

# Greppa Näringsen

## Introduktionskurs i Motiverande Samtal

Webbinarium 1 av 3 (3 timmar)  
6 september 2024

Hans Wickström, Psykolog/jägmästare



[Ävägen 16, 443 31 Lerum](mailto:hans.wickstrom@kbtanalys.se)  
[hans.wickstrom@kbtanalys.se](mailto:hans.wickstrom@kbtanalys.se) - 0760-457500

# Upplägg

- Idag (3 tim): Intro webinarium
  - Motiverande samtal, MI (intro), övningar
- Hemuppgifter (ca 2 mån)
- 15 nov (1,5 tim): uppföljning webinarium
  - Fokus: kommunikationsfärdigheter, bemötande
  - MI repetition, fördjupning, hemuppgifter, frågor.
- Hemuppgifter (ca 2 mån)
- 31 jan (1,5 tim): uppföljning webinarium
  - Fokus: motiverande, information i dialog
  - MI repetition, fördjupning, hemuppgifter, frågor

# Bakgrund och erfarenheter

- Psykolog, jägmästare, människa
- Motiverande samtal  
(MI=motivational interviewing)
- Missbruk, socialt arbete, vård och omsorg, kriminalvård, samtalsterapi
- naturvetarvärlden
- Forskning sedan 2009
- Myndigheter, rådgivning – tillsyn

# Rådgivning – motivation 1/3

- Greppa Näringen
- Vad brukar du behöva motivera lantbrukaren till, *skriv ner exempel.*
- Vad är utmanande när det gäller rådgivningssituationen, *skriv ner exempel.*

# Tänk dig att du har ett viktigt dilemma i ditt liv

Du har debatterat med dig själv länge, ingen vet så mycket om dina funderingar. Du kanske får ångest när du tänker på det, eller skäms, känner skuld?

Vad ska jag göra? Dilemmat/frågan dominerar dina tankar. Eftersom du inte kommer fram till något själv har du bestämt dig för att ta hjälp av någon för att kunna lösa ditt dilemma; en kamrat, kollega eller proffs.

1. Vilka är de viktigaste egenskaperna denna person ska ha? Vad skulle vara hjälpsamt?
2. Vad får personen absolut inte göra? Vad vore ohjälpsamt?

# Hur vill vi bli bemötta?

## Den andre..

- Lyssnar uppmärksamt
- Visar/speglar att de lyssnat, med ord och kropp
- Försöker förstå / nyfiken / empatisk
- Ställer frågor, utforskande
- tar inte över
- Har inte färdiga svar och lösningar...
- ...men erbjuder perspektiv/råd
- dömer, värderar, förminskar inte



Vad händer med dig när du  
blir bemött på detta vis?

# GOD RÅDGIVNING 1

Viktigt att förmedla anda av SAMARBETE  
vad innebär det?

- Bjuda in till dialog, nyfikenhet
- Förmedla
  - jämlikhet
  - att båda har kunskap om frågan
- Aktivt samarbete mellan två experter på, t.ex. forskningsläget / *sin gård och sina djur*
- Utforskande mer än förmaning
- **ALLTID VIKTIGT ATT LYSSNA PÅ DEN ANDRE FÖRST (=VAD DU TÄNKER/TYCKER ÄR VIKTIGT)**



# Att känna empati

- Förmåga uppfatta andras känslor o motiv
- Reagera känslomässigt på sådant som inte bara händer dig själv utan även andra:
- Inbyggd eller inlärd?

# GOD RÅDGIVNING 2

## Viktigt att lyssna EMPATISKT vad innebär det?

- Aktivt intresse för att förstå den andre
- Förmedla hur du har förstått den andre
- Se giltigheten i den andres känslor, tankar och handlingar

*“inte konstigt att du.....när du.....”*

- Får den andre att känna sig förstådd och lyssnad på
- **Empati är INTE att hålla med, att tycka om**



