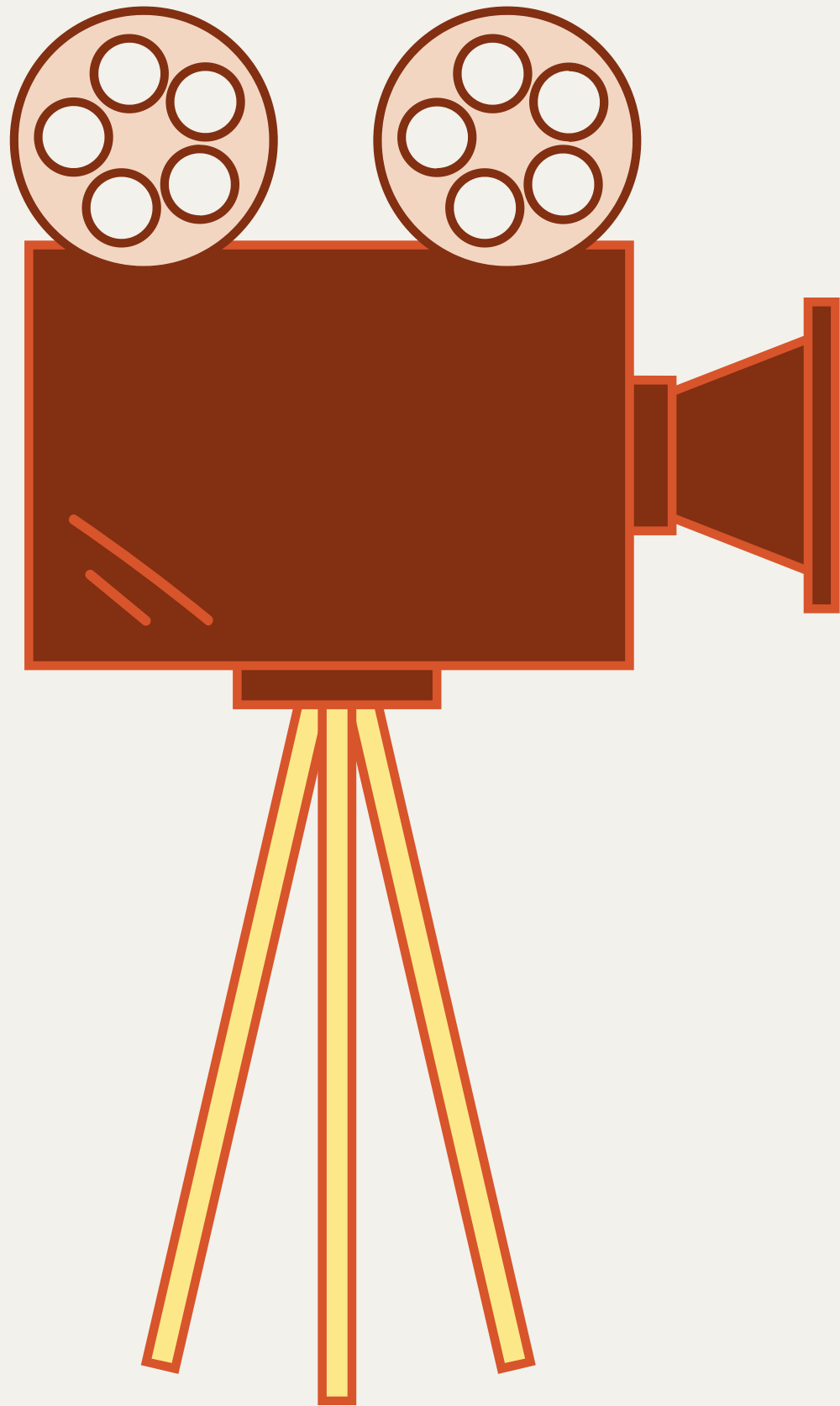


# MI OCH KIBB



VARFÖR MI OCH KIBB?





VAD GJORDE HAN FÖR MISSTAG?

VAD BORDE HAN GÖRA ISTÄLLET?

