

# Greppa Näringsen

## Introduktionskurs i Motiverande Samtal

Webbinarium 3 av 3 (1,5 timmar)  
31 januari 2025

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

# Agenda

- Rast ca 9:40-9:50
- Konkretisera? Principer!
- Hur lär man sig?
- Hemuppgifter
- MI-repetition
- Fördjupning: att framkalla förändringsprat och informera i dialog
  - övningar, animationer

# Hur lära sig?

- Föreläsning (*webbinarium, länk*)
- Läsa (*hemsidan*)
- Demonstration
- Diskussion (*kollega*)
- **Träning** + feedback (*uppgifter*)  
(*spela in*)
- Lära andra

# Hemuppgifter

9. Utforska vad lantbrukaren tänker
10. Att locka fram förändringsprat
11. Att förstärka förändringsprat
12. Utbyt information i dialog
13. Bedöm beredskapen till förändring  
(motivationen)
14. Min egen lathund

# 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**

# Kommunikationsfärdigheter

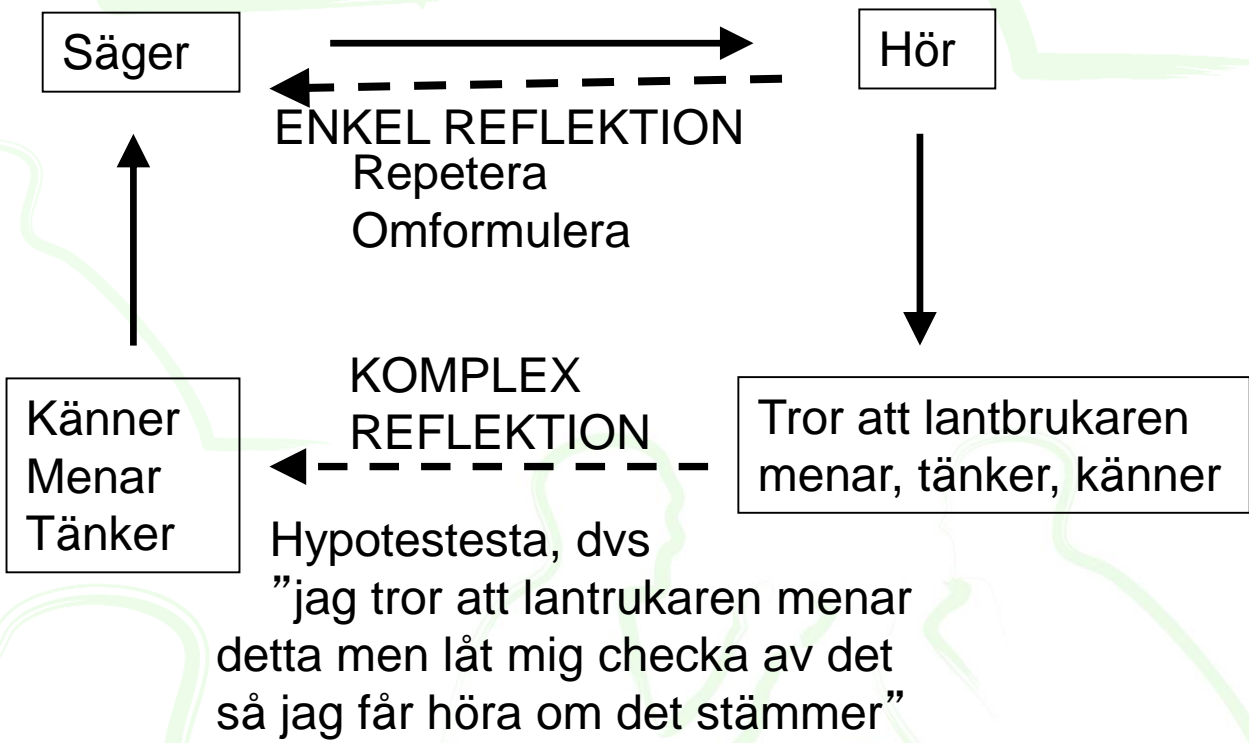
## BÖRS

- **B**ekräfta
- **Ö**ppna frågor
- **R**eflektioner (Speglingar)
- **S**ammanfattningar

