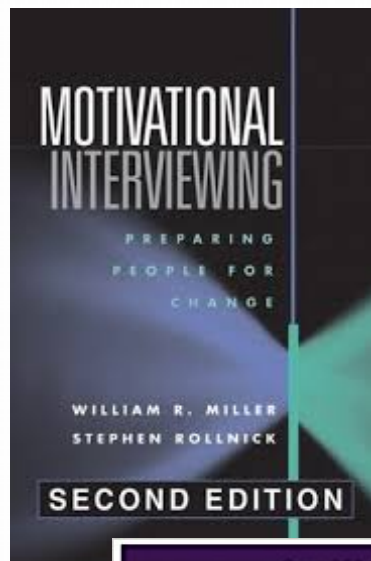
Stages-of-change – SOC

- James O. Prochaska, John C. Norcross & Carlo C. DiClemente 1994. *Changing for good*. (dansk udg. 2008) NB: 1984
- Transteoretisk forandringsmodel:
 - En videnskabelig tilgang til *selvforandring* (adfærds- og bevidsthedsmæssigt). Hvordan mennesker overvinder problemer med blandt andet rygning, alkoholmisbrug, følelsesmæssig stress og vægtkontrol (uden hjælp fra psykoterapien, men derimod på egen hånd).
- Forandringsprocessens ”stadier”.

Stages-of-change-modellen

- **Før-overvejelsesstadiet**
- **(Resigneret før-overvejelse)**
- **Overvejelse**
- **Forberedelse**
- **Handling**
- **Vedligeholdelse**
- **Tilbagefald**





Konversation om forandring

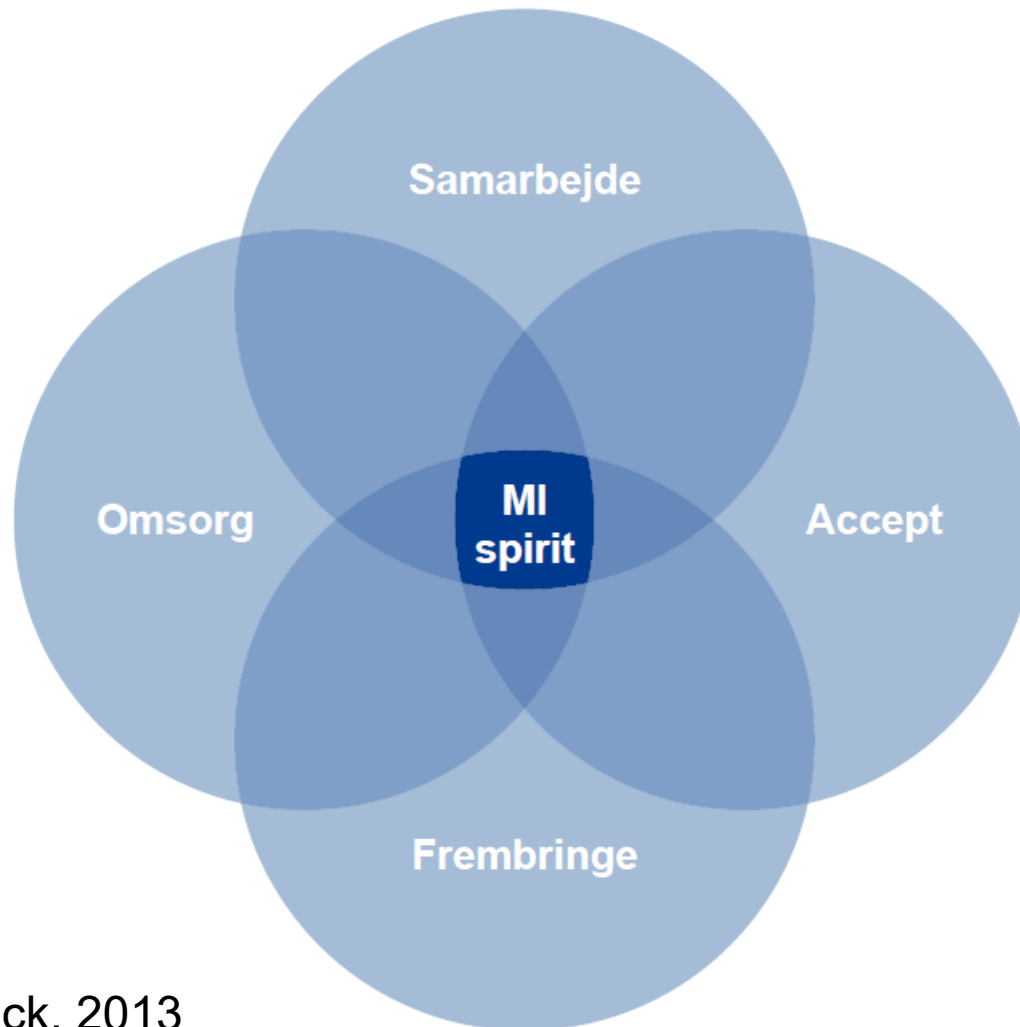
- Følge – guide – styre
- Ordne-refleksen
- Ambivalens:
Forandringstale –
Status Quo tale



