

## Övningshäfte 2 (arbeta med mellan webinarerna 15/11-24 och 31/1-25) Motiverande Samtal inom Greppa Näringen

Du har fått höra att en allmän utgångspunkt för gott samarbete är intresset för lantbrukarens syn på det som diskuteras. Du bär alltså med dig att du ofta bör utforska vad lantbrukaren vet och vad de tänker om det du uttrycker. Det är också centralt enligt MI att undvika uttalanden då du konfronterar eller övertalar lantbrukaren utan att involvera hen och utan att visa intresse för hur lantbrukaren tar emot det du uttrycker. Detta riskerar att försvaga lantbrukarens position i samtalet och i stället framhäva att rådgivaren är den som besitter expertis och auktoritet. Denna typ av yttranden riskerar att inverka negativt på samarbetet. Enligt MI vinner dialogen ofta på att du hittar alternativ till dessa sätt att uttrycka dig på.

### Övning 9

Du hamnar förstås ofta i situationer där det är mycket viktigt att framföra synpunkter, råd eller avvikande uppfattning. Ansträng dig att under kommande dagar särskilt utforska *vad lantbrukaren tänker* om dina synpunkter, din uppfattning eller dina råd genom att "söka samarbete", det gör du exempelvis genom att följa upp med en fråga: "Hur låter det jag sa?", "Vad tänker du om mitt råd?" eller något liknande. Syftet är att skapa en respektfull och framkomlig dialog kring frågor där man har olika syn eller olika kunskap.

Dina reflektioner efter övningen:



## Kommentar efter övning 9

Hur gör Du när du lyssnar? Hur svårt är det att ha den du samtalar med i fokus? Det är inget märkligt med att du i samtal med andra vill kommentera saker och säga vad du tycker och tänker, inte alls. Däremot är det viktigt att uppmärksamma den tendens man kan ha att säga vad man själv tänker på istället för att utforska hur den andre ser på saken. Om man har ambitionen att lyssna så blir detta en viktig aspekt.

Hur gick det att sträva efter dialog genom att anstränga dig för att höra hur lantbrukaren tar emot synpunkterna, uppfattningen eller råden? Vilken slags respons fick du? På vilket sätt var det hjälpsamt? Många gånger stärks en dialog av ömsesidig förståelse och utbyte av kunskap kring frågor. Det betyder inte att man är eller blir eniga om sakfrågor eller analyser av olika situationer, det betyder att man har fått uttrycka och berätta hur man tänker kring en fråga vilket sannolikt är positivt för samarbetet kring frågan.

I nästa övningar kommer du att arbeta med den framkallande processen, den som beskriver hur man i MI jobbar för att framkalla och förstärka lantbrukarens egen motivation.

Du har läst och fått höra att den fokuserande processen handlar om vilken riktningen samtalet ska ha, vad målet eller målen med samtalet är. Och att detta är en förutsättning för att kunna motivera någon. Du kan ju inte bara motivera ut i tomma intet. Du har alltid något du motiverar i riktning mot. Du blev också introducerad till den framkallande processen och fick höra hur grundläggande denna process är i metoden. För att motivera så menar man i MI att du behöver kunna känna igen vad som är förändringsprat och du behöver samtala på ett sätt som framkallar mer och förstärker det förändringsprat som lantbrukaren yttrar. På detta vis främjas och stärks enligt metoden lantbrukarens egen motivation.



Ansträng dig för att locka fram förändringsprat. Ställ frågor till lantbrukaren om vilka fördelar det finns med att genomföra förändringarna ni talar om och nackdelarna med att inte genomföra förändringar. Förbered dig exempelvis genom att göra anteckningar kring olika sätt att göra detta på, påminn dig med hjälp av anteckningarna innan du träffar lantbrukaren. Att locka fram och få förändringspratet att ta stor plats i lantbrukarens beskrivning och berättelse ökar sannolikheten för förändring. Var också uppmärksam så du inte glömmer visa att du lyssnar och tar hänsyn till lantbrukarens syn på saken och till lantbrukarens idéer. Om du inte träffar någon lantbrukare för rådgivning just nu så tänk likadant i privata samtal när du vill stötta någon till förändring.