# B Ö S Reflektioner

Lantbrukare

Rådgivare



**Reflektion: Tonfall ned**

# 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)**



# 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.....”*

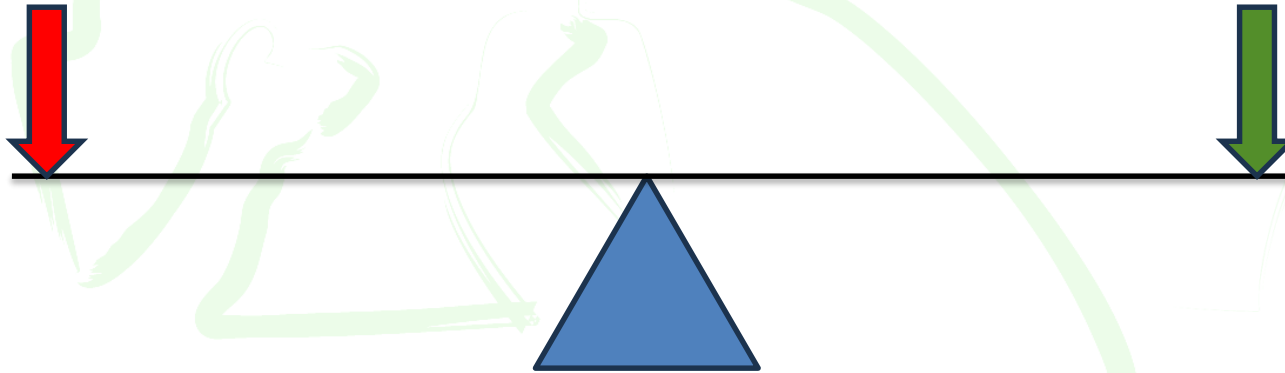
- Får den andre att känna sig förstådd och lyssnad på
- **Empati är INTE att hålla med, att tycka om**

# 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**

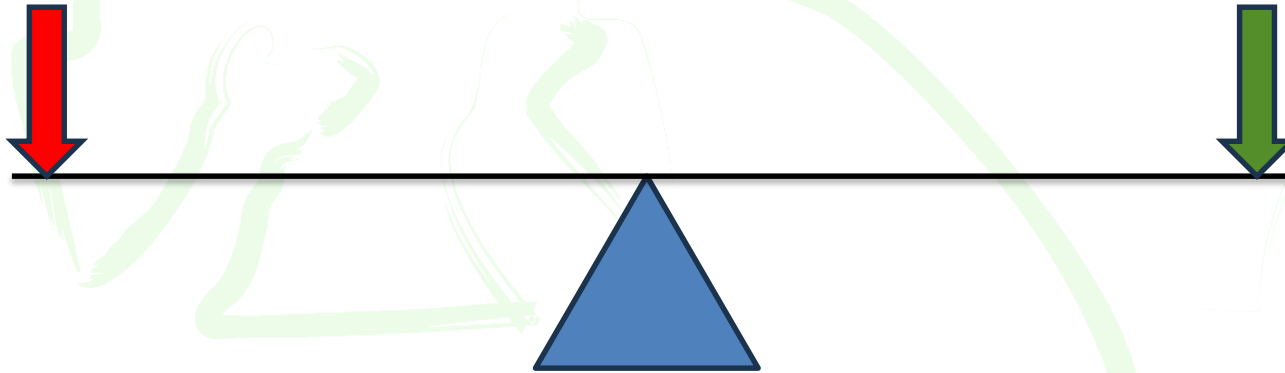
# Ambivalens



”Jag tror aldrig jag kommer kunna sluta röka men jag borde för annars kommer jag säkert få problem med lungorna, och mina barn är arga på mig”.

”Jag förstår och håller med om att alla behöver bidra till ett hållbart samhälle, jag vill också lämna en bättre värld till nästa generation men tycker det förväntas oproportionerligt mycket av oss småföretagare, innebär stora kostnader samtidigt som vi har små marginaler

# Ambivalens



”Jag tror aldrig jag kommer kunna sluta röka men jag borde för annars kommer jag säkert få problem med lungorna, och mina barn är arga på mig”.

”Jag förstår och håller med om att alla behöver bidra till ett hållbart samhälle, jag vill också lämna en bättre värld till nästa generation men tycker det förväntas oproportionerligt mycket av oss småföretagare, innebär stora kostnader samtidigt som vi har små marginaler

# 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  
-> 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?

# Känna igen förändringsprat

Yttrande av en person som bör gå ner i vikt av hälsoskäl och som nu pratar med sin läkare. Målbeteende är i detta fall alltså *viktnedgång*.