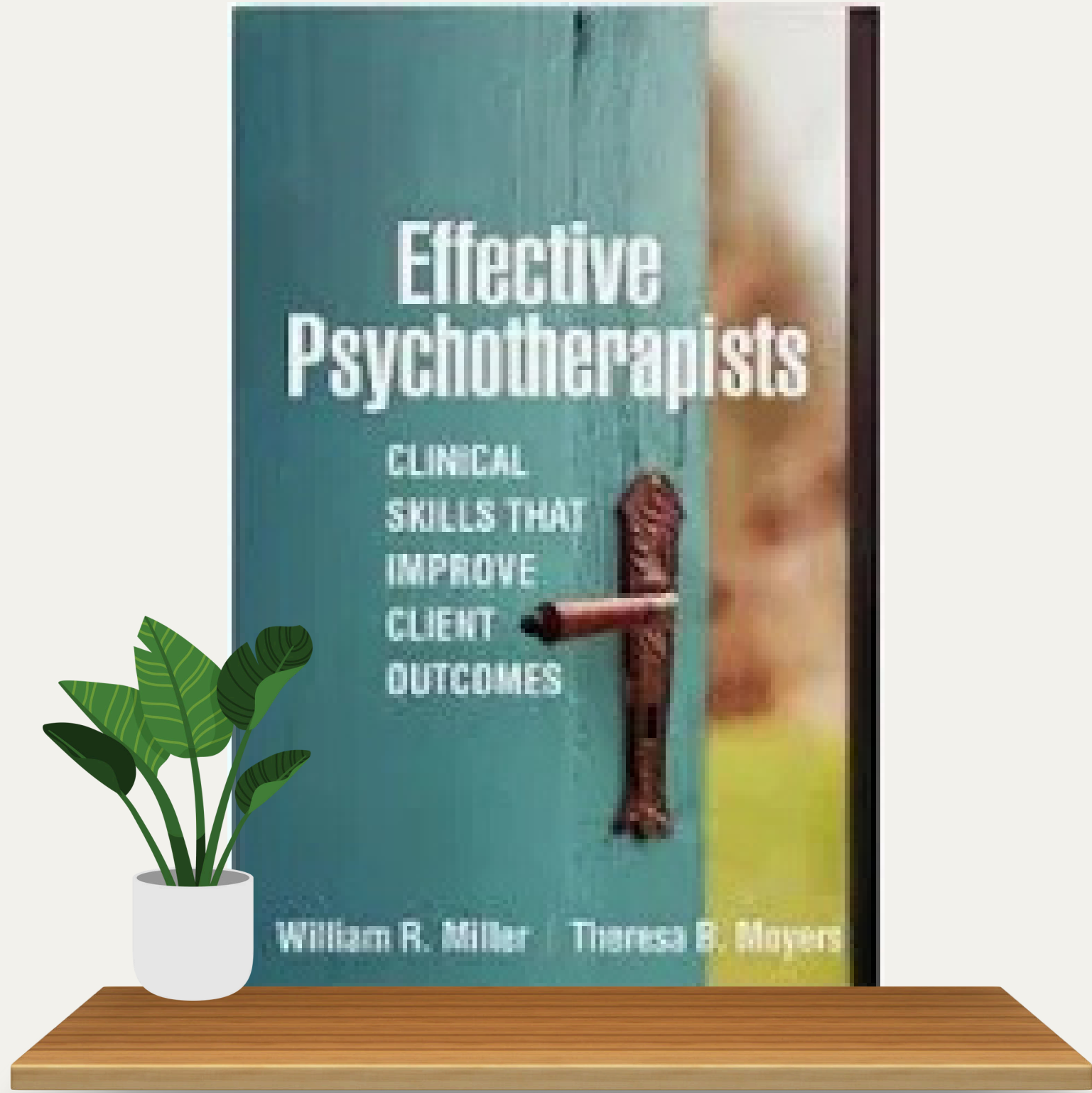


# VAD TROR NI - VAD ÄR VIKTIGAST?



KOCKEN ELLER  
INGREDIENSERNA?

METOD ELLER UTFÖRARE?





## **Färdigheter som man kan lära sig**

**Två aspekter:**

***Attityd och anda:***

Det som händer inne i dig?