Miller & Rollnick, 2013

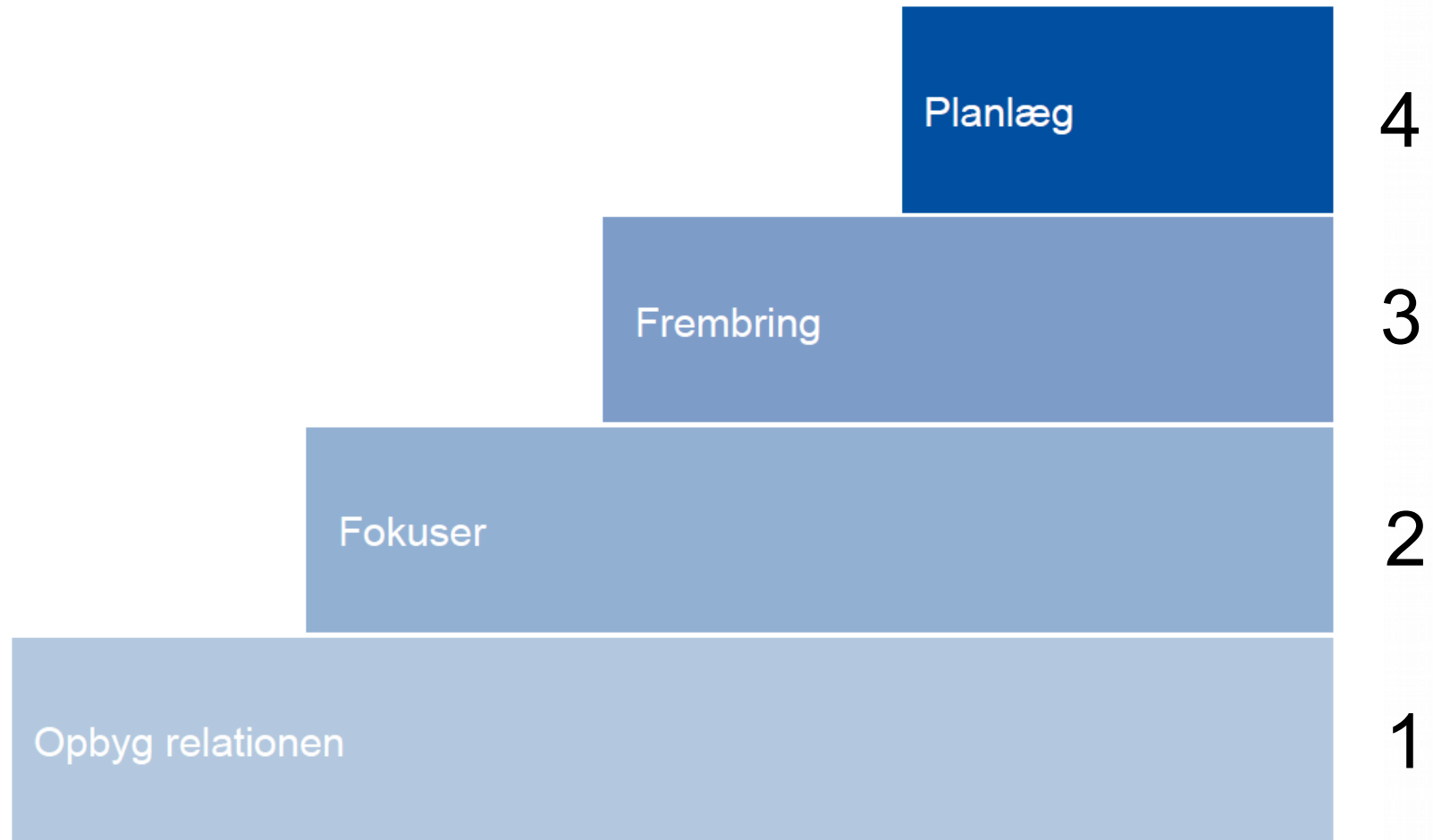
Motivational Interviewing spirit

Ekspertfælder



Miller & Rollnick, 2013

MI Metoden



Miller & Rollnick, 2013

Motivation

- Et resultat

1. Opbyg relationen

- Engagement – disengagement - (fælder)
- Lytte: Forstå personens dilemma
- Basale interview færdigheder: ÅBRO
 - ◆ Åbne spørgsmål
 - ◆ Bekræftende udsagn
 - ◆ Reflekterende lytning
 - ◆ Opsummeringer
- Udforske værdier og mål