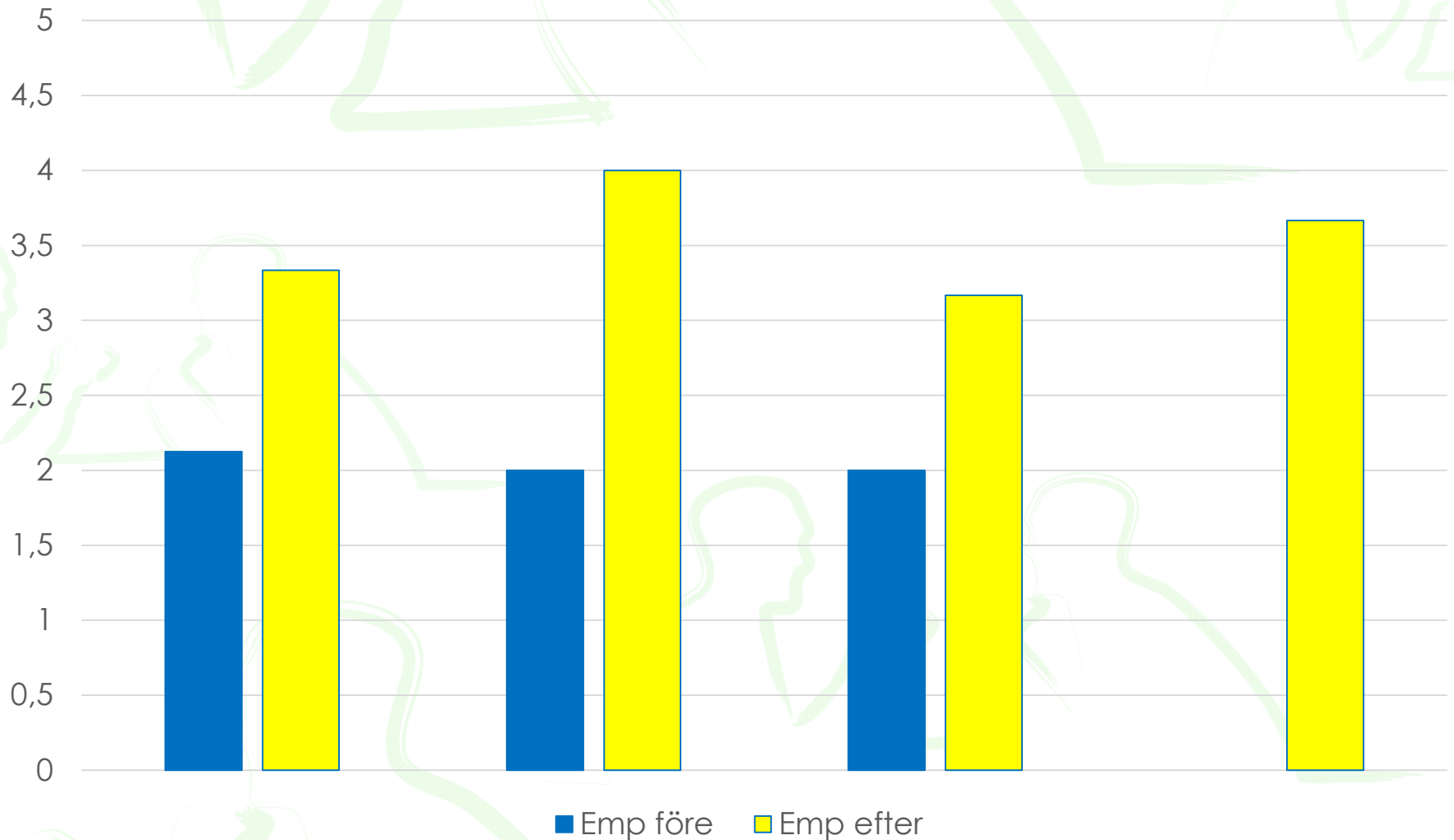
Kan man lära sig empatiskt  
lyssnande?

# Att mäta samtalsfärdigheter

- MITI
- Miclab och MIQA-gruppen (KI)
- Övergripande mått 1-5  
(tex empatiskt lyssnande)
- Frekvensberäkningar  
(tex antal frågor)
- Forskning, träning