***Beteende/Färdigheter***

Hur din attityd fömedlas till andra

# Åtta färdigheter som gör en hjälpare hjälpsam

Empati

Positive Regard

Genuinitet

Acceptans

Fokus

Hopp

Framkalla

Ge information

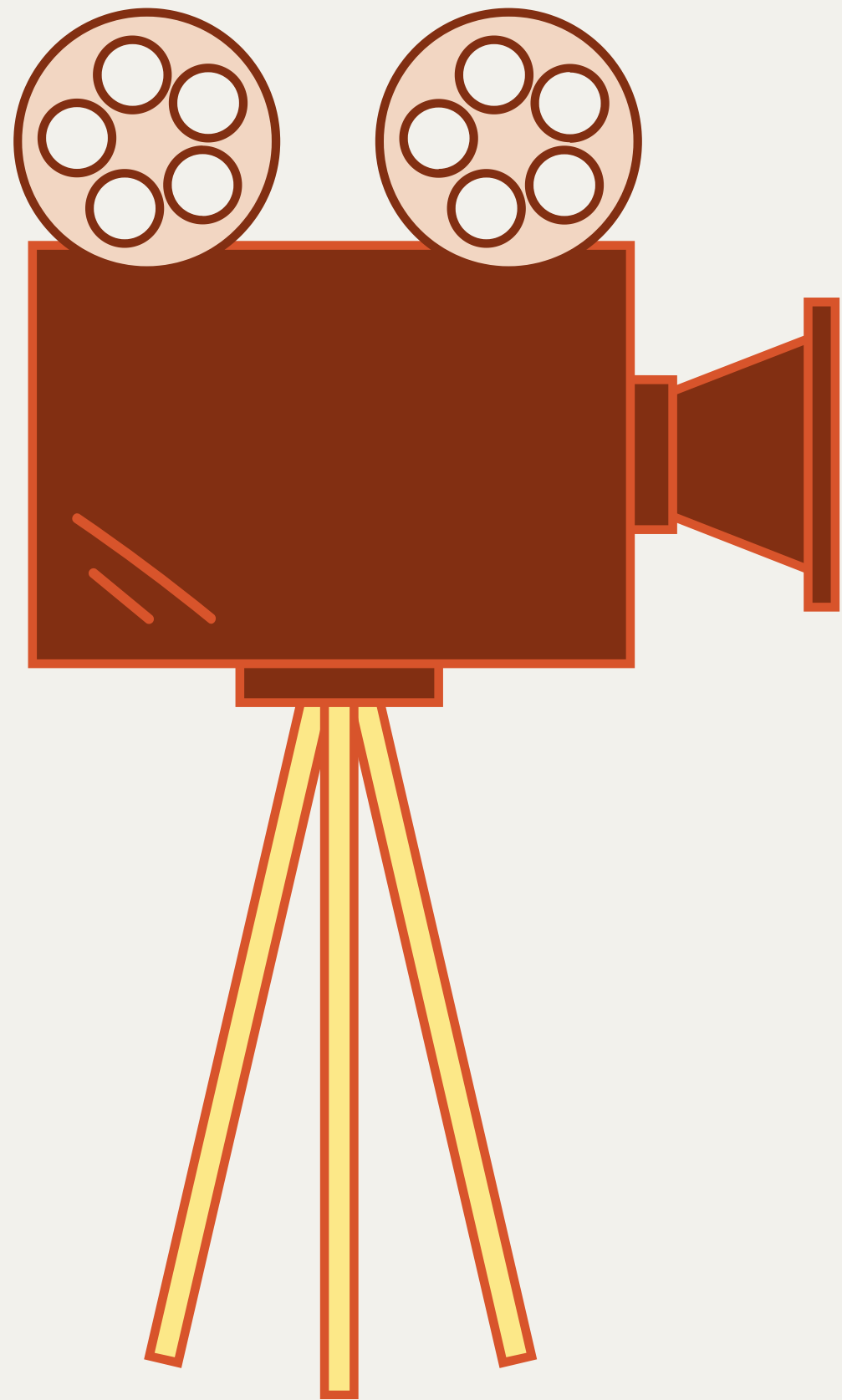




# Åtta färdigheter



|                 |                                    |
|-----------------|------------------------------------|
| Empati          | Grundläggande i MI                 |
| Positive regard | Bekräftelser                       |
| Genuinitet      | En grund för äkta empati           |
| Acceptans       | Grundläggande i MI                 |
| Fokus           | En nyckeluppgift i MI              |
| Hopp            | Framkalla hopp, stödja självtillit |
| Framkalla       | En nyckeluppgift i MI              |
| Ge information  | Inkluderat i samtalstekniken       |





Motiverande samtal - MI. Våld i nära relationer Del 2 - MI samtal



Share



Watch on  YouTube



# VAD ÄR MI?

*Ett speciellt sätt att tala med människor om förändring och utveckling för att stärka deras egen motivation och vilja till åtagande*