Miller & Rollnick, 2013

2. Fokuser

- Hvorfor fokusere?
 - 1) Klart fokus
 - 2) Flere valg
 - 3) Uklart fokus
- Finde horisonten – Agency mapping
- Når der er forskellige mål for tp og kl. (Etik)
- Udveksle information med klienten



3. Frembring



- Ambivalens
Forandringstale – Status quo tale
- Frembring personens egen motivation
- Responderer på forandringstale - ÅBRO
- Responderer på status-quo-tale
- Frembringe håb og tiltro - Tiltrostale
- Neutralitet
- Udvikle uoverensstemmelser mellem mål og status-quo



Miller & Rollnick, 2013

4. Planlæg

- Fra at frembringe til at planlægge
- Udvikle en forandringsplan
- Styrke forpligtigelse
- Støtte forandring



Miller & Rollnick, 2013

MI i praksis

- Oplevelse af MI
- Læring af MI
- Anvendelse af MI
- Integrere MI

Miller & Rollnick, 2013



Evaluering af MI

- Forskning i MI
- Evaluering af MI samtaler



Miller & Rollnick, 2013



Ambivalens

Status quo-udsagn

- Ethvert selvudtrykt udsagn, der **udgør et argument for status quo**
- Forberedende/motiverende
 - Taler for status quo...
 - Imod forandring...

Forandringsudsagn

- Ethvert selvudtrykt udsagn, der **udgør et argument for forandring**
- Forberedende:
 - Taler for forandring...
- Motiverende:
 - En bevægelse i retning af at afklare ambivalensen til fordel for forandring...