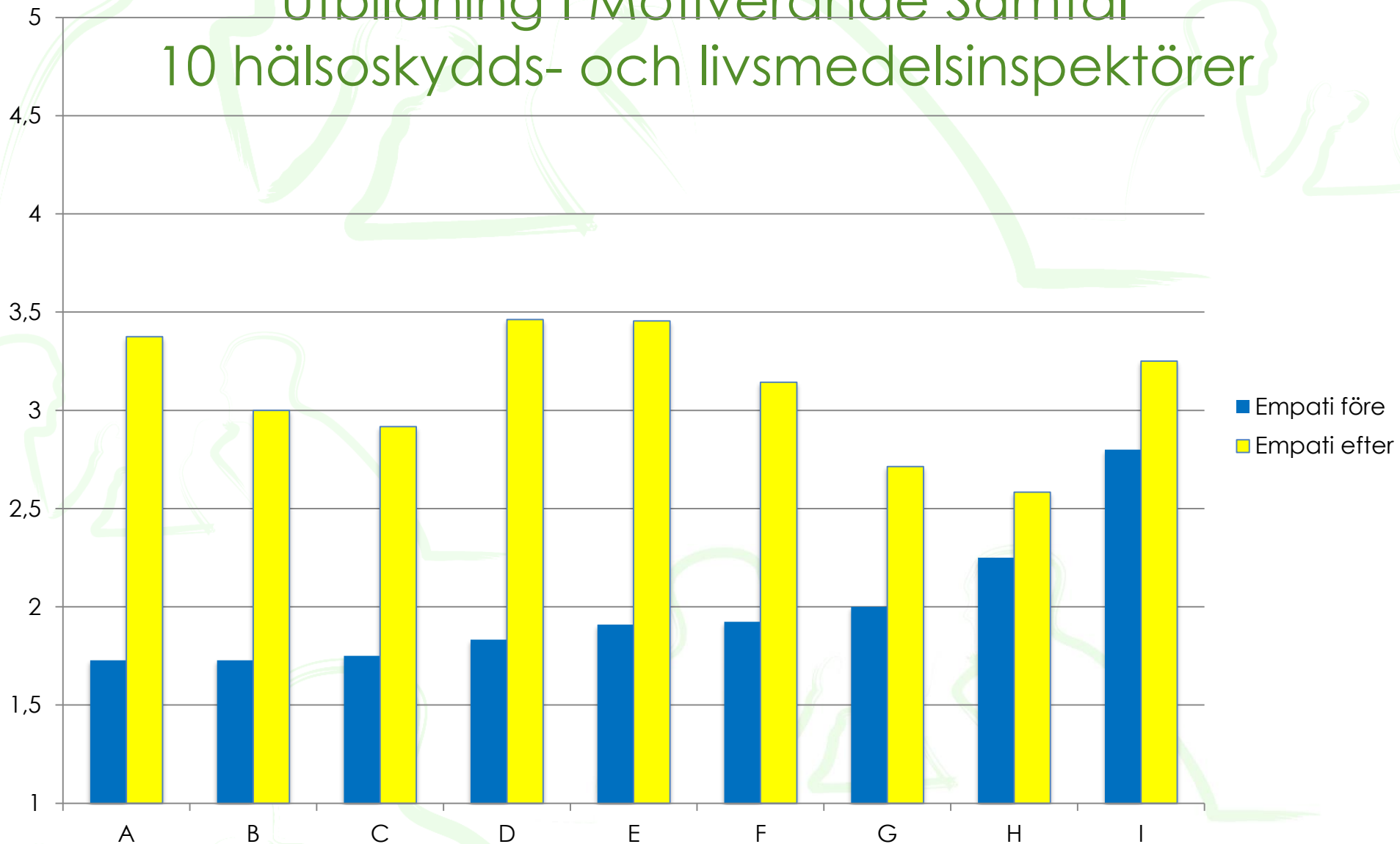
# Empati före och efter utbildning

## Djurskyddskontrollanter, 4 utbildningar



# Empatiskt lyssnande före och efter utbildning I Motiverande Samtal

## 10 hälsoskydds- och livsmedelsinspektörer



# GOD RÅDGIVNING 3

Viktigt att betona individens AUTONOMI  
vad innebär det?

- Förmedla respekt för individens rätt att fatta beslut rörande sitt eget liv.
- Betona känslan hos den andre av kontroll över och skyldighet att fatta beslut
- **Individer vill fatta beslut över sitt eget liv, vi vill oftast inte att andra talar om hur vi ska göra/tänka**



*Varför följer folk inte råd och rekommendationer även om det är viktigt och även om man säger till dem?*



# Att ändra beteende, men hur svårt kan det va?!!

- **X procent** av patienterna följer läkarens ordination för medicineringen
- **Y procent** följer läkares ordination vad gäller ändrade livsstilsvanor

10%

25%

50%

75%

100%

- Vad tänker vi om detta?

# Övning

## Innebandy

# Övning

## Innebandy

1. Varför gjorde inte Hans övningarna?
2. Vad kunde sjukgymnasten mer gjort för att öka sannolikheten för att Hans skulle göra övningarna

# Vårt beteende styrs av... **konsekvenser på kort/lång sikt**

- Äta kaka nu....  
....eller ära och berömmelse i  
framtiden
- Fossilfritt drivmedel?  
Ekonomi idag...  
....kontra ekonomi i framtiden
- Belöning nu hellre än sen

# Vårt beteende styrs av...

## **konsekvenser**

### **konkreta säkra/diffusa osäkra**

- Vet jag vad jag får?
- Mer pengar/tid idag...  
....jämfört med ökad? biologisk  
mångfald minskad? kväveförlust
- Starkare drivkraft med konkreta  
konsekvenser med säker information