# FYRA UPPGIFTER (FD Processer)

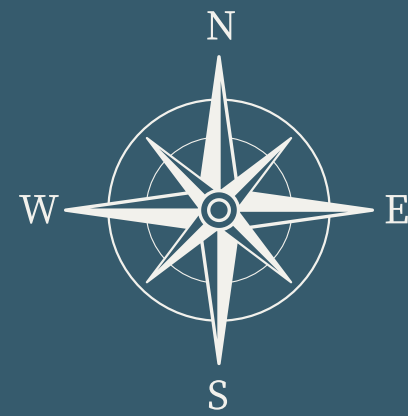
Planera



Framkalla

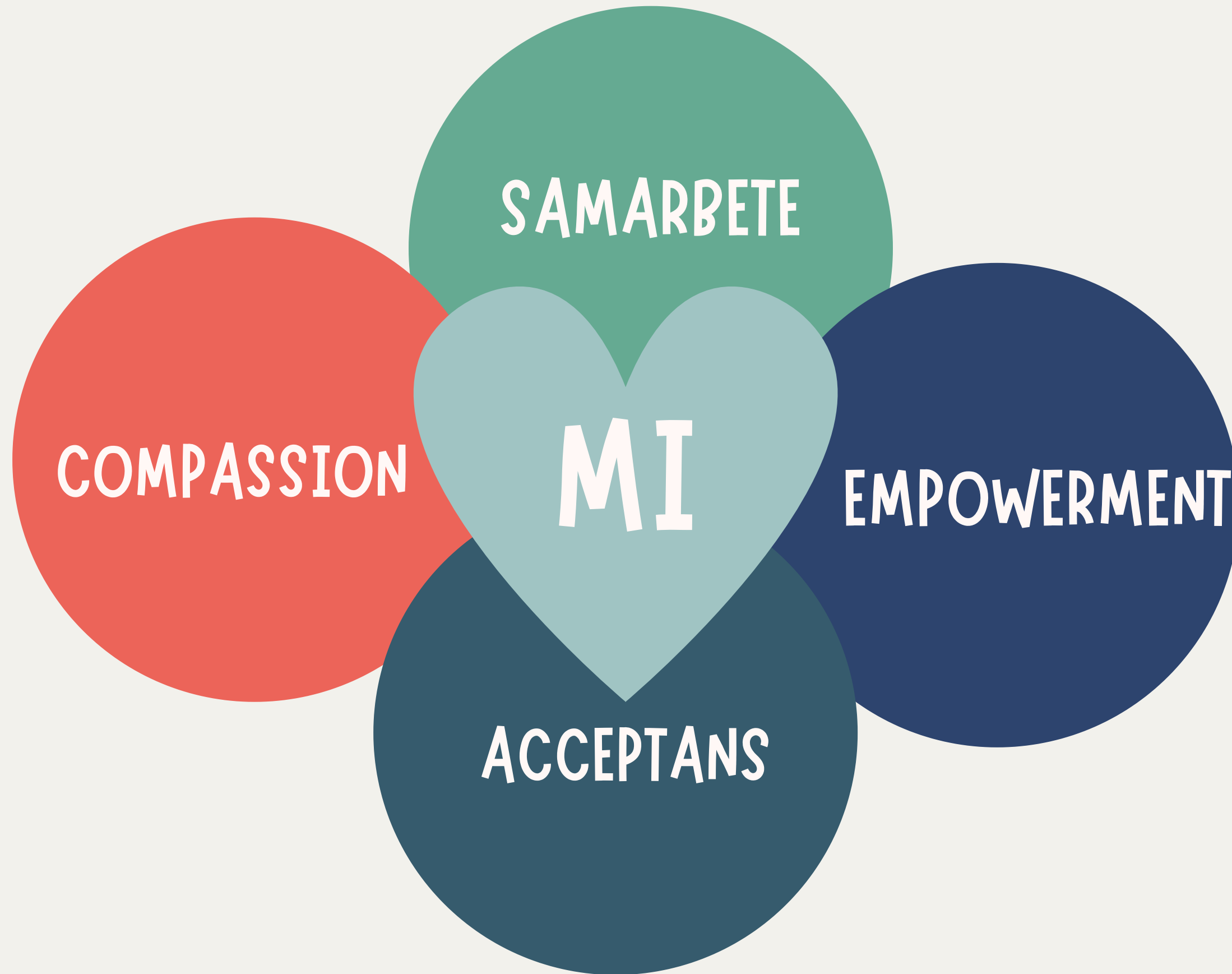


Fokusera

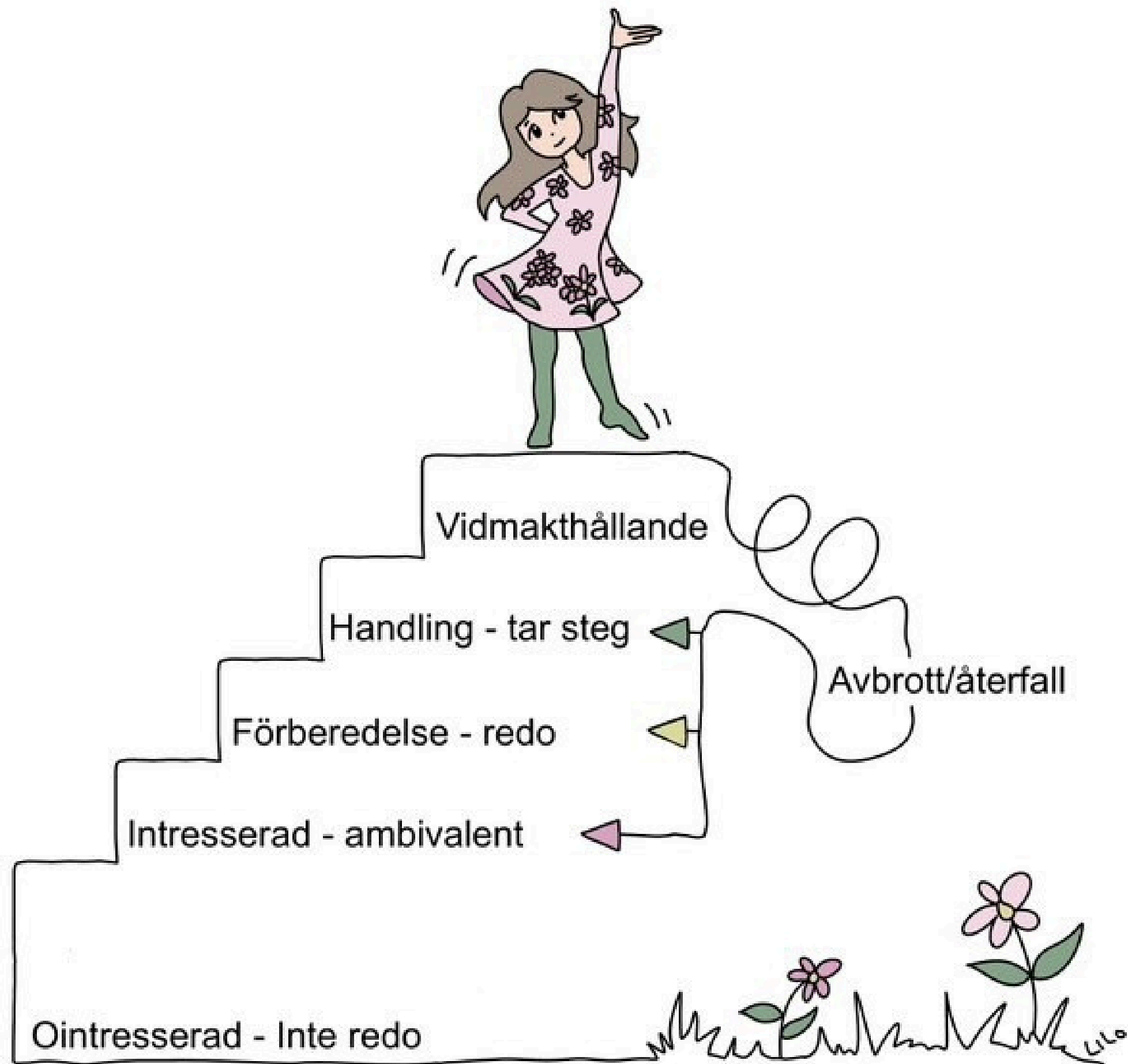


Engagera



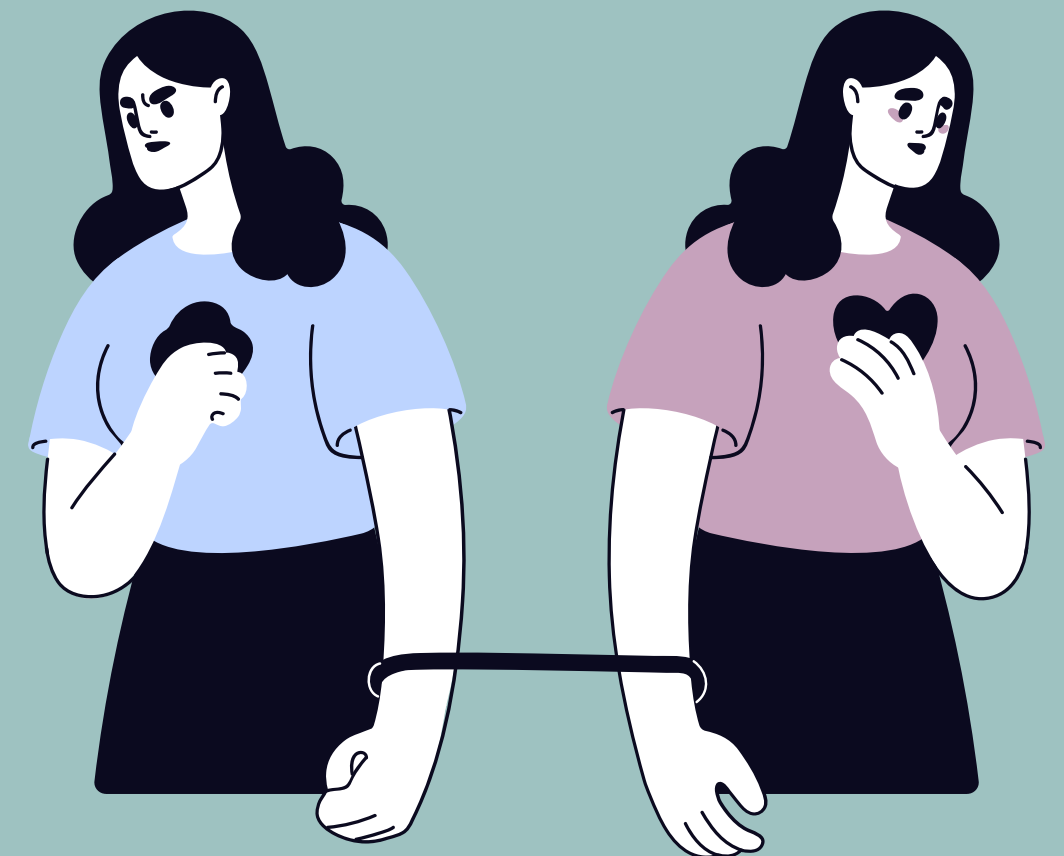






# AMBIVALENS

Å ENA SIDAN OCH Å ANDRA SIDAN





# EN LITEN PÅMINNELSE OM FÖRÄNDRINGSPRAT

LOCKA FRAM  
KÄNN IGEN  
STÄRK

Förberedande förändringsprat

*“jag skulle verkligen behöva...”*

*“om jag bara kunde...”*

*“jag önskar att jag vågade”*

*“jag skulle må bättre om...”*

