

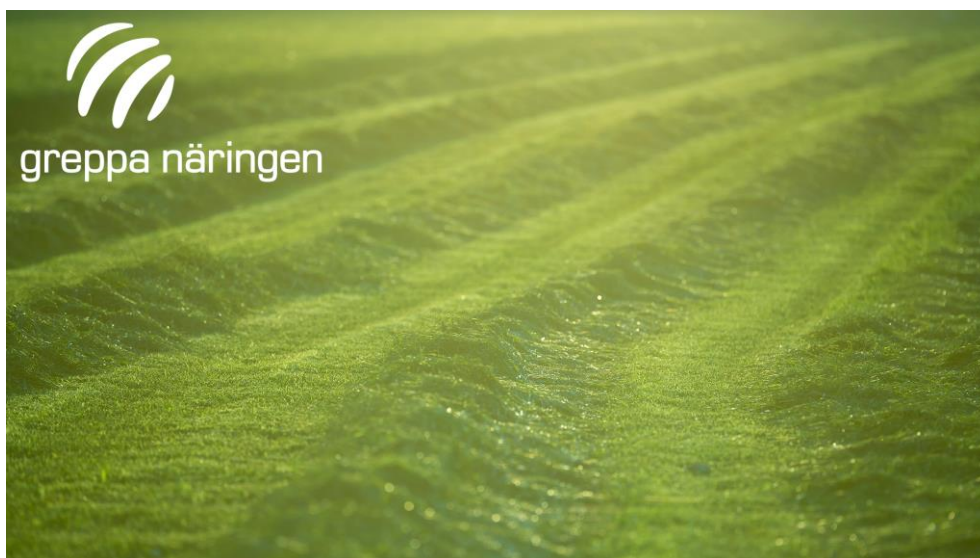


greppa näringen

# Motiverande samtal (MI) -

En introduktionskurs för dig som är rådgivare inom Greppa Näringen

Hans Wickström, MeetMe Psykologkonsult AB



Europeiska jordbruksfonden för  
landsbygdsutveckling: Europa  
investerar i landsbygdsområden

# Innehåll

Innehåll .....	2
Inledning .....	4
MI vid rådgivning .....	4
MI - från missbruk till tillsyn .....	6
När det passar att använda MI - och inte .....	7
Samtal om förändring .....	7
Rättningsreflexen .....	9
Ambivalens .....	10
Fyra centrala processer .....	10
Engagerande processen – Samarbete .....	11
Engagerande processen – Empatiskt lyssnande .....	12
Att vara en respektfull och effektiv rådgivare - i sex sammanfattande punkter .....	12
Exempel på den engagerande processen .....	13
Fokuserande processen .....	13
Framkallande processen .....	14
Exempel på förändringsprat och bibehållandeprat .....	15
Planerande processen .....	15
Kommunikationsfärdigheter .....	15
Bekräfta - B:et i BÖRS .....	16
Öppna frågor - Ö:et i BÖRS .....	17
Öppna och slutna frågor, exempel .....	17
Reflektioner - R:et i BÖRS .....	18
Sammanfattningar - S:et i BÖRS .....	18
Empatiskt lyssnande enligt MI - en konkret färdighet .....	19
Olika sätt att samtala på - MI-förenliga och MI-oförenliga .....	20
Vägsparrar i ett samtal – MI-oförenliga yttranden .....	21
Undvik råd utan tillstånd .....	22
MI-oförenliga yttranden - Övertala och Konfrontera .....	22
MI-förenliga yttranden - Bekräftelse, Söka samarbete, Betona autonomi .....	23
Hur gör du för att locka fram förändringsprat? .....	24

Olika sätt att locka fram förändringsprat .....	25
Hur du kan svara på förändringsprat.....	26
Visst ska du sträva efter att dämpa bibehållandeprat - men viktigt att lyssna	26
Viktigt att tänka på när du vill informera eller ge råd.....	27
FGF - en strategi för informationsutbyte .....	28
En modell för att välja förhållningssätt i samtal -baserad på lantbrukarens motivation .....	30
Motiverande Samtal - en sammanfattning .....	30
Att mäta MI-färdigheter.....	32
Vilka MI-färdigheter mäter man i MITI?.....	32
Länkar och referenser till Motiverande Samtal .....	34

## Inledning

Hej och välkommen! Den här kursen vänder sig till dig som är rådgivare inom Greppa Närings. Kursen går ut på att ge dig en introduktion i samtalsmetoden Motiverande Samtal, något som kan vara en god hjälp i mötet med lantbrukaren. Metoden benämns även MI efter engelskans Motivational Interviewing.

Jag som har tagit fram kursen heter Hans Wickström på MeetMe Psykologkonsult AB, jag är psykolog, jägmästare och utbildad tränare i metoden, medlem i det internationella tränarnätverket MINT. Jag har hållit i många MI-utbildningar för personal inom en mängd olika yrkesområden de senaste 15 åren, bl.a. för Jordbruksverket.

Det är med de erfarenheterna jag kommer att vägleda dig genom kursen, både genom de webinarier som ingår och de texter som här följer. Mellan webinarier kommer du arbeta med hemuppgifter som syftar till att främja träning av de färdigheter som vi går igenom. Du kommer också ha möjlighet att ställa frågor inför uppföljande webinarier. Du kan också fördjupa dig via några länkar som du finner på sista sidan.

Som rådgivare har du säkerligen deltagit på en mängd olika utbildningar och kurser för att underlätta och möjliggöra ditt arbete med rådgivning. Du har ökat din kunskapsnivå och dina färdigheter inom olika områden. Den här kursen handlar om att utveckla dina färdigheter i konsten att samtala. Om det går som jag hoppas så kommer du få med dig förhållningssätt och verktyg som gör det lättare att både bemöta och motivera lantbrukare inom ramen för ditt arbete med Greppa Närings och rådgivning i allmänhet. Hur just du kommer att uppleva nyttan och användbarheten med metoden kommer vi att veta första efter du har genomfört kursen.

## MI vid rådgivning

Som rådgivare inom Greppa Närings jobbar du med att främja minskade utsläpp av klimatgaser, minskad övergödning och säker användning av växtskyddsmedel. Du försöker påverka lantbrukare, motivera dem, att agera i önskvärd riktning. Inom tillsynen finns olika verktyg som kan användas beroende på bristerna i verksamheten, det kan till exempel vara förelägganden eller andra åtgärder. När du utövar rådgivning inom Greppa Närings har du istället möjlighet att påverka lantbrukarens agerande genom ditt sätt att vara, genom ditt sätt att samtala. Det är här samtalsmetodik kommer in i bilden. MI handlar om att på ett effektivt och respektfullt sätt samtala med lantbrukare om att förändra beteende. Ett komplement till de verktyg du redan har.

Hur du kan påverka någon att ändra beteende har inget självklart svar. Många gånger tror man att det räcker med att klart och tydligt tala om vad som är bra, vad kunskapsläget säger och vad den andre kan göra och att personen då kommer att följa de korrekta och välmenande råden. Det är en vanlig bakomliggande

föreställning att detta räcker för att åstadkomma förändring: ”Om jag bara talar om för lantbrukaren vad som är bra att göra och varför så kommer hen att förstå, hålla med och följa råden”. Om så alltid hade varit fallet så hade livet som rådgivare kunnat vara ganska enkelt, det hade sannolikt räckt med att skriva brev och tala om vad lantbrukarna behövde göra. Men så funkar det sällan som du säkert erfarit.

Vi tar ett exempel från privatlivet. Varför från privatlivet? Jo, genom att använda egna erfarenheter av att vara den som förväntas ändra beteende så är det oftast lättare att känna förståelse för den positionen. Tänk dig nu att du är hos en läkare och att hon säger till dig att du måste röra dig mer i vardagen, att det skulle vara bra för din hälsa. Innebär det att du från och med den stunden omedelbart ändrar ditt beteende och börjar röra dig mer, och sen fortsätter att göra det framöver? Jag vet inte hur det ser ut för just dig, men för människor i allmänhet är det högst tveksamt, det finns många skäl till att fortsätta göra som man gör och inte som man bör. Med andra ord kan man uttrycka det som att det handlar om din motivation och att du inte självklart gör det som är bra för dig, för miljön eller det som lagen säger, om motivationen inte är tillräckligt hög. Din motivation påverkar alltså ditt agerande. Och MI handlar om att stärka motivationen hos den man talar med.

Fundera nu över hur detta kan yttra sig i ditt eget arbete med rådgivning? Kan det vara så att du ibland hamnar i situationer där det inte räcker att tala om för lantbrukaren vad som är vettigt att göra och vilka goda skäl som finns? Ibland räcker det säkert alldeles utmärkt som motivation men hur är det de gånger då lantbrukaren inte självklart ändrar sitt agerande? Dessa fall är exempel då MI kan vara en hjälp, ett förhållningssätt som strävar efter att motivera människor som inte självklart gör det som exempelvis främjar minskad övergödning, god markhälsa, gott växtskydd, biologisk mångfald, minskad klimatpåverkan eller effektiv energianvändning.

MI strävar efter att öka lantbrukarens egen motivation, det är en samtalsstil som främjar en god dialog, även i situationer där ni har olika utgångspunkter, kunskapsnivå, åsikter, intresse eller där det är svårt att kommunicera. Självfallet finns det också tillfällen när du inte lyckas, när du inte når fram med ditt samtal, hur du än går tillväga. MI gör inte anspråk på att sitta inne med alla svar.

## MI - från missbruk till tillsyn

MI har utvecklats sedan tidigt 80-tal, först inom missbruksbehandling och senare inom hälso- och sjukvård. Metoden har sedan spridits till olika områden och visat sig effektiv när det gäller att påverka även andra beteenden. På sista sidan finner du några referenser om du är intresserad att läsa mer. Under mer än tio år har Hans Wickström med kollegor även prövat MI inom naturvetenskapliga yrkeskategorier såsom veterinärer, klimat- och energirådgivare, handläggare inom djurvälstånd, miljö- och hälsoskydd, livsmedel mm (ett par referenser på sista sidan). Det har handlat om både ren rådgivning och tillsyn. Utvärderingar har visat att deltagarna har bedömt att nyttan med utbildningen varit stor och att metoden varit användbar i arbetet.