# Vi människor har 2 tanke-system

(Kahneman)

## System 1

- Känslostyrt
- Limbiska systemet
- Snabba
- automatiska
- Omedvetna
- Kräver lite ansträngning
- Magkänslan  
(bygger på kunskap)
- Inlärd  
associationsbanor

## System 2

- Avsiktsstyrt
- Prefrontal cortex
- Långsamma
- Reflekterande
- Medvetna
- Kontrollerade
- Måste aktiveras
- Jämföra

# Förändringsprat och bibehållandeprat

- Förändringsprat: lantbrukarens egna skäl till åtgärd/handling uttrycks
- Bibehållandeprat: lantbrukarens egna skäl att inte utföra åtgärd/handling uttrycks

FÖRÄNDRINGSPRAT

SAMBAND

FÖRÄNDRING

BIBEHÅLLANDEPRAT

SAMBAND

ICKE

FÖRÄNDRING

=SLUTSATS?

# GOD RÅD GIVNING 4

Viktigt att **de egna skälen** till förändring kommer fram, det driver motivationen

- Känn igen, framkalla och förstärk förändringsprat  
-> förändring
- Känn igen och motverka bibehållandeprat pga samband med icke förändring



# Var uppmärksam på "rättningsreflexen"

- Vi har alla en naturlig tendens att vilja:
  - Korrigera
  - Visa på andra (egna?) perspektiv
  - Med de bästa intentioner...att hjälpa
- Risk?

# Övning

tummen upp: förändringsprat

tummen ned: bibehållandeprat

- Jag tycker det är viktigt att värna den biologiska mångfalden.
- Jag tycker inte att det är vi lantbrukare som ska behöva bekosta att varenda insekt överlever
- Insatser jag kan göra på min gård är försumbara
- Jag kan tänka mig att bidra om det nu verkligen ger någon effekt.
- Det finns väl en poäng i det här med kantzoner och våtmarker



Goda argument behövs  
men..

"those convinced against their will  
is of the same opinion still"

