

Målbeteende

RIKTNING	BETEENDE
Börja/öka	Träna
Fortsätta/upprätthålla	Medicinera
Sluta/minska	Röka

Skalfrågor

Vilja – Hur gärna vill du (målbeteende)?

Förmåga – Hur stark är din tilltro till din förmåga att (målbeteende)?

Beredskap – Hur beredd är du att (målbeteende)?

0. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.

Följ upp med frågorna

- Hur kommer det sig att du säger x och inte en lägre siffra?
- Vad skulle du behöva göra för att gå från x till en högre siffra?

F-G-F

Vid råd- och informationsgivning

Fråga – Är det okej om jag berättar lite om x?

Ge – Rökning kan inverka negativt på hälsan genom x.

Fråga – Vad tänker du om det jag berättade?

Linda Ljunggren
linda@merami.se | +46707208585

www.merami.se

Merami

Motiverande samtal



Fyra uppgifter i MI

ENGAGERA:

Säger oss vem. Syfte: Etablera ett gott partnerskap.

Exempel:

- Hur känns det för dig att vara här idag?
 - Berätta om hur din situation ser ut?
 - Vad har du för tankar om det här?
 - Hur skulle du vilja att ditt liv såg ut?
 - Vad har du för förväntningar på det här samtalet?
-

FOKUSERA:

Säger oss vad. Syfte: Formulera ett målbeteende.

Exempel:

- Vilket ämne känns viktigast för dig att vi lyfter?
 - Vad säger du om att prata vidare om (målbeteende) idag?
 - Skulle det vara okej om jag säger vad jag tänker om det här samtalet och dess innehåll?
 - Vilka beteenden tror du att du behöver förändra för att nå ditt mål?
 - Vad är din högsta prioritet i det här samtalet?
-

FRAMKALLA:

Säger oss varför. Syfte: Framkalla och främja klientens förändringstal.

Exempel:

- Vad ser du för vinster med att (målbeteende)?
 - Vilka är dina tre starkaste skäl att (målbeteende)?
 - Om du gjorde (målbeteende) på vilket sätt skulle det kännas bra för dig?
 - På vilket sätt skulle ditt liv påverkas till det bättre om du (målbeteende)?
 - Om du inte (målbeteende) vad finns det för negativa konsekvenser med det?
-

PLANERA:

Säger oss hur och när. Syfte: Skapa en hållbar planering.

Exempel:

- Hur ser du (målbeteende) framför dig?
- Hur har du gjort tidigare när du har (målbeteende)?
- Vilken strategi tror du skulle fungera för dig?
- Vad blir ditt nästa steg?
- När tänker du dig att du skulle kunna påbörja?

MI-andan

PARTNERSKAP:

Genuint utforskande av klientens tankar, känslor och värderingar.

MEDKÄNSLA:

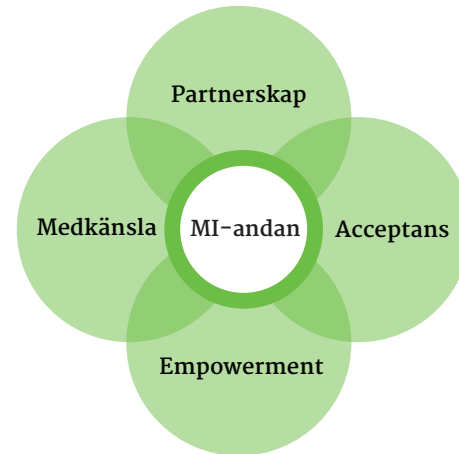
Klientens välbefinnande i fokus.

ACCEPTANS:

Individens absoluta värde, äkta empati autonomistöd, bekräfta.

EMPOWERMENT:

Stärka klientens resurser, egna förmåga och självbestämmande.



BÖRS

BEKRÄFTA:

Lyfta egenskap, förmåga, kompetens, ambition eller ansträngning.

ÖPPNA FRÅGOR:

Ställa frågor som börjar med exempelvis vad, hur, vilken, beskriv eller berätta.

REFLEKTERA:

Lyssna aktivt med enkla eller komplexa reflektioner.

SUMMERA:

Sammanfatta tidigare klientyttranden.