Den kurs du nu går ger en orientering till metoden, en möjlighet att bedöma relevansen i ditt arbete samtidigt som du får med dig de viktigaste förhållningssätten och verktygen. I vissa verksamheter har man gjort implementeringssatsningar där ett fåtal personer har gått en längre utbildning, dessa personer har sedan fungerat som "MI-coacher" för övrig personal som gått en kortare introduktionskurs såsom denna. I coachledda smågrupper har man därefter arbetat med tillämpning av metoden. För den enhet eller deltagare som är intresserad finns alltså möjligheter att fortsätta utveckla sina färdigheter inom metodiken. Men kursen står också på egna ben som en introduktion.

MI utvecklades som sagt initialt inom missbruksbehandling. Metodens upphovsman, den amerikanske psykologen William Miller, skrev en första vetenskaplig artikel 1983 (se referenser). Han kom efter några år i kontakt med en primärvårdpsykiolog från Wales, Stephen Rollnick, som utifrån ett hälso- och sjukvårdssammanhang hade börjat intressera sig för Miller's idéer. Tillsammans formulerade de sina tankar i en bok som utgavs 1991, *Motivational Interviewing: helping people change*. Den har för ett år sedan reviderats för tredje gången 2023, med översättning på svenska 2024: *Motiverande Samtal – att hjälpa människor till förändring*. Den här utgåvan rekommenderas som grundbok för dig som vill fördjupa dig ytterligare. Ännu finns (mig veterligen) ingen specifik MI-litteratur inom naturvetenskapliga områden.

Det finns vetenskaplig evidens för att MI leder till beteendeförändring inom flera tillämpningsområden där forskning pågått under längre tid, såsom behandling av narkotika- och alkoholmissbruk men även inom andra områden. (Se referenser). De positiva resultaten har bidragit till satsningar på MI-utbildning inom hälsoområdet och även till ett utforskande av metoden inom nya tillämpningsområden. Ett nytt sådant område är ert, dvs rådgivning inom miljö- och naturvård. Inom detta område är forskningen ännu så länge mycket begränsad.

Forskning och tillämpning av MI ledde tidigt till att man utvecklade metoder för kvalitetssäkring. De bygger på att man med hjälp av ljudupptagningar lyssnar på samtal och bedömer centrala delar av metoden. Under de senaste 20 åren har

mätmetodik steg för steg utvecklats och idag finns olika system för att bedöma MI-utövarens färdighetsnivå. Dessa bedömningar används som ett konkret feedbackmaterial vid utbildningar i metoden. Du kommer få läsa mer om detta senare.

## När det passar att använda MI – och inte

Motiverande samtal är inte en metod som är tänkt att användas i alla sammanhang så fort man samtalar med någon. Metoden är utvecklad för samtal som handlar om förändring med målet att stärka individens egen motivation till förändring. Det är en samarbetsinriktad och vägledande stil som ligger mittemellan en styrande och en följande stil med inslag av båda. Samtalsstilen tar hänsyn till att individer ofta svarar med motargument om du är alltför styrande och att människor gärna lyssnar till vad de själva har att säga. Ett aktivt lyssnande och strävan efter dialog är centralt.

MI passar som bäst i er kontext när lantbrukaren har en ganska låg motivation till att genomföra en förändring eller när de är tveksamma. Metoden är också hjälpsam när ni står ganska långt ifrån varandra i analysen av vad som bör göras. Eller när det uppstår gnissel i kommunikationen och du upplever det som svårt att få till en dialog.

MI som helhet passar mindre bra eller inte alls när lantbrukaren har mycket hög motivation, då handlar det oftast mer om att bekräfta att de är på rätt väg, eller bidra med information och problemlösning, inte om att motivera. Det kan också handla om situationer där inget behöver förändras, när du enbart kartlägger en situation utan att försöka påverka, eller när du bara småpratar med lantbrukaren. MI passar inte heller in när en hotfull situation pågår, då det snarare handlar om att försvara sig, skydda sig eller ta sig ifrån situationen.

Motiverande Samtal är alltså främst ett förhållningssätt vid samtal om förändring. Med det sagt kan mycket av det som ingår i metoden användas generellt för att bidra till en god dialog. Motiverande Samtal är i allra högsta grad ett preventivt förhållningssätt. Det vill säga, om du i din kontakt med lantbrukaren använder dig av ett samarbetsinriktat och respektfullt förhållningssätt är det sannolikt att du minskar risken för att negativ kommunikation uppstår och sannolikt att lantbrukarens uppfattning om dig (och den organisation du företräder) gynnas i positiv riktning.

## Samtal om förändring

När du använder dig av MI innebär det att du har en särskild uppmärksamhet mot sådant i samtalet som handlar om förändring, MI handlar om hur du kan ha respektfulla och mer effektiva samtal om förändring, samtal som leder till att lantbrukaren faktiskt genomför den förändring ni talar om. Ett effektivt sätt att stimulera förändring på är om du samtalar på ett sätt som visar att du förstår lantbrukarens syn på saken och att du samtidigt vägleder lantbrukaren till att själv

formulera motiven till förändring. I ditt fall skulle det exempelvis kunna handla om att öka sannolikheten för att lantbrukaren ökar foderutnyttjandet, anpassar fodret efter gårdens behov, har en bra täckning av gödselbrunnen eller liknande. Hur skulle du kunna göra? Jaa, I rådgivning är det vanligt att förlita sig på information, argumentation och att peka på konsekvenser. Du skulle exempelvis själv kunna leverera flera goda skäl för att lantbrukaren ska utföra dessa åtgärder, hoppas hen ska lyssna och därefter genomföra åtgärderna.

Hur låter det tycker du? Kommer det fungera? Kommer lantbrukaren öka foderutnyttjandet, anpassa fodret efter gårdens behov, ha en bra täckning av gödselbrunnen? Kanske, kanske inte, det vi inte. Vi vet att detta sätt att påverka kan fungera, men långt ifrån alltid. MI står för ett alternativt förhållningssätt, en alternativ stil, som handlar om att lägga upp ett samtal så att lantbrukarens egna skäl och motiv till att förändra beteenden kommer fram. I exemplet ovan skulle du i första hand utforska lantbrukarens skäl och motiv att öka foderutnyttjandet, anpassa fodret efter gårdens behov, ha en bra täckning av gödselbrunnen, låta hens idéer, bedömningar och kunskaper vara i fokus för samtalet och först därefter förmedla dina egna kunskaper, synpunkter och bedömningar.

Du kan tänka dig att det finns olika samtalsstilar när man vill försöka påverka eller hjälpa någon. Det finns inga rätt eller fel i dessa utan de är olika användbara i olika sammanhang.

- I ena änden av ett spektrum har du *en följande stil*, du är då bra på att lyssna och på att vara intresserad av vad den andre säger och hur hen ser på saker, du lägger inte in särskilt mycket egna synpunkter eller reflektioner. Du förmedlar att ”du har tillräckligt med kunskap och jag är trygg med att du gör detta på ditt sätt”.
- I andra änden har du *en styrande stil* där du ger information, instruktioner eller råd, du förmedlar här att ”jag vet vad du ska göra och det här är sättet du ska göra det på”.
- I mitten av dessa stilar finns *en vägledande stil*. Du är en god lyssnare och du erbjuder samtidigt din expertkunskap när den behövs, du använder aspekter av båda stilarna.

Vilken stil tycker du MI ligger närmast? MI ligger närmast den vägledande stilen vilket innebär att du är en god respektfull lyssnare som först vill veta hur den andre ser på saken och att du samtidigt erbjuder din kunskap, information, råd och tydliga besked när det behövs.



## Rättningsreflexen

Den styrande stilen kan trots vällovliga intentioner och korrekt sakinnehåll vara ineffektiv och till och med kontraproduktiv. Ett centralt begrepp inom MI är rättningsreflexen: du vill ställa saker tillrätta, du vill hjälpa folk att tänka rätt och göra rätt. Det är en fullt naturlig reflex hos oss människor att reagera när vi märker att någon säger något eller är på väg att göra något som vi själva tycker är ”fel”. Du kanske hör att det lantbrukaren säger inte stämmer, att du har en bättre lösning, eller att det lantbrukaren säger till och med bryter mot lagar och rekommendationer? Det är en fullt naturlig impuls att vilja korrigera och tala om vad som är en ”bättre” väg, du förmedlar: ”Stopp, gör inte så, gör så här, det är bättre, det vet jag”. I ditt privatliv kanske du kan komma ihåg något tillfälle där du ”rättat” en vän, ditt barn eller din partner.:

- Men så kan du inte tänka!
- Det finns inget att oroa sig för
- Det där låter inte som nån vidare bra lösning, gör så här istället
- Nu har du fel!

Och i ditt jobb som rådgivare kanske rättningsreflexen kan låta så här:

- Det där kommer inte funka, det här är en bättre idé.
- Jodå, det kommer löna sig för dig.
- Aj då, det där ser inte bra ut.
- Det här borde ni ändra på.
- Det är viktigt att alla bidrar till att få ner mängden växthusgaser.

Problemet med rättningsreflexen är att det du reagerar på och kommenterar kan stämna i sak, samtidigt som det många gånger riskerar att påverka kommunikationen och motivationen negativt och att utfallet därför blir sämre, tvärt emot din intention. Fokus hamnar på dig och vad du tycker.