AMBIVALENS

Forandringsudsagn

1. Jeg hoster og hakker
2. Jeg vil få det meget bedre
3. Jeg kan hvis jeg vil
4. Jeg SKAL
5. Jeg vil gerne ændre adfærd

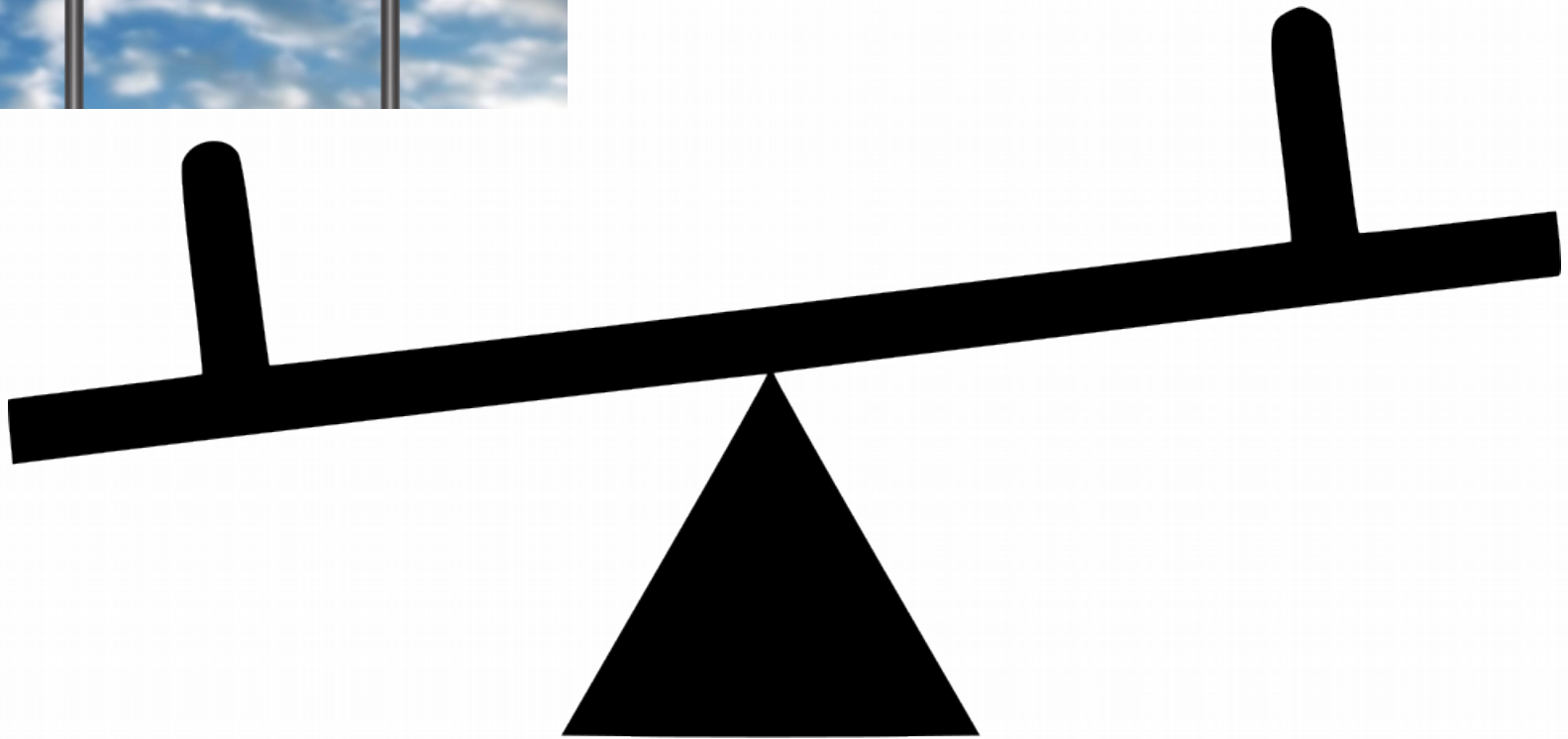
Status quo udsagn

1. Jeg er glad for at ryge
2. Jeg vil ikke kunne mærke forandringen
3. Jeg kan ikke
4. Det er ikke nødvendigt
5. Jeg ønsker ikke forandringer

Forandringsudsagn

- Er udtryk/udsagn, der fortæller om personens egne grunde og fordele ved ændring/forandring
- Nogle gange er de meget tydelige – andre gange ikke

- Udsagn om **Ønsker:**
 - ”jeg ville ønske jeg kunne tabe mig” ”jeg kunne tænke mig”
- Udsagn om **Evner:**
 - ”Jeg tror godt jeg kan tabe mig”
- Udsagn om **Grunde:**
 - ”det er jo sundhedsskadeligt at være så overvægtig og inaktiv”
- Udsagn om **Nødvendighed:**
 - ”der er ikke noget at diskutere – jeg SKAL tabe mig” – ”jeg er nødt til...”
- Udsagn om **Forpligtelse:**
 - ”Jeg gør det på mandag”
- Udsagn om at **tage skridt:**
 - ”Jeg har allerede skåret ned på sukker i kaffen”



”Beslutningsbalancen”

	Den nuværende adfærd	Den ændrede adfærd
Positivt/ fordele		
Negativt / ulemper		

”Beslutningsbalancen”

	Den nuværende adfærd	Den ændrede adfærd
Positivt/ fordele	Hvad kan jeg lide ved? Hvad vinder jeg, hvis jeg beslutter mig for at fortsætte med min adfærd? Hvad vil være det positive ved at fortsætte som hidtil?	Hvad kan jeg lide ved? Hvad vinder jeg, hvis jeg beslutter mig for at ændre adfærd? Hvad vil være det positive ved ændre adfærd?
Negativt / ulemper	Hvad kan jeg ikke lide ved? Hvad taber jeg, hvis jeg beslutter mig for at fortsætte med min adfærd? Hvad vil være det negative ved at fortsætte som hidtil?	Hvad kan jeg ikke lide ved? Hvad taber jeg, hvis jeg beslutter mig for at ændre adfærd? Hvad vil være det negative ved at ændre adfærd?

”Beslutningsbalancen”

	Den nuværende adfærd	Den ændrede adfærd
Positivt/ fordele	<i>Status quo udsagn:</i>	<i>Forandringsudsagn:</i>
Negativt / ulemper	<i>Forandringsudsagn:</i>	<i>Status quo udsagn:</i>

Motivational Interviewing

Hvor vigtigt er det for dig lige nu at ændre ... ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(slet ikke vigtigt)					(meget vigtigt)				

I hvor høj grad tror du, at du kan ændre ... , hvis du valgte at forsøge

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(kan slet ikke)					(kan sagtens)				

Faldgruber:

- Udredningsfælden:
 - At skulle have en masse information før man begynder at hjælpe...
- Ekspertfælden:
 - Giver råd, information og stiller for mange spørgsmål
- Den tidlige fokuseringsfælde:
 - At trække personen til tale om det du ser som problemet, i stedet for først at lytte mere til personens bekymringer
- Etiketfælden
 - Giver problemet et bestemt navn – en etiket...
- Bebrejdelsesfælden
 - At støtte klientens optagethed af skyld...i stedet for at gøre bebrejdelse irrelevant
- Snakkefælden
 - At småsnakke

Miller & Rollnick, 2013

4 personcentrerede værktøjer

- Åbne spørgsmål
- Bekræftende udsagn
- Reflekterende lytning
- Opsummeringer

Miller & Rollnick, 2013

Kursus i MI

- 4 dages kursus i MI for medlemmer DCRF
- Udgangspunkt i Motivational Interviewing 3
- Videoer til MI3
- Øvelser på kursus og mellem kursusdage
- Inspiration fra MINT træningsmateriale
- Attraktiv pris



Tak for i dag