Notera **förändringsprat** och **bibehållandepprat**

"Du, jag gillar mitt liv som det är, och jag vill inte förändra allt. Det känns som en alltför stor uppoffring, det är enklare att bara fortsätta som jag gör nu. Och jodå, jag vet att jag borde gå ner i vikt, jag kanske skulle må bättre och orka mer. Det skulle förstås vara bra för hjärtat och jag kanske skulle sova bättre. Men samtidigt, du vet, jag älskar mat och det är svårt att säga nej när jag ser något gott. Och träning känns jobbigt och jag har inte tid eller ork. Dessutom, jag har försökt förut, men det har aldrig funkat, så varför skulle det bli bättre nu?"



# Känna igen förändringsprat

"Du, jag gillar mitt liv som det är, och jag vill inte förändra allt. Det känns som en alltför stor uppoffring, det är enklare att bara fortsätta som jag gör nu. Och jodå, jag vet att jag borde gå ner i vikt, jag kanske skulle må bättre och orka mer. Det skulle förstås vara bra för hjärtat och jag kanske skulle sova bättre. Men samtidigt, du vet, jag älskar mat och det är svårt att säga nej när jag ser något gott. Och träning känns jobbigt och jag har inte tid eller ork. Dessutom, jag har försökt förut, men det har aldrig funkat, så varför skulle det bli bättre nu?"

# Känna igen förändringsprat

Förändringsprat och bibehållandeprat i din rådgivning?

1. Klart det är viktigt!
2. Det kostar både tid och pengar.
3. Vi kommer tjäna på det på sikt.
4. Vet inte vilket stöd det finns egentligen för de här åtgärderna.
5. Bättre vi gör som vi alltid gjort
6. Jag ser både för- och nackdelar.

# Locka fram förändringsprat

Om du inte hör något spontant förändringsprat så behöver du tänka på att aktivt locka fram det,

1. Du ställer **framlockande frågor** om förändringen eller åtgärden som kopplar till lantbrukarens önskan, förmåga, skäl eller behov. Några exempel från lantbruksvärlden.

**Önskan:** "Hur skulle du vilja att näringsförlusterna från gården såg 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:** "Det här med att värna den biologiska, hur viktigt känns det för dig?"

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 Hur gör du för att locka fram f-prat?)

(#4 Utforska – hoppa , framlockande frågor)

# Locka fram förändringsprat

Om du inte hör något spontant förändringsprat så behöver du tänka på att aktivt locka fram det,

1. Du ställer **framlockande frågor** om förändringen eller åtgärden som kopplar till lantbrukarens önskan, förmåga, skäl eller behov. Några exempel från lantbruksvärlden.

**Önskan:** "Hur skulle du vilja att näringsförlusterna från gården såg 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:** "Det här med att värna den biologiska, hur viktigt känns det för dig?"

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?"

EXEMPEL FRÅN ER?

Målbeteende? Från övergripande: minska näringsförluster, öka biol. mångfald till specifika: anlägga våtmark, byta till fossilfritt bränsle, anpassa gödselgiva



# Tager du denna...

## #5 Kommer Kim

# Olika styrka på förändringspratet

1. Jomen, det är klart jag skulle kunna genomföra de här ändringarna i verksamheten
2. Jag ska se till att vi genomför de här åtgärderna som vi pratar om snarast, jag fattar hur viktigt det är. Jag börjar imorgon.
3. Jag är fortsatt lite tveksam till det du säger, men om det stämmer så verkar det ju vettigt att ändra på det här.
4. Intressant, jag tar med mig detta, absolut, så ska jag fundera vidare på det.

# Förstärka förändringsprat

Använd 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 vad gäller skäl till förändring.

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

# Övning

## #4 Identifiera och förstärk förändringspratet





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

# Risker och möjligheter när du vill utbyta information i dialog - olika sätt

## MI-oförenligt (risker)

**Konfrontera** (direkt och otvetydigt, dömande, ifrågasättande):

**Övertala** (uppenbart försöker påverka företagaren att ändra åsikt eller beteende utan att betona valmöjligheten att ta emot rekommendationen)

## MI-förenligt (möjligheter)

**Övertala med tillstånd** (inspektören är tydlig med vad hen tycker att företagaren bör göra och inkluderar betoning på samarbete eller autonomi i övertalandet)

**Ge information neutralt** (neutral ton och allmän information som inte antyder att den skulle vara särskilt relevant för företagaren eller att hen borde agera.)