## Ambivalens

Ambivalens är ett annat centralt begrepp i MI när det gäller att förstå hur människor fungerar. De flesta människor som behöver göra en förändring är ambivalenta inför den. Det innebär att man på en och samma gång kan se både fördelar med förändringen eller åtgärden och fördelar med att fortsätta som förut och inte genomföra förändringen eller åtgärden. När människor pratar om någon potentiell förändring kan man höra ambivalensen komma till uttryck. I följande exempel kan du höra hur lantbrukaren i en och samma mening uttrycker båda sidorna av ambivalensen när det gäller att restaurera en våtmark. ”Jo jag fattar att det å ena sidan skulle bidra till och vara positivt för den biologiska mångfalden men å andra sidan, det är ju egentligen försumbart, mina små arealer, och ärligt talat, jag är även lite tveksam till vilken betydelse det har att man lämnar lite kantzoner och buskar, måste finnas bättre åtgärder om man vill få nån effekt”

Det här är en signal på att lantbrukaren är ambivalent inför att spara kantzoner för den biologiska mångfalden.

Vad händer då när en ambivalent lantbrukare möter en rådgivare med rättningsreflex? Den naturliga reflexen hos rådgivaren kan bli att lyfta rätt argument och förklara varför förändringen är bra och hur den kan genomföras (dvs förklara varför biologisk mångfald är viktig och hur den kan åstadkommas på gården). Rådgivaren hoppas då att lantbrukaren blir övertygad och gör som råden anger. En annan möjlig reaktion som är minst lika trolig är att lantbrukaren inom sig tänker ”Nej, det tänker jag inte, gillar inte att andra talar om för mig vad som är viktigt och hur jag ska göra, det visste jag redan, varför lyssnar du inte på mig?”. Eller något annat som snarare är uttryck för motargument. Ett argumenterande för ena sidan av ambivalensen gör ofta att den andre argumenterar för motsatta sidan, antingen uttryckligen eller i sitt huvud. Man riskerar alltså att stärka argument i lantbrukarens huvud som talar mot förändring, tvärtemot syftet med att ta upp frågan. Ett mer effektivt sätt att stimulera förändring är om du kan samtala på ett sätt då du visar att du förstår lantbrukarens syn på saken och sedan vägleder lantbrukaren till att själv formulera motiven till förändring. Detta är vad MI går ut på.

Mycket viktigt i sammanhanget är att alla samtal inte handlar om förändring och att alla samtal inte är lämpade för MI. Om en lantbrukare redan har bestämt sig och vill genomföra förändringen, dvs om hen inte är ambivalent utan redo för förändring, då kan man utan problem ha en mer styrande stil i sitt samtal, då behöver man inte motivera till förändring utan vara mer rättfram med information och hjälpa till med genomförandet.

## Fyra centrala processer

MI är ett samtal om förändring med det primära målet att stärka individers egen motivation till förändring. Det är en samarbetsinriktad metod som snarast handlar om att vägleda den du pratar med, genom en samtalsstil som kan beskrivas som att

den ligger mellan en styrande och följande stil, med inslag av båda. Samtalsstilen tar hänsyn till att en person ofta svarar med motargument om du är alltför styrande och att människor gärna lyssnar till vad de själva har att säga. Ett aktivt lyssnande och strävan efter dialog är centralt.

Metoden består av fyra centrala processer.

1. Den engagerande processen
2. Den fokuserande processen
3. Den framkallande processen
4. Den planerande processen

Kort beskrivning av de olika processerna följer

## Engagerande processen – Samarbete

Den första komponenten av samtalsfärdigheterna i engagerandeprocessen är det som vi kallar Samarbete. Detta innebär ett *aktivt samarbete mellan två experter*. För ett gott samarbete förmedlar du att det i första hand är lantbrukaren som är expert på sig själv och sin verksamhet, på att leva sitt liv och på att vara i sina skor. Det är lantbrukaren och endast lantbrukaren som i praktiken kan genomföra de åtgärder som ni diskuterar. Du som rådgivare har å andra sidan expertkunskaper om växtnäring, energi, biologisk mångfald, forskning, analysinstrument och annat *som kan bidra till att lantbrukaren fattar beslut om åtgärder* för att främja minskat utsläpp av klimatgaser, minskad övergödning och säker användning av växtskyddsmedel.

Genom att etablera samarbetet med lantbrukaren kan du som rådgivare fungera som en vägledare. Detta innebär att du utforskar mer än vad du förmanar, du visar intresse och stöd snarare än du försöker övertala och argumentera. När du som rådgivare agerar med ett sådant förhållningssätt står du vanligtvis för mindre än hälften av det som sägs under samtalet. Din vägledande roll är i första hand att *aktivera* lantbrukarens *drivkrafter* för hållbara åtgärder. Detta betyder inte, och detta är viktigt, att du avhåller dig från att delge lantbrukaren dina tankar, dina kunskaper eller dina synpunkter. Inte alls, det betyder bara *att du i första hand* försöker framkalla det som redan finns inom lantbrukaren. När du märker att du behöver tillföra information, råd eller kunskap så gör du även det med samarbete som ledstjärna. Det gör du genom att värna en dialog där lantbrukaren fortsatt kommer till tals och där du är noggrann med att lyssna till hur informationen eller råden tas emot.

Din målsättning är att skapa en så respektfull och accepterande relation som möjligt mellan två jämbördiga parter, ett samarbete som kan underlätta förändring utan att vara eller upplevas tvingande.

## Engagerande processen – Empatiskt lyssnande

Den andra delen av den engagerande processen är det som kallas Empatiskt lyssnande, innebär att du som rådgivare visar att du aktivt lyssnar på lantbrukaren. En vanlig föreställning enligt metodens upphovsmän är att lyssnande bara är att vara tyst (åtminstone en liten stund) och höra vad någon har att säga. Det kritiska elementet i empatiskt lyssnande är snarare vad rådgivaren *säger* som svar på vad lantbrukaren har sagt. Det betyder alltså att du behöver vara uppmärksam och aktiv och bygga dina kommentarer på vad lantbrukaren säger och förmedlar. Om du använder denna typ av aktivt lyssnande kommer lantbrukaren sannolikt att uppfatta dig som en god lyssnare och förutsättningarna för ett motiverande samtal blir därmed bättre. Forskning har visat att empatiskt lyssnande har betydelse för utfallet i samtal om förändring.

Konkret innebär ett empatiskt lyssnande att du försöker sätta dig in i en annan persons både uttalade och outtalade perspektiv och upplevelser. Motsatsen skulle vara om lantbrukarens perspektiv och upplevelser inte ägnas någon uppmärksamhet alls. Inom MI har man preciserat några kommunikationsfärdigheter som underlättar ett empatiskt lyssnande. Sådana färdigheter rör till exempel hur frågor ställs och hur rådgivaren gör reflektioner på det som lantbrukaren säger.

På grund av en vanlig missuppfattning bör det poängteras att empatiskt lyssnande inte handlar om att hålla med personen eller sympatisera med de synpunkter som uttrycks, inte alls, det handlar om att sätta sig in i hur den andre *ser på* och *upplever* saken, visa att man gör det och visa hur man uppfattar det som förmedlas.

## Att vara en respektfull och effektiv rådgivare - i sex sammanfattande punkter

I webinariet som inledde kursen betonades sex punkter som centrala för att agera som en respektfull och effektiv rådgivare i enlighet med metoden. Dessa punkter fångar upp de förhållningssätt och strategier som utgör tyngdpunkten i metoden. De två första punkterna handlar om den engagerande processen och vikten av att agera i en anda av samarbete och av att lyssna empatiskt. Övriga fyra punkter kommer utvecklas i kommande texter.

1. **Förmedla anda av samarbete**
2. **Lyssna empatiskt**
3. Betona lantbrukarens autonomi
4. Främja lantbrukarens egna skäl till förändring
5. Undvik vägspärrar i dialogen
6. Utbyt information i dialog

## Exempel på den engagerande processen

Den engagerande processen är mycket central och viktig i Motiverande Samtal, här några exempel som illustrerar:

Exempel på engagerande processen

1. Ni har haft mycket att göra den sista tiden och därför haft svårt att hinna med.
2. Jag vill gärna höra hur du själv tänkt innan jag kommer med mina tankar.
3. Jag skulle gärna följa upp den rådgivning vi haft tidigare. Vad har du själv för frågor eller önskemål inför det här besöket?
4. Ni ser både möjligheter och svårigheter med de förändringar vi pratar om, berätta hur ni ser på det om ni väger in båda delarna.

Exempel på motsatsen till engagerande processen, inte förenligt med MI

1. Jag ska tala om för dig vad du behöver göra.
2. Så kan man inte tänka, det låter inte alls vettigt.
3. Jag tycker vi börjar med att gå igenom åtgärder för energieffektivisering, möjligheter att byta till och utveckla förnybara energikällor. Sen tänkte jag vi kunde gå igenom markpackning och prata om hur en uppgradering av maskinparken skulle kunna se ut. Det tror jag blir bra.
4. Ni har uppenbart mer att vinna än att förlora på detta, det är tydligt för mig.

## Fokuserande processen

Den andra processen i MI kallas för den fokuserande processen. Med fokuserande menas här att du som rådgivare ser till att ni under samtalets gång har fokus på den eller de förändringar som är relevanta att diskutera. Dessa beteendeförändringar kallas i MI för målbeteenden. Utgångspunkten i MI är att både du och lantbrukaren kan ha olika idéer om vad som är önskvärda målbeteenden. Genom den engagerande processen kan ett positivt samtalsklimat främjas, något som underlättar för dig och lantbrukaren att gemensamt diskutera och formulera målbeteenden.

Ett identifierat målbeteende är en förutsättning för att du som rådgivare ska kunna motivera en företagare. Du kan inte motivera i tomma intet, du behöver ha ett målbeteende att motivera i riktning mot, till exempel mot att ”anpassa fodret efter gårdens behov”, ”ha en bra täckning av gödselbrunnen”, ”litet spill vid utfodringen”. Nästa process handlar om hur du som rådgivare ska försöka framkalla och förstärka lantbrukarens egna motiv till att utföra målbeteendet, lantbrukarens egna motiv till att ”anpassa fodret efter gårdens behov”, ”ha en bra täckning av gödselbrunnen” och ”litet spill vid utfodringen”.