Dina reflektioner efter övningen, exempel på vad du sagt för att locka fram förändringsprat:

Du har börjat utveckla detta med att locka fram och förstärka förändringsprat, att du på olika vis kan uppmuntra lantbrukaren att tala mer om det som är fördelar med en förändring, att du genom att använda färdigheterna BÖRS främjar att lantbrukaren talar mer, starkare och tydligare om sina idéer kring förändring. Genom att lantbrukaren sätter ord på detta utforskar hen sina egna idéer och kan på så vis komma vidare i denna process, motivationen kan öka. Och åt andra sidan i ambivalensen, du har fått fördjupa dig i betydelsen av att försöka styra bort samtalet från bibehållandeprat samtidigt som du är noggrann med att visa att du förstår och respekterar det lantbrukaren ger uttryck för.



## Övning 11

Ansträng dig för att lyssna efter och förstärka förändringsprat under kommande dagar. När du hör förändringsprat, ställ utvecklande frågor om detta, reflektera på det, sammanfatta, bekräfta, dvs använd BÖRS. När lantbrukaren/personen hör sig själv uttrycka detta så verkar det mer motiverande än om du som rådgivare/lyssnare uttrycker samma skäl.

Dina reflektioner efter övningen:

### Kommentarer efter övningarna 10-11

Hur gick det för dig att locka fram förändringsprat? Det upplevs som ganska svårt av många, ett nytt sätt att tänka kring syftet med ett samtal. Man kanske är mer van vid att prata om hur och när saker ska göras, och varför man själv som rådgivare tycker att lantbrukaren bör göra det ena eller andra. Att locka fram förändringsprat handlar snarare om att det är lantbrukarens skäl som är i fokus. Om dessa kommer fram ökar motivationen enligt MI.

Hur gick det för dig att förstärka förändringsprat? Det kan av många upplevas som att man bara uppmuntrar lantbrukaren att fortsätta prata om samma sak och att det därför inte tillför samtalet något. Men det gör det, genom att lantbrukaren uttrycker förändrings skäl starkare och tydligare kan de bli mer övertygade. Man hänger som rådgivare fast sig vid förändringspratet tills det är tydligt utvecklat.

Kanske har du upplevt det som svårt att göra det som du i övningen ombads göra? Och det är inget konstigt, detta är något du får träna på, en bra början är att bara känna igen fenomenet, att lantbrukaren ibland uttrycker bibehållandeprat och ibland förändringsprat.

I nästa övning kommer du få jobb med att på ett respektfullt och effektivt sätt ge råd, dela med dig av och utbyta information samt bedöma hur beredd lantbrukaren är att genomföra en förändring, hur du går från att motivera till att diskutera genomförandet.





Du har läst och hört hur man enligt MI ger råd och information på ett effektivt och respektfullt sätt. I Motiverande Samtal har man utgångspunkten att det viktiga är *hur information tas emot* av lantbrukaren, snarare än *att du levererar den till lantbrukaren*. Det intressanta är inte att du har uttalat informationen, det intressanta är vad lantbrukaren gör av informationen. Ett begrepp som väl beskriver hur man i MI ser på detta är att "Utbyta information i dialog", med tyngdpunkt på ordet dialog. Här har du exempelvis strategin FGF: Framkalla – Ge information – Framkalla igen. Den innebär att du först *framkallar*, dvs stämmer av om det är läge att ge informationen, om lantbrukaren vill höra, och vad de redan vet, därefter *ger du information* kort, och anpassat och avslutningsvis *framkallar* du igen, och då utforskar du hur lantbrukaren har tagit emot informationen. Du har hört om olika sätt som eventuellt kan minska eller förbättra sannolikheten att dina råd tas emot, du har hört att konfrontera och övertala är riskfyllt.