***“jag kommer att...”***

***Igår så gjorde jag...”***

***“jag har redan ...”***

Mobiliserande förändringsprat



# SAMTALSTEKNIKEN I MI (BÖRS)

Bekräfta

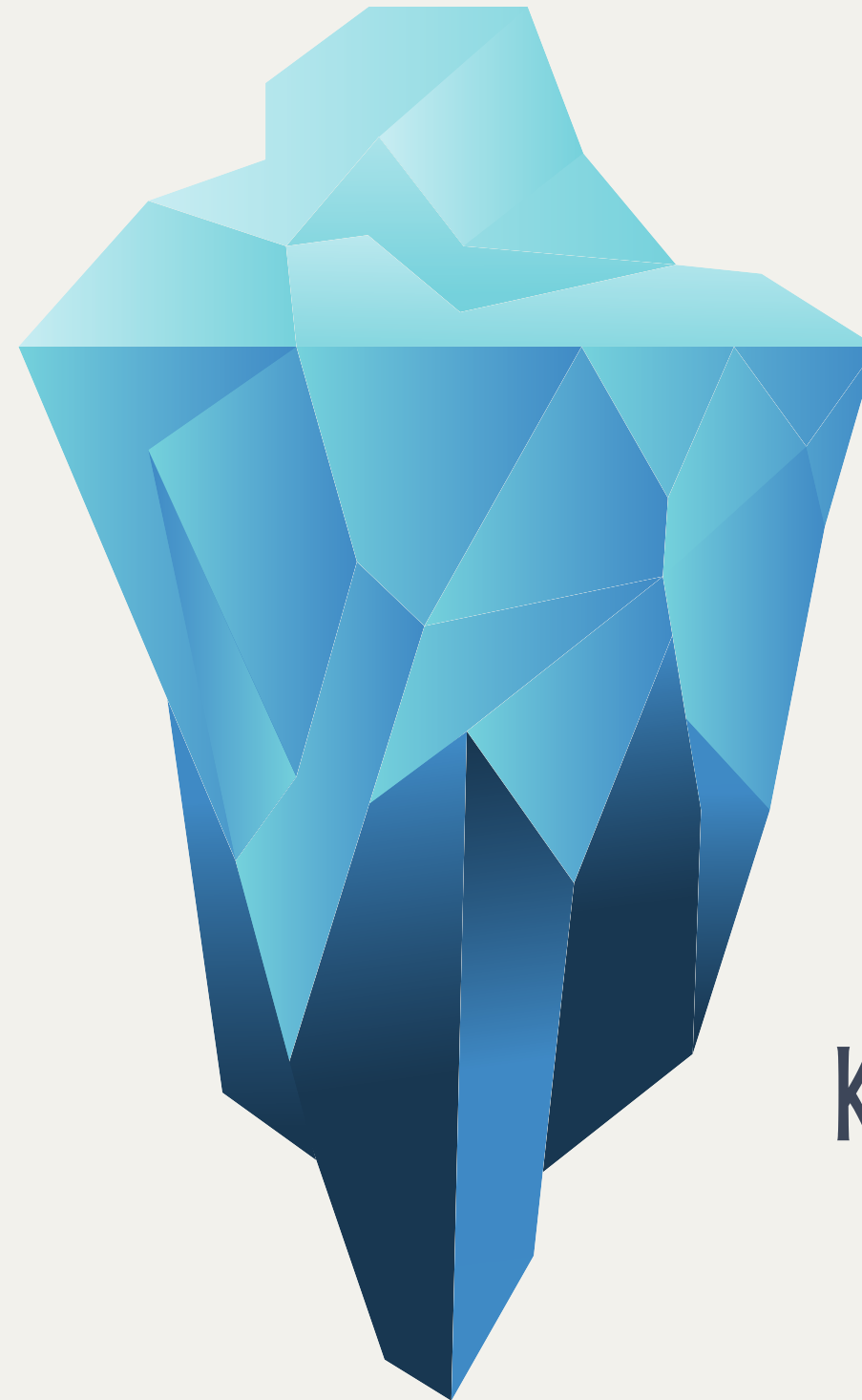
Ställ Öppna, riktade frågor

Reflektera på det som sägs och uppfattas

Sammanfatta



**REFLEKTERA PÅ DET SOM SÄGS  
- OCH DET SOM INTE SÄGS**



**ENKLA REFLEKTIONER**

**KOMPLEXA REFLEKTIONER**

# UNDVIK:

OOMBEDDA RÅD

RÄTTNINGSREFLEXEN

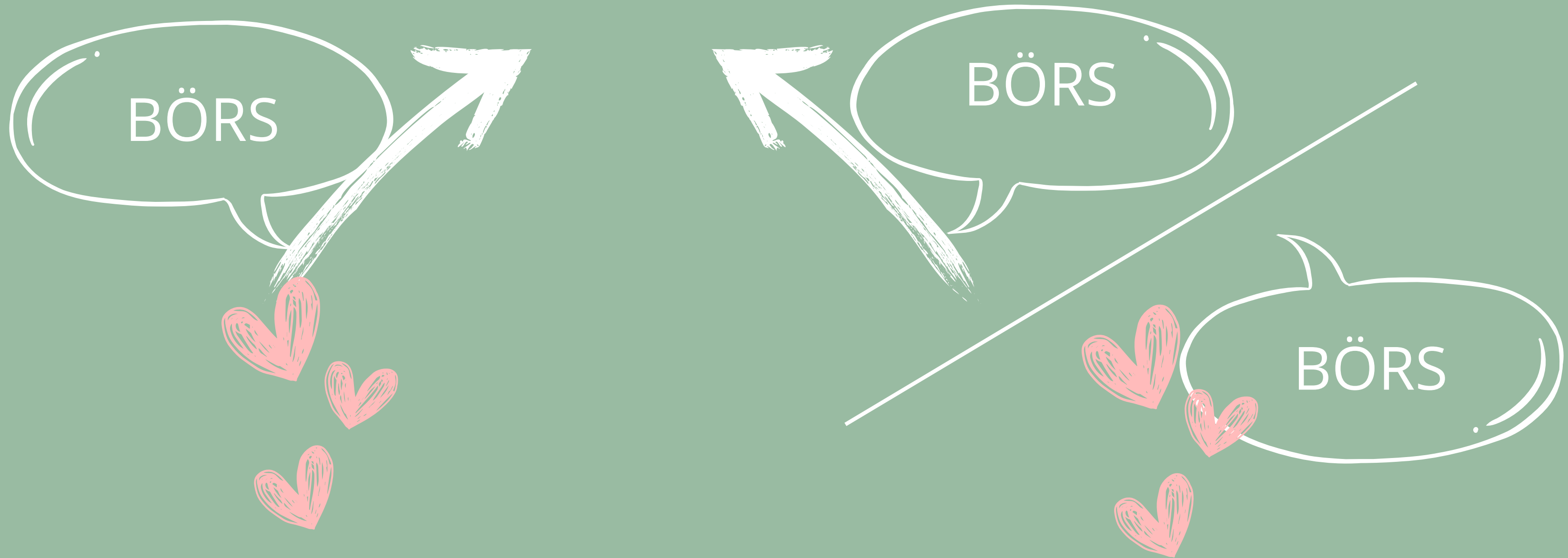
"JAG FÖRSTÅR"



MI

INTE MI

FÖRÄNDRINGSPRAT