Fokuserande innebär att du vägleder lantbrukare i samtalet så att det kommer att handla om de olika målbeteendena som har kommit upp och som du kommer att försöka motivera lantbrukaren till att göra.

## Framkallande processen

Den framkallande processen är en mycket central del av metoden, den del som särskiljer MI mest från andra metoder och som kan sägas utgöra motivationskärnan i metoden. Om behandlare lyckas framkalla och förstärka klientens prat om förändring (så kallat förändringsprat) så har studier visat att klienten faktiskt förändrar sitt beteende i högre grad. Även det motsatta förhållandet råder, det vill säga om klientens prat om att fortsätta göra som hen gör (så kallat bibehållandeprat) förstärks, så har det visat sig ha samband med att personen inte förändrar sitt beteende utan fortsätter som tidigare.

Som du hört så är vi människor många gånger ambivalenta (osäkra, tveksamma) till förändring och beredskapen (viljan, förmågan) att förändra beteende kan vara olika hög. Våra drivkrafter att förändra är dessutom individuella. I ditt fall så handlar den framkallande processen om att du som rådgivare anstränger dig för att framkalla och förstärka förändringsprat hos lantbrukaren samt att motverka och dämpa lantbrukarens bibehållandeprat om att avstå från att förändra. Som rådgivare behöver du vara lyhörd för lantbrukarens ambivalens och beredskap till förändring och du ska utforska lantbrukarens individuella drivkrafter. Viktiga färdigheter för dig är att du under samtalet med lantbrukaren kan känna igen, locka fram och förstärka förändringsprat.

Detta är vad punkt fyra handlar om:

1. Förmedla anda av samarbete
2. Lyssna empatiskt
3. Betona lantbrukarens autonomi
4. **Främja lantbrukarens egna skäl till förändring**
5. Undvik vägspärrar i dialogen
6. Utbyt information i dialog

## Exempel på förändringsprat och bibehållandeprat

Här kommer några exempel på förändringsprat respektive bibehållandeprat. Låt oss tänka på en lantbrukare som funderar på att minska kväveutlakningen.

<b>Förändringsprat (uttrycker skäl och motiv att genomföra förändringen, målbeteendet)</b>	<b>Bibehållandeprat (uttrycker skäl och motiv att fortsätta som tidigare)</b>
Efter vårt samtal tänker jag att det här med höstgödsling kan påverka	Jag gör som jag alltid gjort, det har funkat bra i 20 år.
Klart jag vill utnyttja så mycket av näringen som möjligt.	Jag har inte tid att sitta med papper, jag måste få saker gjorda på gården.
Om det påverkar min ekonomi så är jag redo att fundera vidare över detta	På det stora hela kostar det mer än det smakar att lägga ner massa arbete på olika gödslingsstrategier.

## Planerande processen

Den fjärde och sista processen kallas den planerande processen. Den handlar om att gå från att *väcka och stärka lantbrukarens egna drivkrafter* att genomföra en specifik förändring (framkallande processen) till att vägleda *lantbrukaren att faktiskt röra sig i den riktningen*. Från att prata om *varför* det är bra att göra något till *hur* man tänker göra, från *motivation* till *handling*. Precis som i den framkallande processen handlar metoden här om att vägleda och hjälpa lantbrukaren, i detta fall till att de själva uttrycker sin avsikt att genomföra målbeteendet, förändringen och att de själva uttrycker hur planen ser ut.

En motsats till förhållningssättet i MI är om du som rådgivare främst talar om vad du tycker att lantbrukaren ska göra och vilken planen är för att nå dit. I MI menar man att du som rådgivare ska vara uppmärksam på *hur* beredd eller motiverad till förändring lantbrukaren är. Först när du hör att lantbrukaren uttrycker starka skäl till att genomföra förändringen är det effektivt att fördjupa sig i frågor som rör planering. Det viktiga är ju att lantbrukaren faktiskt utför förändringen, inte att du som rådgivare har pratat om att det är bra att göra det, det viktiga är exempelvis att lantbrukaren X faktiskt uppdaterar maskinparken för att kunna åstadkomma minskad markpackning, inte att rådgivaren talar om hur bra det är att uppdatera maskinparken.

## Kommunikationsfärdigheter

I MI arbetar man med några *konkreta* kommunikationsfärdigheter som främjar förhållningssättet och andan i MI. Det underlättar arbetet i alla de olika processerna: 1-att *bekräfta* individen, 2-att *ställa öppna frågor*, 3-att ha ett *reflektivt lyssnande* som visar att man hört vad den andre har sagt och förmedlat samt 4-att *sammanfatta* vad den andre har uttryckt.

Detta kanske inte är nytt för dig. Det är inte konstigt då det är kommunikationsfärdigheter som lyfts fram som centrala i flera olika samtalsmetoder och kommunikativa förhållningssätt. Om man använder dessa färdigheter innebär det inte automatiskt att det är ett motiverande samtal. En öppen fråga kan förstås vara irrelevant, en sluten fråga bättre, en reflektion vara helt fel och en sammanfattning onödig. Det handlar naturligtvis om att du använder färdigheterna på ett sätt som är anpassat för situationen. Men rätt använda så leder det ofta till ett samtal där din samtalspartner är i fokus och där du förmedlar ett aktivt lyssnande.

För att komma ihåg vilka kommunikationsfärdigheterna är kan du tänka på en BÖRS med färdigheter. Nu följer en beskrivning av färdigheterna och några enkla exempel.

**Bekräfta**

**Öppna frågor**

**Reflektioner**

**Sammanfattningar**

## **Bekräfta – B:et i BÖRS**

Bekräftelse, innebär att du framhäver något positivt hos lantbrukaren. När du som rådgivare bekräftar en lantbrukare talar du om lantbrukarens resurser, ansträngningar, positiva avsikter eller prestationer. Det du beskriver ska vara genuint, äkta och spegla något verkligt hos lantbrukaren. Att under samtal ta tillvara tillfällena att bekräfta är i MI ett avsiktligt sätt att kommunicera.

Motsatsen är att du som rådgivare söker efter vad som är fel hos lantbrukaren, att hen brustit i olika avseenden och att du talar om vad som är fel, bristfälliga insatser samt hur felen ska rättas till.

Exempel på bekräftelse skulle kunna vara: ”Du har förmågan att hålla många bollar i luften!”, eller ”Du har verkligen ansträngt dig för att försöka hitta olika lösningar!”

Att man betonar betydelsen av att bekräfta betyder inte alls att du ska undvika att prata om svårigheter och problem eller kunna vara kritisk till lantbrukarens idéer eller agerande. Det handlar om när du gör det och hur du gör det, tajmingen.

Du behöver som rådgivare vara skicklig i att uppmärksamma positiva sidor, att aktivt söka efter lantbrukarens förmågor, avsikter, ansträngningar och att aktivt förmedla att du uppmärksammat dom.



## Öppna frågor – Ö:et i BÖRS

Den andra kommunikationsfärdigheten i BÖRSen är öppna frågor. När du använder MI strävar du efter att i största möjliga mån använda öppna frågor istället för slutna frågor då dessa ofta ger korta svar eller ja- eller nej-svar. Öppna frågor stimulerar lantbrukaren att prata och berätta fritt om hur tankarna går snarare än att bara svara på dina frågor. Man kan säga att öppna frågor gör det mer sannolikt att lantbrukaren får mer utrymme och ansvar för samtalet. Din expertbetonade roll som rådgivare tonas ned med en lantbrukare som är mer aktiv.

Öppna frågor blir ofta det önskvärda sättet att ställa frågor på i MI eftersom du vill ha lantbrukaren i fokus, du vill ofta vägleda lantbrukaren i samtalet så att du får höra hur hen tänker och resonerar, vilka slutsatser lantbrukaren drar, eller vilka invändningar som finns. Det är absolut inte fel att ställa slutna frågor, ibland är sådana frågor förstas det mest lämpade, det handlar om funktionen med frågan. Om du vill ha ett kort ja- eller nejsvar ställer du en slutna fråga men om du vill få ett mindre styrt svar där lantbrukaren behöver utveckla svaret mer så ställer du en öppen fråga. Det handlar om varför du ställer frågan.

Öppna frågor börjar ofta med: Hur? Vad? På vilket sätt? Berätta...?

Slutna frågor börjar ofta med: Har du? Kan du? Är du? och kan besvaras med Ja, Nej eller med ett kort ord, ett namn eller en siffra.

## Öppna och slutna frågor, exempel

Du får nu några exempel på öppna respektive slutna fråga. Läs och svara på varje fråga för dig själv.

Öppna frågor	Slutna frågor
Berätta, vad har du gjort hittills idag på jobbet?	Har du haft det bra på jobbet idag?
På vilket sätt kan det vara hjälpsamt att gå en kurs i MI?	Kan du vinna något på att gå den här kursen?
Vad tycker du är viktigast när det gäller bemötande?	Är bemötande viktigt?
Hur ser du på behovet av återhämtning efter en arbetsvecka?	Har du behov av återhämtning efter en arbetsvecka?

När du svarade på dem, upplevde du någon skillnad på dina svar efter öppna respektive slutna frågor? På vilket sätt?

## Reflektioner – R:et i BÖRS

Den tredje kommunikationsfärdigheten i BÖRSen är reflektioner. I dagligt tal brukar man tänka på en reflektion som en inre process, något man gör när man funderar kring något. När vi talar om kommunikationsfärdigheten reflektion är det en verbal handling. Att reflektera innebär att du som rådgivare återspeglar vad du hört eller återspeglar en gissning kring vad lantbrukaren menar. En synonym till reflektion är spegling. Genom att du reflekterar det som uttryckligen sagts får lantbrukaren möjlighet att svara på sina egna ord för att på så vis utveckla tankegången. När du reflekterar genom att gissa vad lantbrukaren tycker, tänker, känner eller menar så får du reda på om din gissning är korrekt samtidigt som lantbrukaren kan begrunda och fortsätta utveckla sina tankar. Reflektioner uttrycks som ett påstående, du går ned i tonfall, till skillnad från frågor då du går upp i tonfall.