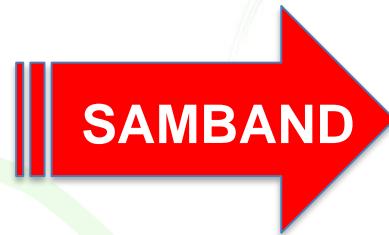
*Benjamin Franklin*

# GOD RÅDGIVNING 5

viktigt att undvika vägspärrar  
blir självcentrerat snarare än personcentrerat

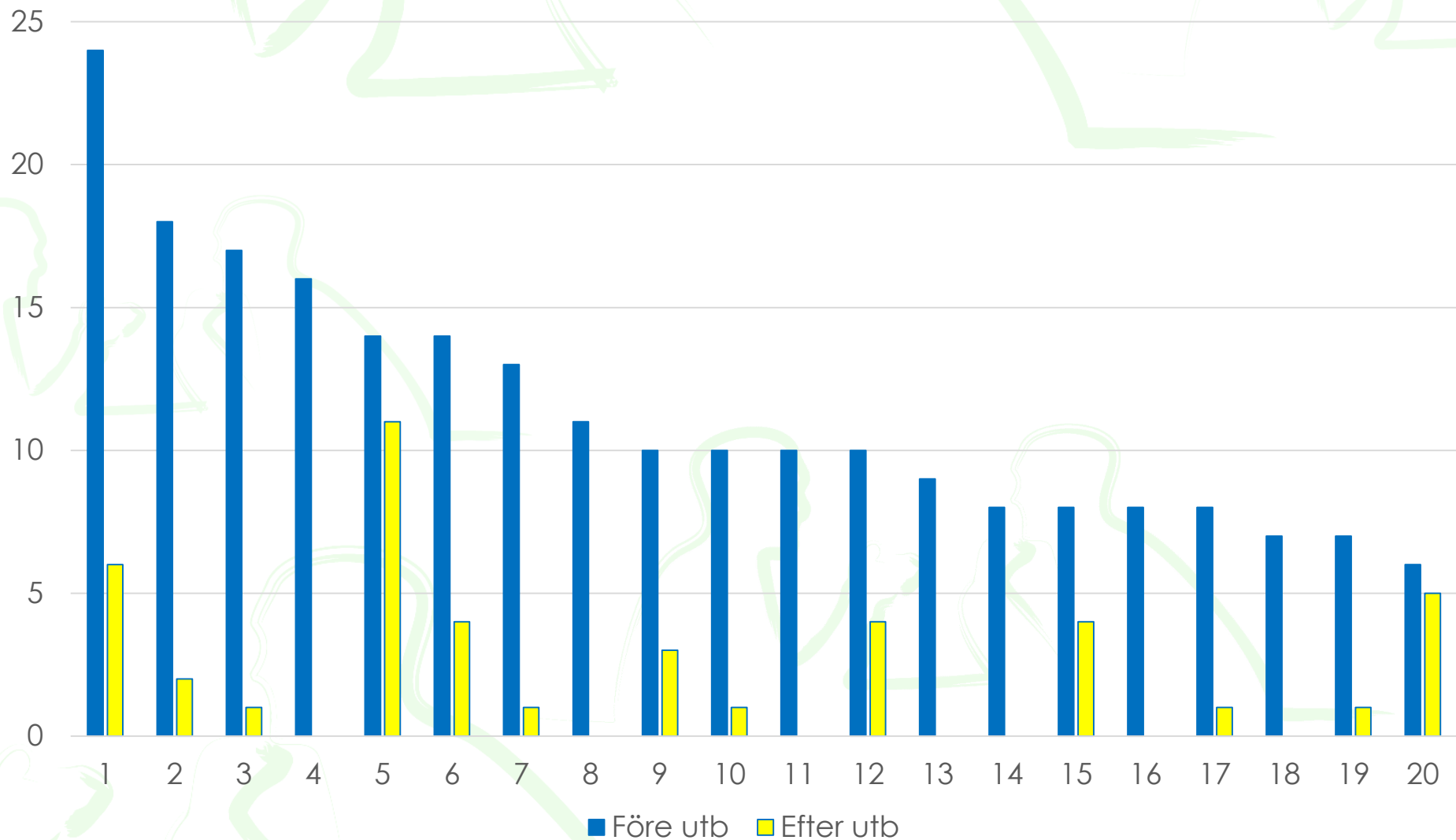
- **Ge råd "utan tillåtelse"**, komma med förslag, erbjuda lösningar, åtgärder
- **Övertala**, argumentera
- **Konfrontera**, invända, ifrågasätta
- **Styra** uppmana, befalla
- **Döma**, etikettera, moralisera

Vägspärrar



bibehållandeprat  
Icke förändring

# MI-oförenliga yttranden (vägspärrar) (övertala, konfrontera) Djurskyddskontrollanter, 3 grupper



# Förmedla information och kunskap

- Metastudie: Informationskampanjer om ökad miljövänlighet (430 studier)
- Hur många ändrade beteende (%)?

**0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100**

Ref: Bergqvist, M. et al. (2023). Field interventions for climate change mitigation behaviors: A second-order meta-analysis.

# Informationskampanjer

## Resultat

- 7% ändrade beteende
  - Ren information liten effekt
- Mest effektivt:
  - Sociala jämförelser  
lära sig hur andra GÖR isf fakta om effekter  
(tex andra gör av med mindre el)
  - Nudging; hjälpa folk göra bättre val  
(när man ska fatta beslutet, *ekolivsmedel*)
  - Ekonomiska vinster
  - Mindre kampanjer, Varför?

# Personliga möten mer effektiva

- Generellt förkastas info som ifrågasätter egna attityder och invanda beteenden
- Möjligt anpassa information
- Bedöma hur/om den tas emot
- Beredskap till förändring / Motivation



# Beredskap till förändring= motivationsgrad

Låg	Ambivalent	Hög
	Majoriteten	
Inte mottaglig Förkastar info	Tveksamma/osäkra Mottagliga för ny info	Redan övertygade
Acceptera Inte tvinga på Så frö Nudging	Erbjuda information Utforska egna drivkrafter Undvika mässande	Konkret tydlig info