**NÄR KAN DET VARA  
UTMANANDE ATT LYSSNA  
AKTIVT?**

**VILKA SVÅRIGHETER KAN MAN  
SOM BEHANDLARE STÖTA PÅ  
MED ATT REFLEKTERA I  
SAMTALET?**

**PÅ VILKA ANDRA SÄTT KAN MAN  
FÖRMEDLA EMPATI ÄN MED DET MAN  
SÄGER?**

**VAD TROR NI DET ÄR SOM GÖR  
ATT FÖR MÅNGA FRÅGOR KAN  
SKAPA AMBIVALENS HOS  
KLIENTEN?**

**HUR KAN E N BEHANDLARES  
TONLÄGE PÅVERKA MÖTET MED  
EN KLIENT**

**EMPATI**



# SAMMANFATTNINGSVIS

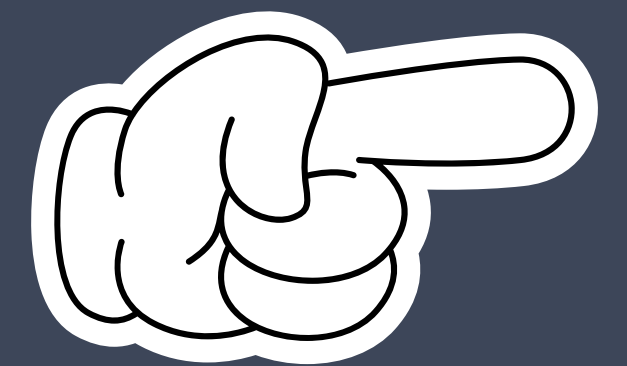
Att få föräldern engagerad är direkt avgörande för att familjen ska få hjälp

Våra färdigheter är direkt avgörande för att få deras engagemang.

Dina färdigheter spelar roll

Du är viktig!

OM NI ÖNSKAR MER OM DE  
ÅTTA FÄRDIGHETER  
OCH MI





# LÄSTIPS



Boken hittas till bäst pris på gothiaförlag men finns även på adlibris och bokus t, ex



## PODCAST

### SAMTAL OM SAMTAL AVSNITT 67

### ÅTTA PUNKTER SOM AVGÖR OM HJÄLPEN HJÄLPER MED MALIN STIHL

#### **Föreläsning:**

”Åtta färdigheter som gör en hjälpare hjälpsam” som Malin spelat in för Sverigehälsan i mars 2024.