Du kan som sagt återspegla det som precis sagts, med samma ord eller andra ord, detta kallas för en enkel reflektion. Nedan följer ett par exempel, föreställ dig hur hur tonfallet går ned.

Lantbrukaren säger: ”Jag har haft mycket att göra de senaste veckorna.” och du kan svara med en enkel reflektion ”Du har haft mycket att göra” (tonfall ned) då du använder samma ord, eller ”Du har haft fullt upp” (tonfall ned) där du reflekterar med andra ord.

Eller så kan du reflektera genom att gissa vad lantbrukaren menar, känner, tycker eller tänker vilket kallas att göra en komplex reflektion:

Lantbrukaren säger: ”Jag har haft mycket att göra de senaste veckorna” och du svarar exempelvis ”Det har varit viktigt för dig att prioritera” (tonfall ned) eller ”Det har varit stressigt för dig” (tonfall ned). Du gissade att detta var vad lantbrukaren bland annat menade, baserat på vad du känner till och hur du bedömer situationen.

Viktigt att säga, reflektioner är alltså en av flera kommunikationsfärdigheter, ett av flera sätt att prata på, ett av flera sätt att lyssna på. Det säger inte att man alltid ska reflektera, men det är en hjälpsam färdighet som ger dig fler möjligheter när du kommunicerar, i synnerhet när du som i MI vill samtala med lantbrukaren i fokus. Det är ett centralt komplement till att ställa frågor och att ge information.

## Sammanfattningar – S:et i BÖRS

Den fjärde och sista av kommunikationsfärdigheterna i BÖRSen är sammanfattningar. Det är egentligen en typ av reflektion där du samlar ihop flera saker av det som lantbrukaren har sagt och lämnar tillbaka det i form av en sammanfattning. Denna färdighet underlättar förståelse och visar att du lyssnat och hur du har uppfattat det som har sagts. Sammanfattningar utgör ett styrmedel för dig som rådgivare, du kan styra den fortsatta inriktningen av samtalet genom att

välja ut och betona vissa specifika delar i din sammanfattning. Det kan fungera som en bra övergång, från ett ämnesområde till ett annat, när du vill avsluta samtalet kring A och vägleda det vidare till samtalsämne B. Förutom att sammanfattningar kan styra underlättar en sammanfattning för dig och för lantbrukaren att gemensamt följa komplicerade tankegångar. Lantbrukaren får hjälp med att utveckla och fördjupa sitt tänkande vilket stimulerar motivationen och kan leda vidare till att fatta välgrundade beslut. När du avslutar ett samtal är det ofta lämpligt att sammanfatta vad som blivit sagt och överenskommet. Man kan säga att en sammanfattning är en lång reflektion. Likt de andra färdigheterna förmedlas här inte att du sammanfattar allt som sägs godtyckligt utan tvärtom så finns ett syfte med att du sammanfattar och du väljer specifikt det du anser relevant att sammanfatta. Det kan handla om engagemang, framkallande eller planerande.

Kommunikationsfärdigheterna BÖRS används i alla delar av ett MI-samtal. De hjälper dig att använda ett personcentrerat förhållningssätt där lantbrukarens idéer, synpunkter, tankar och begrändanden är i centrum för din uppmärksamhet. Detta ökar chansen till ett skickligt aktivt lyssnande vilket är grunden för MI.

## Empatiskt lyssnande enligt MI - en konkret färdighet

I MI har man som tidigare sagts tagit fasta på betydelsen av empati för relationen och för utfallet av arbetet, att förmedla empati har betydelse för hur väl du lyckas med att etablera kontakt och att motivera. För att veta hur man ska kunna förmedla empati har man i motiverande samtal formulerat empati som konkreta specifika beteenden. Det handlar alltså om att empati inte bara är något du känner utan något du gör

- Du engagerar dig konkret i att *förstå* lantbrukarens sätt att se på saken, OCH
- Du engagerar dig också konkret i att *förmedla tillbaka* till lantbrukaren hur du har uppfattat saken.

Att sätta dig in i lantbrukarens perspektiv omfattar förståelsen av både känslor och tankar. Att se empati på detta konkreta sätt har fördelen att du kan känna igen, träna på och till och med mäta empatiskt lyssnande. *Du använder dig främst av reflektioner, men också frågor, bekräftelser och sammanfattningar.* Självklart säger jag inte att man kan mäta alla aspekter av empati men vissa delar av det som har med samtalet att göra, tillräckligt mycket för att det kan vara en hjälp när du vill utveckla den delen av ett samtal, det empatiska lyssnandet. Genom att uppmärksamma och mäta vad du säger kan du också få feedback på hur mycket empatiskt lyssnande du har i ditt samtal. Du får höra mer om att mäta färdigheter längre ner i textmaterialet.

Nu kanske du tänker, ”jag kan ju inte bara lyssna och försöka förstå lantbrukaren, man måste ju kunna ge sin bild, tala om när man inte håller med, korrigera felaktigheter”. Naturligtvis är det detta också sant och ytterst viktigt, det är en

betydande del av ert arbete. Här finns ingen motsättning. Frågan är NÄR du bör lyssna empatiskt och NÄR du bör ge din egen syn på saken, utmaningen och svårigheten är balansen dem emellan. Detta är vad MI handlar om. Ett misstag du som rådgivare kan göra är att du alltför snabbt kommenterar vad du tycker och säger vad som krävs, innan du har lyssnat på och förstått hur lantbrukaren ser på saken.

## Olika sätt att samtala på - MI-förenliga och MI-oförenliga

När det gäller att vara en god samtalspartner som förmedlar samarbete och jämlikhet kan det vara bra att fundera över ett par saker:

- Dels ditt sätt att prata på och lyssna på som främjar samarbetet och dialogen (det vi kallar MI-förenliga yttranden),
- Sätt att prata på och lyssna på som motverkar samarbetet och försämrar förutsättningarna för dialog (det vi kan kalla MI-oförenliga yttranden).

Jag konkretiserar. Grunden för samarbetet är lyssnandet. Något som tål att repeteras är att man med lyssnande inte menar att du bara är tyst och passivt hör på det som den andre säger. Det handlar tvärtom att du är aktiv, att du är uppmärksam och nyfiken på det som lantbrukaren säger och att du svarar på ett sätt som visar att du har lyssnat uppmärksam, är intresserad och vill veta mer om hur lantbrukaren ser på saken. *Detta kallar man ett aktivt lyssnande.* Om du använder dig av detta som rådgivare ökar chansen att du blir betraktad som en god lyssnare. Det gäller oavsett om ni har samma eller olika syn på en sakfråga.

En allmän utgångspunkt för ett samtal som du kan ha för ett gott samarbete är följande:

-Det är ALLTID intressant och viktigt att veta hur lantbrukaren ser på saken.

Att du själv har intressanta och viktiga saker att förmedla behöver du sällan påminna dig om. Du vet själv varför du pratar med någon och ofta vad du vill ha sagt. Men du kan behöva en ständig påminnelse om att det är precis lika viktigt att fånga upp vad den andre har att säga. Handen på hjärtat, är du lika angelägen om att ta reda på vad lantbrukaren tycker som du är att tala om för lantbrukaren vad du själv tycker? Det är en allmänmänsklig sårbarhet att vara mer ivrig att förmedla vad man själv tycker.

## Vägspärrar i ett samtal – MI-oförenliga yttranden

Begreppet aktivt lyssnande myntades på 70-talet av psykologen Thomas Gordon. Han beskrev också det som *inte* innebar ett aktivt lyssnande och kallade detta för vägspärrar. Om du som rådgivare använder dig av vägspärrar så riskerar det att stoppa upp ett utforskande lyssnande. Det riskerar att bli mer centrerat till dig själv, till ditt tyckande och till din agenda snarare än att fokus är på lantbrukaren och hans berättelse.

Exempel på några av de vägspärrar Gordon beskrev:

- Ge order, styra, befalla
- Varna, hota
- Ge råd, föreslå lösningar
- Övertala med logik, argumentera, föreläsa
- Tala om för människor vad de borde göra
- Uttala annan uppfattning, döma, kritisera, klandra

Den här typen av så kallade vägspärrar riskerar alltså att påverka dialogen i negativ riktning. Om igen påminner jag om att MI inte handlar om att undvika avvikande åsikter, det handlar om att skapa förutsättningar för att diskutera avvikande åsikter.

Denna typ av yttranden utgör den femte punkten i sammanfattningen över att vara en respektfull och effektiv rådgivare.

1. Förmedla anda av samarbete
2. Lyssna empatiskt
3. Betona lantbrukarens autonomi
4. Främja lantbrukarens egna skäl till förändring
5. **Undvik vägspärrar i dialogen**
6. Utbyt information i dialog

## Undvik råd utan tillstånd

Att ge råd utan tillstånd är ett begrepp inom MI som manar till försiktighet. När du ger råd till eller informerar lantbrukaren, eller när du talar om vad lantbrukaren bör göra så kan det upplevas som pekpinnar och riskera att minska mottagligheten för informationen. Därför försöker man i MI undvika direkta råd såsom ”jag tycker du ska göra så här” eller ”mitt råd till dig är detta”. Det du enligt MI istället bör eftersträva för en effektivare dialog är det som kallas *information i dialog*, en central färdighet som utgör punkten sex i sammanfattningen över goda färdigheter. I korthet går det ut på att du har ditt fokus på *hur informationen tas emot* av lantbrukaren, det är alltså viktigare vad lantbrukaren gör av informationen än att du har uttalat den. Det är viktigare att rådgivaren tar reda på hur lantbrukaren tar emot och bearbetar informationen än att rådgivaren har lämnat informationen. Fundera en stund på skillnaden.

## MI-oförenliga yttranden - Övertala och Konfrontera

För att konkretisera och beskriva MI-oförenliga yttranden som man enligt MI vill undvika delar vi upp dem i begreppen ”Övertala” och ”Konfrontera”. Denna uppdelning gör man när man lyssnar på och analyserar inspelade samtal enligt en modell som heter MITI, Motivational Interviewing Treatment Integrity Code. Det är en modell för att bedöma hur mycket MI-färdigheter det är i ett samtal. Du kommer få läsa lite mer om detta senare.