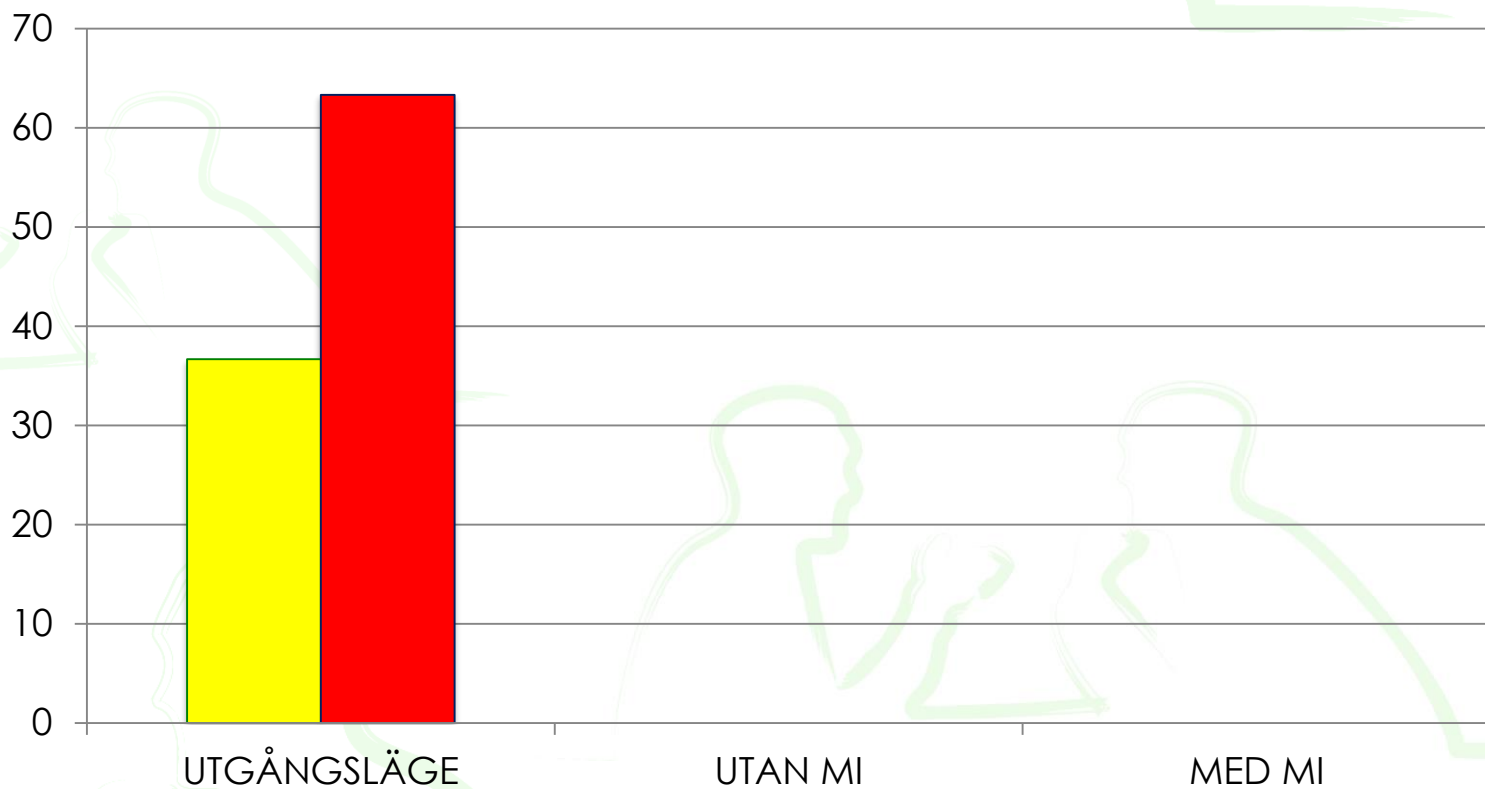
# Informationskampanj jämfört Motiverande Samtal