## Övning 12

Ansträng dig att uppmärksamma lantbrukarens behov av information. När du behöver ge information, tänk då på att utbyta information i dialog, kontrollera om den är efterfrågad, vad lantbrukaren redan vet, och anpassa därefter informationen till situationen (FGF). Kom ihåg att alltid följa upp hur lantbrukaren har tagit emot och analyserat det du säger. Tänk på att det viktiga inte är att du har gett information utan hur lantbrukaren har tagit emot den.

Dina reflektioner efter övningen:



En av de vanligaste fällorna att ramla i när det gäller samtal om förändring är att gå direkt till planerandet utan att ha bedömt och tagit hänsyn till lantbrukarens beredskap/motivation till förändring. Risker är uppenbara att lantbrukaren svarar med motargument om du som rådgivare går för snabbt fram. Du bör gå bredvid och uppmuntra lantbrukaren snarare än att du går framför och försöka dra lantbrukaren efter dig.

Hur är lantbrukarens beredskap att göra en förändring?												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Lantbrukarens beredskap till förändring (vilja och förmåga)	<b>Låg</b> Upplever inte önskan eller behov att göra något, ser inte att man har förmågan.			<b>Ambivalent</b> Det finns tydligt skäl både för och emot förändring.			<b>Hög</b> Lantbrukaren har i princip fattat beslut och söker en plan.					
Hur du bör tänka kring ditt förhållningssätt.	Samarbete och empatiskt lyssnande. Försiktigt framkallande av förändringsprat. Försiktig med att lämna råd, noggrann att göra det med tillstånd.			Framkalla och förstärka förändringsprat. Dämpa bibehållandeprat. Stimulera att fatta beslut.			Mål och delmål När var hur kan förändringen ske. Planering (fjärde processen)					

## Övning 13

Nästa gång du träffar en lantbrukare (eller tänk på senaste gången om du inte har ett ärende dessa dagar), försök bedöma lantbrukarens beredskap/motivation till förändring och fundera över hur du kan tänka kring ditt förhållningssätt, använd matrisen ovan.

Dina reflektioner efter övningen:

### Kommentarer efter övningarna 12-13

Hur gick det för dig att informera i dialog? En utmaning när det gäller att förmedla information, kunskap eller råd kan vara att hålla fokus på den som är den tänkta mottagaren, många gånger tänker man att det räcker att ge information och att man då har gjort sitt jobb. Men det säger inget om att informationen tagits emot. Genom att ha fokus på lantbrukaren kan du skapa förutsättningar för att informationen tas emot, bearbetas och används.

Nu har du läst om och tränat på olika färdigheter och förhållningssätt. För att underlätta tillämpning i praktiken kan det vara hjälpsamt att med några korta sammanfattande ord fånga det som just du vill ta med dig ut i arbetet som rådgivare. Nedan finner du en tom MI-lathund som du gärna kan fylla i och som därefter kan tjäna som en snabb påminnelse om det du tyckt varit viktigast och mest hjälpsamt.



greppa näringen

## Övning 14 Min egen lathund för MI

Nr	Tema	Kom ihåg att...
1	Hur förbereder jag mig inför ett samtal?	
2	Vad är viktigt under inledningen av samtalet?	
3	Hur försäkrar jag mig om att förmedla samarbete?	
4	Hur försäkrar jag mig om att använda mig av ett empatiskt lyssnande?	
5	Vad behöver jag göra för att stärka lantbrukarens motivation till en förändring?	
6	Vad behöver jag vara uppmärksam på att INTE göra under ett samtal?	
7	Hur ska jag försäkra mig om att utbyta information på ett effektivt sätt?	
?	Valfritt om man vill ha fler punkter i sin lathund	



Europeiska jordbruksfonden för  
landsbygdsutveckling: Europa  
investerar i landsbygdsområden