Övertala och Konfrontera är två grupper av vägspärrar som försvagar lantbrukarens position i samtalet och som i stället förmedlar att rådgivaren besitter mer expertis och auktoritet än lantbrukaren. Denna typ av yttranden riskerar att inverka negativt på samarbetet. Enligt MI vinner dialogen på att du hittar alternativ till dessa sätt att uttrycka dig på. Här betonar vi att de oförenliga yttranden kan handla om brister och avvikelser som objektivt sätt är högst relevanta att kommentera och diskutera. Det handlar i vanlig ordning om hur problem ska adresseras och att man i MI försöker hitta de mest framkomliga vägarna. Jag ger nu en kort beskrivning av Övertala och Konfrontera.

*Övertala* kan man kalla det när du som rådgivare gör uppenbara försök att förändra lantbrukarens åsikter, attityder eller beteenden genom att du använder dig av argument, råd, tips eller fakta *utan att du betonat lantbrukarens valfrihet och utan att du förhör dig om hur lantbrukaren ser på saken*. Kan du känna igen att du kan göra så? Det innebär att du själv talar om hur du ser på situationen, vad som behöver göras, vad som är rätt och fel, samtidigt som du inte visar något större intresse för hur lantbrukaren ser på saken. Även om du har rätt i sak på ett objektivt sätt så motverkar detta förutsättningarna att tala om exempelvis åtgärder på ett sätt som gör att lantbrukaren lyssnar, tar till sig och förändrar det aktuella beteendet.

*Konfrontera* kanske är svårare för dig att känna igen men viktigt att nämna. Det handlar om när du uttryckligen konfronterar lantbrukaren genom att du redovisar en otvetydigt avvikande uppfattning, rättar, kritiserar, varnar, skambelägger

lantbrukaren, eller på något sätt ifrågasätter lantbrukarens uppriktighet. Om du konfronterar på detta vis så förmedlar detta ogillande och inverkar på ett mer självklart vis dialogen på ett negativt sätt. Vanligare vid tillsyn än vid rådgivning.

Jag tar här tillfället i akt och betonar att det inte handlar om vad som är rimligt eller nödvändigt att göra ur ett objektiva perspektiv. Det handlar om att skapa goda förutsättningar för ett samtal kring frågan, skapa förutsättningar för att kunna motivera lantbrukaren till ett förändrat beteende.

## MI-förenliga yttranden - Bekräftelse, Söka samarbete, Betona autonomi

MI-förenliga yttranden är ett samlingsbegrepp för några sätt att kommunicera på som främjar samarbete och dialog. Tre typer av yttranden som ingår är att Bekräfta, att Söka Samarbete och att Betona Autonomi. Genom att använda dig av MI-förenliga yttranden stärker du lantbrukarens position i samtalet och tydliggör att samtalet förs mellan två jämbördiga parter.

*Att bekräfta* har vi gått igenom i tidigare avsnitt. Kort sammanfattat innebär det att du tar tillvara på tillfällena att framhäva positiva saker hos lantbrukaren, t.ex. angående deras ansträngningar eller intentioner. Viktigt förstås att det är genuint och äkta och speglar något verkligt hos lantbrukaren.

*Att Söka samarbete* innebär att du som rådgivare gör tydliga försök till maktindelning mellan er båda, exempelvis genom att bekräfta att lantbrukaren besitter expertis. Andra sätt för dig att tydliggöra maktindelning är att du efterfrågar hur lantbrukaren värderar och bedömer information eller ett förslag som du har kommit med. Du försöker på olika sätt involvera lantbrukaren och hans kunskap. Det kan exempelvis göras vid besökets början när du på ett uppriktigt sätt försöker komma överens med lantbrukaren om samtalets inriktning och målsättning, t.ex. hur lång tid besöket ska ta och i vilken ordning ni ska gå igenom saker och ting. Eller om du efter att ha gett information av något slag anstränger dig särskilt för att följa upp hur lantbrukaren tar till sig informationen. Du kan även erbjuda dig att bistå lantbrukaren på olika sätt.

*Att Betona autonomi* innebär att du förmedlar respekt för att människor vill bestämma över sina egna liv och fatta sina egna beslut. Genom ditt sätt att uttrycka dig på kan du antingen stödja eller underminera en persons upplevelse av kontroll och skyldighet över att fatta beslut. Genom ett tvingande språk såsom "du måste", "du har inget val", "det är det enda du kan göra" så triggas du sannolikt motargument och opposition inom den du talar med. Om du snarare främjar att det är den andre och ingen annan som i slutändan fattar besluten så ökar du sannolikheten för att kunna diskutera sakfrågan istället för att det handlar om vem som vet bäst.

Som rådgivare betonar du alltså lantbrukarens självbestämmande, du förmedlar att den som slutligen bestämmer om vad som kommer att göras är lantbrukaren själv,

att lantbrukaren är den som har valfrihet och kontroll. Detta innebär inte på något sätt att du som rådgivare struntar i vad lantbrukaren gör. Det handlar bara om hur du pratar om lantbrukarens beslut, att du undviker ett maktspråk som riskerar att försämra dialogen och istället använder ett sätt som främjar en konstruktiv dialog om sakfrågan.

Detta om att betona självbestämmandet/autonomin utgör den tredje punkten i sammanfattningen om god rådgivning.

1. Förmedla anda av samarbete
2. Lyssna empatiskt
3. **Betona lantbrukarens autonomi**
4. Främja lantbrukarens egna skäl till förändring
5. Undvik vägspärrar i dialogen
6. Utbyt information i dialog

## Hur gör du för att locka fram förändringsprat?

Som du tidigare läst och förstått så bör du enligt MI sträva efter att locka fram lantbrukarens egna genuina skäl till förändring och sedan förstärka just dom. Att försöka framkalla att lantbrukaren uttrycker egna skäl till förändring hänger ihop med att människor oftast blir mer övertygade och förpliktade till vad de hör sig själv säga än till vad någon annan säger. Förpliktelsen blir också starkare om man uttrycker det till någon annan jämfört med om man enbart säger det till sig själv eller tänker det tyst. Uttrycket "tala sig in i förändring" kommer från detta samband.

Man bör alltså sträva efter att locka fram och förstärka förändringsprat. Detta gör du genom att ställa frågor såsom:

- Framlockande frågor om förändring
  - Önskan
  - Förmåga
  - Skäl
  - Behov
- Frågor om extremer
- Frågor om framtiden
- Frågor om värderingar



## Olika sätt att locka fram förändringsprat

### 1. Ställ framlockande frågor om förändring

*Önskan:* "Hur vill du att näringsutlakningen från gården ska se ut?"

*Förmåga:* "Av de här olika alternativen som vi diskuterat, vad verkar mest möjligt?"

*Skäl:* "Vad kan du själv se för fördelar med att restaurera våtmarken?"

*Behov:* "Hur viktigt känns det för dig att värna den biologiska mångfalden i landskapet?"

### 2. Fråga om extremer

"Vad tänker du skulle vara mest allvarligt om man inte lyckas hejda ökningen av växthusgaser?"

### 3. Se framåt

"Om du blickar framåt, hur vill du att den biologiska mångfalden ser ut på gården om 10-20 år?"

### 4. Utforska potentiella drivkrafter via värderingar och mål

Genom att utforska vad lantbrukaren har för centrala värderingar och mål så kan du få fram vad som verkligen är viktigt. Du vet förstås inte vad som gäller för den enskilde. Men du kan ställa öppna frågor kring detta eller nämna *potentiella* värderingar och mål och fråga hur lantbrukaren ser på dessa. Be lantbrukaren utveckla resonemangen, koppla till aktuell förändring och var nyfiken på eventuellt förändringsprat som kommer upp.

Skillnaden mellan nuvarande beteende och en central värdering är många gånger en stark drivkraft och motivationsfaktor för förändring.

Exempel på frågor som kan locka fram värderingar:

- "Vad spelar allra störst roll för dig som lantbrukare?"
- "Berätta, vad ser du som ditt mål med verksamheten?"

Exempel på hur du kan nämna potentiella värderingar och mål, och be dem utveckla:

- "Detta med att minska övergödningen, vad betyder det för dig?"
- "Hur tänker du kring begreppet hållbarhet?"

## Hur du kan svara på förändringsprat

Vi har nu gått igenom några olika sätt att locka fram förändringsprat, och betonat att du ska sträva efter att få fram mer och starkare förändringsprat. Som en kursdeltagare uttryckte det: "När du hör förändringsprat, gör nått!". "Gör nått" innebär att du svarar på ett sätt som innebär att lantbrukaren fortsätter att uttrycka förändringsprat. Att svara på detta vis är inte självklart och inte särskilt intuitivt, ofta konstaterar du bara att personen ville göra en förändring och utgår därefter från att hen är motiverad till detta och framkallar därför inte mer förändringsprat. Eller så frågar du bara och samlar på dig uttalanden utan att svara på dem vilket gör att du missar chansen att förstärka lantbrukarens förändringsprat och att fördjupa det med mer detaljer samt missar att framkalla ytterligare förändringsprat. Vad vi vill rekommendera är att du, *när du hör förändringsprat*, använder dig av någon av kommunikationsfärdigheterna BÖRS för att uppmuntra lantbrukarens fortsatta utvecklande av sådant som talar för en förändring. Du vill inte bara höra det en gång utan du vill att det utvecklas, fördjupas och stärks. Du kommer ihåg att ju mer och starkare förändringsprat, desto större sannolikhet att det blir verkstad av det.

Så här kan du använda BÖRS i samband med förändringsprat som du uppmärksammar:

*Bekräfta:* kommentera ansträngningar och intentioner i riktning mot förändringen på ett positivt sätt.

*Öppna frågor:* Ställ öppna frågor, var nyfiken och intresserad, be om detaljer och exempel avseende förändringen.

