

# ceExcellence

## nå din fulla potential

### MI- verktyg

William R. Miller och Stephen Rollnick är grundarna till den internationellt erkända samtalsmetoden, motiverande samtal (MI- Motivational Interviewing) som är effektiv i att hjälpa människor till förändring.

Motiverande samtal har fyra centrala processer – att engagera, fokusera, framkalla och planera för förändring. Förhållningssättet grundar sig på ett respektfullt samarbete, att väcka klientens egen motivation och att respektera hans autonomi och val. Tillsammans ger detta ett tydligt förhållningssätt, redskap och samtalsmetoder som är lämpligt att användas tillsammans med andra arbetsmetoder.

Metoden förutsätter förståelse och respekt för människors olika grader av osäkerhet, motstånd och ambivalens inför förändringar. För att på bästa sätt stödja krävs stöd, acceptans och empati att bistå på vägen till förändring.

### MI- verktyget **BÖRS**

(Bekräfta, Öppna frågor, Reflektera och Summera), är en av de mest välkända och centrala färdigheter i samtal inom MI för att nå en ömsesidig förståelse.

### **Bekräfta**

Fokuserar på att belysa det som är positivt, att visa empati och inta ett aktivt lyssnande. På så vis kan även eventuell försvarsbenägenhet hos klienten reduceras.

# ceExcellence

nå din fulla potential

## Öppna frågor

Öppna och utforskande frågor möjliggör för klienten att få möjlighet att tänka bredare om ämnet och även fokusera uppmärksamhet i en önskad riktning, innan svar ges.

## Reflektera

Reflektion ger möjlighet för klienten att "tänka igenom" och öka sin medvetenhet om sin förmåga, förhållningssätt och beslut. Genom klientens svar leder detta bättre till en konkret reflektion och ett reflektivt lyssnande kring det specifika ämnet.

## Summera

Summering är generellt ett sätt att föra samman allt som klienten sagt till dig. Det finns olika sätt att summera, och syftet är att sammanställa, bekräfta och att säkerställa att det finns en samsyn i samtalet. Dessutom, bidrar en summering till att skapa en helhetsbild för klienten och höra olika aspekter av klientens egna upplevelse på ett kortfattat sätt.

Lär dig mer om MI i boken "Motiverande samtal – att hjälpa människor till förändring" av William R. Miller och Stephen Rollnick.

## Reflektionsfrågor

- På vilket sätt kan du arbeta strukturerat och skapa en tydlighet i dina samtal?
- Vilka strategier kan du utveckla eller tillämpa för att skapa bättre förutsättningar till förändring?