**Z procent** av restauranger i  
Östra Skaraborg har ett godkänt  
sorteringssystem för återvinning?

Före resp efter utbildning i Motiverande  
Samtal

# Godkänd avfallssortering (%) innan försök att påverka

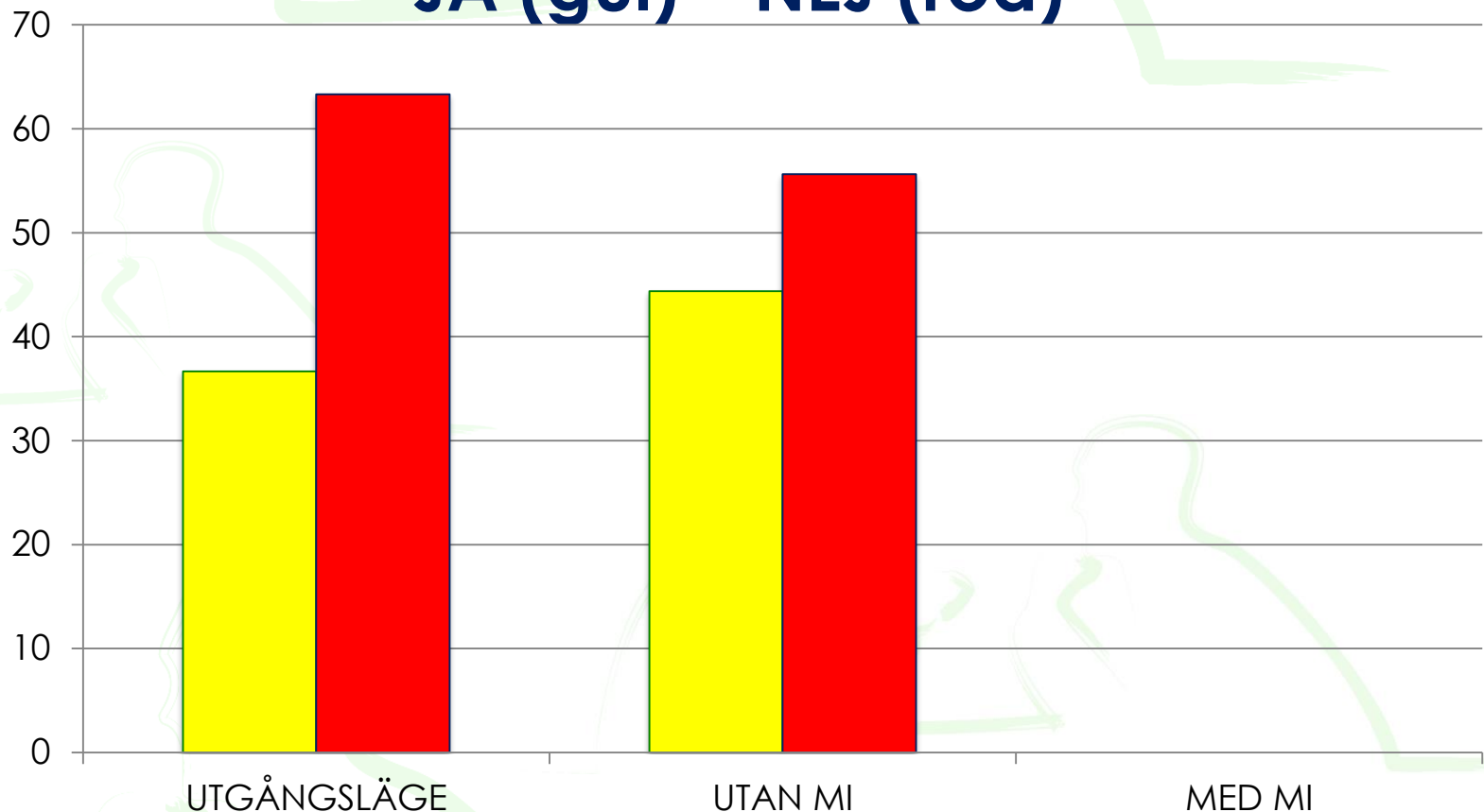
**JA (gul) – NEJ (röd)**



Ref: Naturvårdsverket (2017), Rapport: Styrmedel för förbättrat miljöbeteende

# Godkänd avfallssortering (%) efter motiverande **utan** MI-utbildning

**JA (gul) – NEJ (röd)**

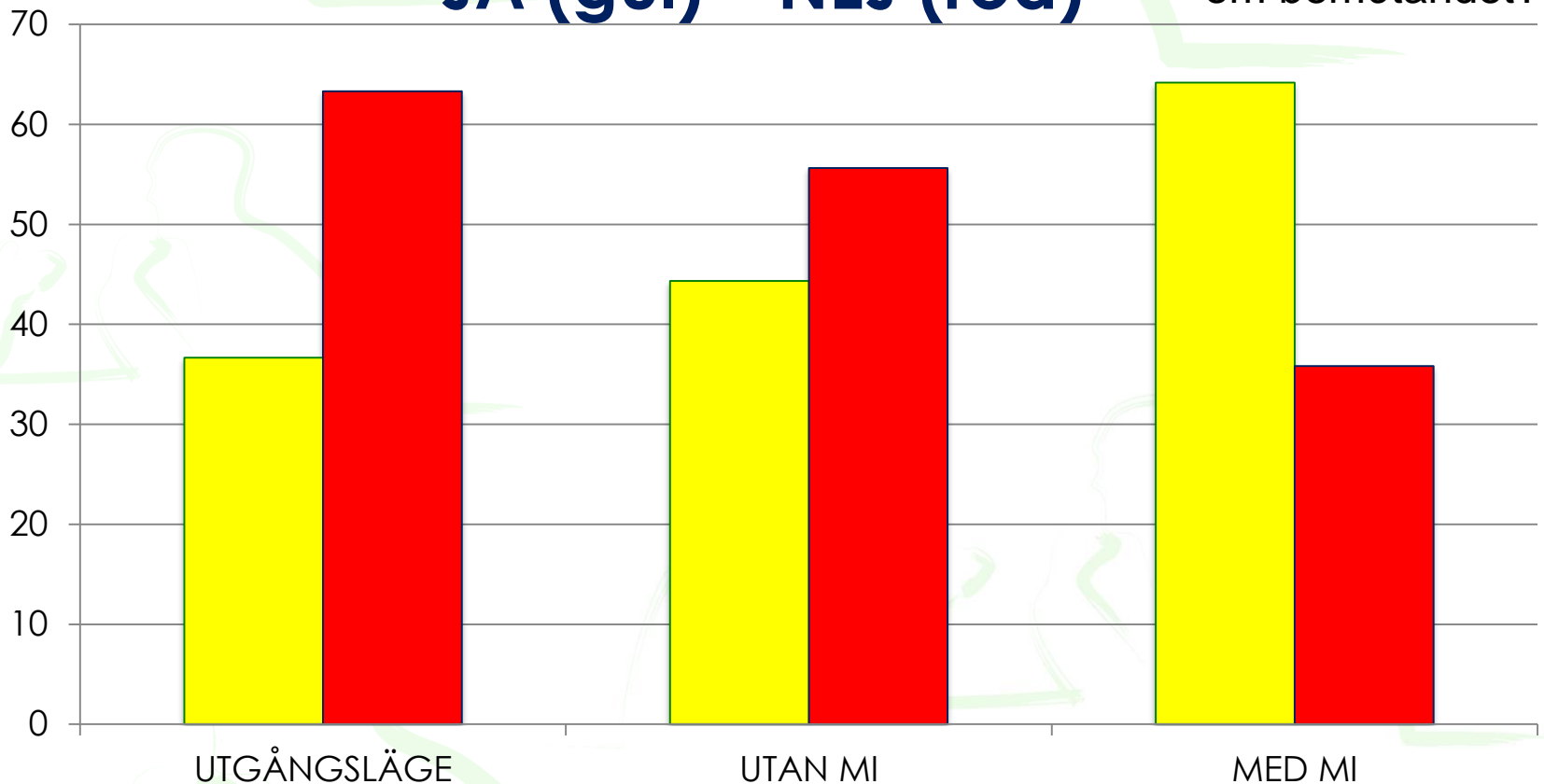


Ref: Naturvårdsverket (2017), Rapport: Styrmedel för förbättrat miljöbeteende

# Godkänd avfallssortering (%) efter motiverande **med** MI-utbildning

Vad tyckte restaurangägarna om bemötandet?

**JA (gul) – NEJ (röd)**



Ref: Naturvårdsverket (2017), Rapport: Styrmedel för förbättrat miljöbeteende

# GOD RÅDGVNING 6

Utbyta information i dialog,  
snarare än att leverera den i monolog  
FGF

## **Framkalla**

Involvera lantbrukaren, intresserad?  
Framkalla vad lantbrukaren redan vet.

## **Ge information**

Ge information anpassad till situationen,

## **Framkalla (igen)**

Framkalla hur lantbrukaren har tagit emot  
informationen.

**Hur information tas emot är viktigare än att den  
levereras**