Du vet att din vän aldrig använder vare sig cykelhjälm eller hövding och du vet att han cyklar ofta, i rusningstrafik. I storstad. Du har nyligen läst en artikel om riskerna, känner dig orolig för din vän och vill påverka honom att skydda huvudet. Du har läst att 2000 cyklister varje år skadas svårt och att 40% av dem lider av huvudskador, att hjälm minskar risken för allvarliga huvudskador med 60%. 20-30 dör varje år, flera av dem skulle klarat sig med hjälm.

### **MI-oförenligt (risker)**

**Konfrontera** (direkt och otvetydigt, dömande, ifrågasättande):

**Övertala** (uppenbart försöker påverka företagaren att ändra åsikt eller beteende utan att betona valmöjligheten att ta emot rekommendationen)

### **MI-förenligt (möjligheter)**

**Övertala med tillstånd** (inspektören är tydlig med vad hen tycker att företagaren bör göra och inkluderar betoning på samarbete eller autonomi i övertalandet)

**Ge information neutralt** (neutral ton och allmän information som inte antyder att den skulle vara särskilt relevant för företagaren eller att hen borde agera.)

Du vet att din vän aldrig använder vare sig cykelhjälm eller hövding och du vet att han cyklar ofta, i rusningstrafik. I storstad. Du har nyligen läst en artikel om riskerna, känner dig orolig för din vän och vill påverka honom att skydda huvudet. Du har läst att 2000 cyklister varje år skadas svårt och att 40% av dem lider av huvudskador, att hjälm minskar risken för allvarliga huvudskador med 60%. 20-30 dör varje år, flera av dem skulle klarat sig med hjälm.

Här kommer förslag på de fyra olika sätten att informera.

### **Övertala (MI-oförenligt)**

Jag läste precis om det här med cykelolyckor, det är ju helt klart en stor risk, 2000 som skadas allvarligt varje år och mellan 20 o 30 som dör, jag blir orolig när jag läser om det, jag skulle verkligen vilja att du börja med hjälm!

### **Konfrontera (MI-oförenligt)**

Jag läste precis om det här med cykelolyckor, det är ju fruktansvärt mycket större risk att skadas allvarligt eller tom dö utan hjälm. Jag fattar inte hur du kan va så korkad och fåfäng att du inte skyddar huvudet!

### **Ge information neutralt (MI-förenligt)**

Jag läste precis om det här med cykelolyckor, Transportstyrelsen skriver att 2000 skadas allvarligt varje år och mellan 20 o 30 dör, risken för allvarliga skador minskar med 60% om man använder hjälm. Och flera av dem som omkommer skulle klarat sig. Vad tänker du om de siffrorna?

### **Övertala med tillstånd (MI-förenligt)**

Jag läste precis om det här med cykelolyckor, det är ju helt klart en stor risk, 2000 som skadas allvarligt varje år och mellan 20 o 30 som dör, jag blir orolig när jag läser om det, jag skulle verkligen vilja att du börja med hjälm. Men det är ju inte jag som kan bestämma detta förstås, självfallet är det bara du som kan fatta ett sånt beslut. Vill du berätta hur du själv ser på det?

# Hur beredd är du att...

**motionera mera,  
eller**

**äta mer frukt & grönt**

**eller**

**gå och lägga dig tidigare**



Sätt en siffra på skalan nedan och, schh!!



0  
Infe alls  
Beredd

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

helt och  
hållet  
beredd

# Att anpassa samtalet efter lantbrukarens beredskap

#5 En modell..

# Att anpassa samtalet efter lantbrukarens beredskap

Hur beredd är kunden att göra en förändring?												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>Beredskap för förändring (vilja och förmåga)</b>	Låg Upplever inte önskan eller behov att göra något, ser inte att man har förmågan			Ambivalent Det finns skäl både för och emot förändring					Hög Kunden har skäl och åtar sig en förändring			
<b>Fokus i samtalet</b>	Partnerskap, empati Försiktigt utforskande av förändringstal			Locka fram och förstärka förändringstal Dämpa bibehållandetal Stimulera att fatta beslut					Mål och delmål När var hur kan förändringen ske. Förstärka förändringstalet Planering			



# 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**

# Exempel på FGF från restaurangvärlden

#5 Handläggare informerar Martin

#5 Päivi använder FGF

# 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

# Avslutningstest

16 frågor

Första frågan rätt: ?

Andra frågan rätt: ?