*Reflektioner:* Spegla förändringspratet både med enkla och komplexa reflektioner, försök i synnerhet gissa vad som döljer sig mellan raderna, sådant som lantbrukaren faktiskt menar men inte uttryckt.

*Sammanfattningar:* Välj ut de delar av lantbrukarens resonemang som handlar om förändringsprat och summera dessa, lämna över dem som en samling förändringsyttranden.

## Visst ska du sträva efter att dämpa bibehållandeprat - men viktigt att lyssna

Som vi påtalat är bibehållandepratet en naturlig del av samtal om förändring, dvs att lantbrukaren uttrycker svårigheter, problem och skäl att inte göra något. Om vi som i MI utgår från att människor är ambivalenta så kommer vi att höra både förändringsprat och bibehållandeprat. Om du från början och under hela samtalet anstränger dig för att upprätthålla den engagerande processen med ett empatiskt lyssnande och strävan efter samarbete i dialogen så minskar sannolikheten för att bibehållandeprat framträder eller förstärks. Man kan alltså säga att MI till stor del är ett preventivt förhållningssätt, du motverkar risken för att mer konfrontativa situationer uppstår genom att från början verka för en god och respektfull dialog.

Tänk dig att du själv är i en situation där du behöver förändra något som du gör och som du är tveksam till, vem vill du helst diskutera en eventuell förändring med, en som konfronterar dig och kommer med pekpinnar, eller en som försöker lyssna och förstå vad du säger och som förmedlar sina synpunkter och idéer i dialog?

Det är svårt att entydigt formulera hur du ska svara på bibehållandeprat. Grundtanken i MI är att inte efterfråga det, att det varken är önskvärt eller viktigt att få fram alla tänkbara skäl och motiv till att *inte förändra*. Erfarenheten säger att dessa motiv sannolikt kommer fram ändå. Om du utforskar båda sidor av ambivalensen *lika mycket* så riskerar du att förstärka båda sidor av ambivalensen i lika höga grad. Detta förstärker snarare ambivalensen och leder troligen till att lantbrukaren fortsätter att stå och stampa. Det går emot strävan att förstärka förändringsprat och dämpa bibehållandeprat.

Å andra sidan ska du inte heller negligera och avstå från att svara på bibehållandeprat då det många gånger innehåller viktig information om hur lantbrukaren ser på situationen. Det är förstås också viktigt att visa att du hört det som framförs. Ett riktmärke du kan ha är att undvika att *fokusera* på skäl som talar mot förändring eller för ett bibehållande samt att undvika att *dröja dig kvar* i diskussioner som rör icke-förändring. Det kan vara viktigt att stanna upp vid bibehållandeprat i syfte att visa förståelse och få kunskap om skälen men att sedan leda samtalet in på teman som handlar om förändring. Syftet är att hjälpa lantbrukaren att komma ur en ambivalens snarare än att förstärka den.

## Viktigt att tänka på när du vill informera eller ge råd

En betydande del av ert arbete med rådgivning handlar om att förmedla information till lantbrukare, det kan gälla lagar och regler, metoder och teknik, eller forskning och erfarenheter. Detta är en del av ert arbete och ert expertområde. Ni behöver många gånger försäkra er om att lantbrukare har den kunskap och information som behövs för att kunna fatta beslut.

Som rådgivare kan vi ofta ha en alltför stor tilltro till betydelsen av *att ge* information för att uppnå resultat, vi tenderar tro att det räcker med att vi talar om vad som gäller för att våra klienter eller kunder ska göra som vi förväntar oss. Vi ger ofta information i monologform. Oftast tränas man inte i *hur* man förmedlar sin kunskap och expertis på ett effektivt sätt utan bara *att man ska förmedla den*.

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 enda som är intressant är egentligen vad lantbrukaren gör av informationen, detta är två olika sätt att se på saken. I det följande kommer vi beskriva hur du kan förmedla information på ett så *effektivt och respektfullt* sätt som möjligt.

Ett begrepp som väl beskriver hur man i MI ser på detta är att ”Utbyta information i dialog”, med tyngdpunkt på ordet dialog. Detta utgör den sjätte punkten i sammanfattningen av hur en god rådgivare agerar.

1. Förmedla anda av samarbete
2. Lyssna empatiskt
3. Betona lantbrukarens autonomi
4. Främja lantbrukarens egna skäl till förändring
5. Undvik vägspärrar i dialogen
6. **Utbyt information i dialog**

## FGF – en strategi för informationsutbyte

En strategi för att utbyta information i dialog som används inom MI kallas FGF och består av tre faser: Framkalla information – Ge information - Framkalla information (igen)

### *F - Framkalla information*

Den första framkallandefasen handlar om att du vill framkalla information från lantbrukaren innan du börjar komma med egen information. På det sättet visar du respekt för lantbrukarens kompetens, du visar intresse och främjar ett involverande från lantbrukarens sida. Det enda intressanta med att ge information är som vi tidigare diskuterat att den tas emot och används.

Den första framkallandefasen innefattar tre olika funktioner. Den första, som man i MI kallar att "be om tillåtelse", handlar om att fråga om det är ok för lantbrukaren att du ger information, om de vill veta, en slags ömsesidig överenskommelse om att det är just detta ni ska prata om. Du vill med detta visa lantbrukaren respekt och ökar sannolikt deras uppmärksamhet och vilja att lyssna. Du förmedlar dialog, att ni är två i samtalet. Återigen, syftet med att informera är att informationen tas emot och det vill du främja på alla sätt du kan. Det innebär inte att du avhåller dig från att informera om viktiga saker om de skulle svara nej. Om du inte vill öppna för möjligheten att de svarar nej kan du snarare uttrycka det som att du *vill* informera och därefter höra hur lantbrukaren ser på informationen som du gav.

Den andra funktionen i den första framkallandefasen handlar om att du frågar om vad lantbrukaren redan vet och kan om ämnet. Detta hindrar dig från att börja berätta sådant som lantbrukaren redan känner till och det ger dig dessutom information om vad som behövs för att fylla i kunskapsluckor istället för att du ger *all* information i ämnet på en gång.

Den tredje funktionen är att du som rådgivare också tar reda på vad som är *mest intressant för lantbrukaren* att få reda på. Allt detta ökar sannolikt mottagligheten för informationen.

#### *G - Ge information*

Den andra fasen i FGF är att *Ge Information*. Efter att ha bjudit in lantbrukaren till samtal om saken och efter att ha fått mer information om deras kunskapsläge och intresse kan du nu ge råd eller information som är anpassad till situationen och som svarar mot lantbrukarens uttryckta mottaglighet och behov. I denna fas är det viktigt att förmedla informationen tydligt och i lagom dos. Om informationen blir för omfattande finns risk att lantbrukaren slutar lyssna, tappar fokus eller inte kommer ihåg det som sagts. Alla människor är unika, vi behöver i möten anpassa information efter individ, snarare än efter en egen förställning om vad vi bör informera om. Tänk också på att anpassa språket så att det passar just denna lantbrukaren, det viktiga är att informationen når fram.

#### *F - Framkalla information (igen)*

Den tredje fasen utgörs av en andra framkallandefas. Du undviker monolog och anstränger dig hela tiden för att se om och hur lantbrukaren har förstått och tagit emot informationen. Efter att ha gett tydlig information, individuellt anpassad i lagom dos, så ställer du frågor för att fånga upp hur informationen landat. Denna del är mycket väsentlig och MI-förenlighet i ett nötskal. Det viktiga är vad lantbrukaren tar med sig, vilka slutsatser de drar och hur de kommer använda informationen. Nytt behov av att ge information kan uppstå och du går då tillbaka till att *Ge information* för att därefter återigen se hur informationen har tagits emot, *du framkallar information igen*.

## En modell för att välja förhållningssätt i samtal -baserad på lantbrukarens motivation

Nedan ser du en enkel modell som du kan använda för att hitta ett lämpligt förhållningssätt och bemötande beroende på lantbrukarens motivation, hur du kan möta lantbrukaren för ett så respektfullt och effektivt samtal som möjligt, hur du på lämpligt sätt kan vägleda lantbrukaren i riktning mot förändring.

	Hur är lantbrukarens beredskap att göra en förändring?		
Lantbrukarens motivation, dvs 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 som rådgivare kan tänka kring ditt förhållningssätt.	Samarbete och empatiskt lyssnande. Försiktigt framkallande av förändringsprat. Försiktig med att lämna råd, noggrann att göra det i dialog.	Framkalla och förstärka förändringsprat. Dämpa bibehållandeprat. Stimulera att fatta beslut.	Mål och delmål När var hur kan förändringen ske. Planering (fjärde processen).

## Motiverande Samtal – en sammanfattning

Motiverande Samtal är ett preventivt förhållningssätt, genom att du från första stund har engagerandeprocessen som en självklar ledstjärna och jobbar med samarbete och empatiskt lyssnande så förmedlar du att lantbrukaren är viktig som person, du förmedlar att det är viktigt vad hen har att säga och att du är redo att lyssna, oavsett om ni är eniga eller inte i sak. Du anstränger dig att förstå vad lantbrukaren faktiskt menar och känner.

När du själv talar om vad du tycker och tänker så är du tydlig med att du inte bara vill tala om hur du ser på det utan att du är lika angelägen om att höra hur lantbrukaren tar emot det du säger.

Genom denna attityd så minskar du risken för onödig konfrontation och ökar sannolikt lantbrukarens villighet att samtala konstruktivt om det som kanske kan vara svårt att diskutera. Genom att avhålla dig från råd och argumentation i monologform så kommer lantbrukaren att uppfatta dig som en god lyssnare och

samtalspartner. Detta gör det enklare för lantbrukaren att våga uttrycka sig på ett ärligt och tydligt vis och för dig blir det lättare att lyfta frågor och lämna synpunkter av kritisk karaktär på ett sätt som tas emot av lantbrukaren på ett konstruktivt vis. Du har förmedlat att du är en person som är tydlig kring vad du själv tycker och samtidigt vill lyssna på andras synpunkter.