# Att vara en respektfull och effektiv rådgivare

## GOD RÅDGIVNING 1-6

1. Samarbetsanda (konkret)
2. Empatiskt lyssnande (konkret)
3. Betona autonomi
4. Främja lantbrukarens egna skäl till förändring
5. Undvik vägspärrar
6. Utbyt information i dialog

# Hur bra är vi på att motivera, lyssna, övertyga?

- Sambandet mellan hur vi uppfattar oss själva och hur det objektivt ser ut...
- Självinsikt och ödmjukhet



# Rådgivning – motivation 3/3

- När du tänker tillbaka på dina exempel, kunde du hitta några nya idéer vad gäller motiverande/bemötande?
- Vad kändes användbart?
- Vad vill du prova?

Vad brukar du behöva motivera lantbrukaren till, *skriv ner exempel.*

Vad är utmanande när det gäller bemötande i rådgivningssituationen, *skriv ner exempel.*

# Inför uppföljningswebbinarium

## 15/11 (1,5 tim)

- Läsa texterna på hemsidan, länkar?
- Göra uppgifter
  - Övningshäfte 1
  - en övning i taget
  - Individuellt eller i grupp
- Skicka in frågor till [lis.eriksson@jordbruksverket.se](mailto:lis.eriksson@jordbruksverket.se) och [maria.stenberg@jordbruksverket.se](mailto:maria.stenberg@jordbruksverket.se) senast 12/11
- Om du börjar direkt har du med dig mer från dagens webinarium