När du träffar lantbrukaren som rådgivare kan det handla om att du behöver motivera dom till att ändra beteende. Du har inga metoder till ditt förfogande som handlar om exempelvis förelägganden eller omedelbara åtgärder. Du har istället möjlighet att påverka lantbrukaren via ert samtal.

Till att börja med skapar du en god grund för att kunna påverka genom samarbetsanda och empatiskt lyssnande, du har därigenom bidragit till ett gott samtalsklimat. Gemensamt diskuterar ni och kommer fram till vilket fokus ni kommer ha i samtalet, du är vägledare i samtalet och ser till att de förändringar som är relevanta att diskutera avhandlas.

Du anstränger dig för att lantbrukaren själv ska formulera och sätta ord på de drivkrafter och motiv som finns för förändrat beteende, du förstärker förändringspratet när du hör det. Du kommer ihåg att det inte handlar om att du bara hört förändringspratet utan att det handlar om att lantbrukaren fördjupar sig kring det och själv sätter många och starka ord på det.

I detta arbete är du mycket lyhörd och passar dig för att springa före lantbrukaren och bli mer angelägen än hen, detta vet du kan straffa sig. Och du är också angelägen om att visa att du förstår och lyssnar på de svårigheter och nackdelar som nämns, men du vet också att du inte ska ha ditt fokus där utan lyhört och respektfullt styra samtalet bort från bibehållandeprat.

Du har fått med dig att MI som förhållningssätt innebär att du alltid försöker möta individen där hen är, dvs varken gå före eller efter utan vara jämsides och stimulera en väg framåt. Detta innebär att du initierar diskussioner kring hur och när åtgärder skall ske först när lantbrukaren uttrycker en hög beredskap att förändra sitt beteende.

Syftet med att använda sig av MI i arbetet är att skapa ett gott samtalsklimat och att öka lantbrukarens motivation till minskade utsläpp av klimatgaser, minskad övergödning och säker användning av växtskyddsmedel. Du har förstått att metoden är tillämplig i första hand när motivationen är låg eller lantbrukaren är ambivalent, eller när kommunikationen gnisslar. Du har också hört att MI inte är svaret på alla frågor som har med samtal och bemötande att göra. När lantbrukaren är högt motiverad kan det snarare vara bättre att vara mer rättfram och styrande i samtalet.

## Att mäta MI-färdigheter

Som du läst tidigare så har det gjorts mycket forskning kring MI sedan 80-talet när metoden utvecklades, studier har visat att det inom flera områden är ett effektivt sätt att påverka människors beteende. En viktig del av forskningen har handlat om att kunna bedöma huruvida ett samtal är ett motiverande samtal eller inte. Hur ska man veta? Om man frågar individer som gått en utbildning i MI om de använder metoden eller inte så har det inget samband med hur det faktiskt ser ut när man lyssnar på och objektivt bedömer samtalet.

Sedan tidigt 2000-tal har mätmetodik för MI utvecklats. Den går ut på att samtal spelas in och att tränade kodare bedömer hur mycket MI-samtalsfärdigheter som MI-utövaren använder sig av. Kodningarna fyller två viktiga funktioner. Dels så kan man använda dem i forsknings-sammanhang för att avgöra huruvida en klient fått ett motiverande samtal eller inte. Ett annat viktigt syfte är att kunna erbjuda specifik och konkret feedback, något som under senare år blivit en central del i MI-utbildning, t.ex. i utbildning av rådgivare. Studier har visat att praktisk träning och kodningsbaserad feedback på egna prestationer är de mest effektiva sätten att lära sig MI.

Det finns olika metoder för kodning. En vanlig och användbar metod med forskningsstöd är MITI (Motivational Interviewing Treatment Integrity Code 4.2.1). Det finns idag två kodningslab i Sverige som utför denna typ av kodningar, MicLab AB och MIQA-gruppen på KI. Man använder sig av 20 minuter långa samtalssekvenser och man kodar 14 olika variabler. Dessa utgör basen för kvalitetssäkring och feedback. Kodare lämnar även verbala kommentarer som lyfter fram exempel från samtalet som motiverar deras bedömning. Du ska nu få se vilka variablerna är, de kommer alla vara bekanta från kursen.

## Vilka MI-färdigheter mäter man i MITI?

Kodningssystem MITI, du ser delar av protokollet till höger.

Kodningen innehåller fyra *övergripande skattningar*: främja förändringsprat och dämpa bibehållandeprat samt partnerskap (=samarbete) och empati. Detta är ett helhetsintryck som skattas på en skala från 1 till 5, där 1 är innebär inget eller mycket lite och 5 väldigt mycket av dessa komponenter.

Vidare innehåller kodningen tio *frekvensberäkningar av beteenden*. Du hittar dem listade längst ned i protokollet. Här räknar kodarna helt enkelt hur många gånger de hör exempel på de olika färdigheterna.

Utöver detta kan kodare lämna verbala kommentarer under de två rubrikerna *styrkor* och *förbättringsområden*. Här lämnas specifika exempel på förenliga och oförenliga kommentarer ur samtalet. Kodarna beskriver också vad som saknas för ett mer MI-förenligt samtal.



Att spela in och koda samtal kan ha olika funktion. Du får objektiv feedback på dina färdigheter, en hjälp att se vilka färdigheter du använder och vad du kan utveckla. Du kan följa din utveckling individuellt eller i grupp. Du kan använda det som ett pedagogiskt material i utbildning. Om intresse finns för att använda kodning i framtida träning kan ni be kursledaren om mer information.

**Förändringsmål:** \_\_\_\_\_

### Övergripande skattningar

<b>Tekniska komponenter</b>					
Främja förändringstal	1	2	3	4	5
Dämpa bibehållandet	1	2	3	4	5
<b>Relationskomponenter</b>					
Partnerskap	1	2	3	4	5
Empati	1	2	3	4	5

<b>Frekvensräkningar av beteenden</b>	<b>Totalt</b>
Ge information	
Övertala	
Övertala med tillstånd	
Fråga	
Enkel reflektion	
Komplex reflektion	
Bekräfta	
Söka samarbete	
Betona autonomi	
Konfrontera	

## Länkar och referenser till Motiverande Samtal

Om du är intresserad och vill gå till grundkällan för metoden så finns en huvudbok skriven av upphovsmännen Miller & Rollnick: *Motivational Interviewing: helping people change*. Den har 2023 reviderats för tredje gången, med översättning på svenska 2024: *Motiverande Samtal – att hjälpa människor till förändring*. Ännu finns (mig veterligen) ingen specifik MI-litteratur inom naturvetenskapliga områden förutom en del artiklar.

Om du är intresserad av att höra grundarna William Miller och Stephen Rollnick beskriva metoden finns här ett par kortare (5, 10 min) och en längre (62 min) youtubefilm. Bär med dig att metoden utvecklades för missbruksproblematik, att det vi gått igenom i kursen är en anpassning till er roll som rådgivare inom lanthuket, med den gemensamma nämnaren att motivera patienten/klienten/lanthukaren/den andre till förändrat beteende.

5 min: <https://www.youtube.com/watch?v=HgSL2YKR8Z8> (Miller)

10 min: <https://www.youtube.com/watch?v=xXxxriLSook> (Rollnick)

62 min <https://www.youtube.com/watch?v=BtATq6dHaus> (Miller)

Nedan ett urval MI-artiklar:

Miller WR. Motivational interviewing with problem drinkers. *Behavioural Psychotherapy* 1983;11:147–172 (första artikeln om MI)

Moyers TM. History and happenstance: How motivational interviewing got its start. *Journal of Cognitive Psychotherapy: An International Quarterly* 2004;18:291–298.

Miller, W. R., & Rose, G. S. (2009). Toward a theory of motivational interviewing. *American Psychologist*, 64(6), 527–537.  
<https://doi.org/10.1037/a0016830>

Moyers T, Miller W, Hendricksen S. How does motivational interviewing work? Therapist interpersonal skill predicts client involvement within motivational interviewing sessions. *J. Consulting and Clinical Psychology* 2005;73:590–598

Apodaca TR, Longabaugh R. Mechanisms of change in motivational interviewing: a review and preliminary evaluation of the evidence. *Addiction* 2009;104:705–15.  
(Om förändringsprat)

Amrhein PC, Miller WR, Yahne CE, Palmer M and Fulcher L 2003. Client commitment language during motivational interviewing predicts drug use outcomes. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 71, 862–878. doi: 10.1037/0022-006X.71.5.8622003-07816-003. (Om förändringsprat)

Lundahl BW, Kunz C, Brownell C, Tollefson D and Burke DL 2010. A metaanalysis of motivational interviewing: twenty-five years of empirical studies. *Research on Social Work Practice* 20, 137–160. doi: 10.1177/104973150 9347850. (Metaanalys)

Magill M, Longabaugh R, Borsari B, Gaume J, Hoadley A, Gordon REF, Tonigan JS and Moyers T 2018. A meta-analysis of motivational interviewing process: technical, relational, and conditional process models of change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 86, 140–157. doi: 10.1037/ ccp0000250. (Metaanalys)

Svensson C, Wickström H, Emanuelson U, Bard AM, Reyer KK, Forsberg L. (2020): Training in motivational interviewing improves cattle veterinarians' communication skills in veterinary herd health management. *Vet Rec.*; doi:10.1136/vr.105646. (MI för veterinärer)

Herzing, M., Wickström, H., Jacobsson, A., Källmen, H. & Forsberg, L. (2023) Enhancing compliance with waste sorting regulations through inspections and motivational interviewing. *Waste Management & Research: The Journal for a Sustainable Circular Economy*. <https://doi.org/10.1177/0734242X231154145> (Utfallsstudie med livsmedelsinspektörer)

Forsberg, L., Källmén, H., & Wickström, H. (2016). Motivational interviewing – attitude and communication, i Herzing, M. & Jacobsson, A. (red.). *Efficient Environmental Inspections and Enforcement*. Report 6558, Naturvårdsverket.