<https://sverigehalsan.se/atta-fardigheter-som-gor-en-hjalpare-hjalpsam/>

LINDA.PALMDELL@HUMANA.SE

MALIN..STIHL@HUMANA.SE

# ARBETSMATERIAL TILL DIN ENHET

# FÄRDIGHETEN EMPATI (ACCURATE EMPATHY)

*Empati (preciserad, riktad, äkta) - Att vara empatisk är en självklar ingrediens i ett behandlingsarbete. Men att kunna visa empati på ett preciserat, riktat och äkta sätt, det är själva färdigheten.*

- Riktad empati är en terapeutisk färdighet som kan mätas och läras ut, och som är förknippad med bättre klientresultat inom en rad olika interventioner och problemområden.
- Empatiskt (reflekterande, aktivt) lyssnande är ett särskilt sätt att svara som speglar en klients upplevelse och undviker "väghinder"
- En skickligt utförd reflektion upprepar inte bara vad en klient säger utan gör en försiktig gissning om vad som kanske sägs.
- Meta-analyser visar att ett empatiskt lyssnande är förknippat med större självutforskande hos klienten och bättre behandlingsresultat
- Klientens självutforskning kan påverkas av intensiteten i de speglade reflektionerna (underdriva, matcha. överdriva)

NÄR KAN DET VARA  
UTMANANDE ATT LYSSNA  
AKTIVT?

VILKA SVÄRIGHETER KAN  
MAN SOM BEHANDLARE  
STÖTA PÅ MED ATT  
REFLEKTERA I SAMTALET?

PÅ VILKA ANDRA SÄTT  
KAN MAN FÖRMEDLA EMPATI  
ÄN MED DET MAN SÄGER?

VAD TROR NI DET ÄR SOM GÖR  
ATT FÖR MÅNGA FRÅGOR KAN  
SKAPA AMBIVALENS HOS  
KLIENTEN?

HUR KAN EN BEHANDLARES  
TONLÄGE PÅVERKA MÖTET  
MED EN KLIENT

# EMPATI



# FÄRDIGHETEN ACCEPTANS

*Att acceptera din klient som den är och att kunna förmedla det och att förmedla att du inte dömer din klient som person. I acceptans ingår även att kunna betona autonomi så att det känns hos din klient.*

- implicit i den terapeutiska attityden av acceptans finns en tro på att människan har ett inneboende värde och är värd respekt utan att behöva förtjäna det.
- Upplevelsen av att bli accepterad som man är i nuet kan underlätta positiv förändring
- Uppfattningen om den grundläggande kvaliteten hos människans natur i allmänhet eller hos en specifik individ kan bli självuppfyllande profetior
- Klientens motstånd eller dissonans är ett interpersonellt fenomen och minskar vanligtvis med en accepterande, empatisk och respektfull terapeutisk stil.
- Acceptans kommuniceras delvis genom vad terapeuten inte gör: ogillar, kritiserar, säger emot, etiketterar, varnar eller "skammar".

HUR BETONAR NI  
KLIENTERS AUTONOMI I  
ERA SAMTAL?

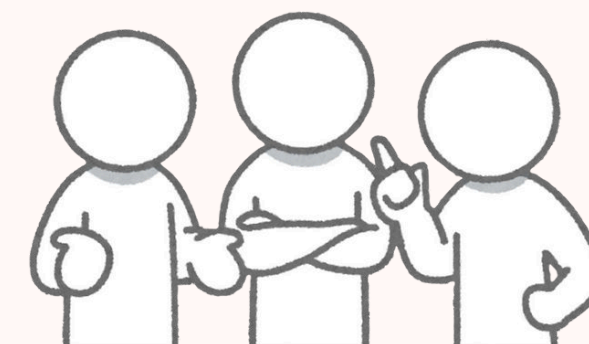
NÄR KAN DET VARA  
SÄRSKILT VIKTIGT ATT  
TÄNKA PÅ TONLÄGE I ETT  
SAMTAL?

PÅ VILKA SÄTT FÖRMEDLAR  
NI ACCEPTANS TILL ERA  
KLIENTER?

VILKA UTMANINGAR SKULLE  
KUNNA UPPSTÅ MED ATT  
FÖRMEDLA ACCEPTANS TILL  
DE KLIENTER NI MÖTER?

VAD SKULLE DU KUNNA TRÄNA  
PÅ FÖR ATT BLI BÄTTRE PÅ ATT  
FÖRMEDLA ACCEPTANS?

# ACCEPTANS





# FÄRDIGHETEN POSITIV SYN (POSITIVE REGARD)

*Positiv uppskattning eller positiv syn/ blick som är ovillkorad, det vill säga inte behöver "förtjänas". På med de "positiva glasögonen".*

- Tillsammans med riktad empati och äkthet beskrev Rogers\* ovillkorlig positiv uppskattning som en av tre nödvändiga terapeutiska förutsättningar för att underlätta positiv förändring.
- Den upplevelsemässiga (interna) aspekten av positiv uppskattning för terapeuter är en ovillkorlig respektfull och välvillig inställning gentemot klienter, där man förutser och uppskattar deras styrkor och potential för tillväxt.
- Den yttre aspekten av positiv uppskattning involverar att kommunicera det till dina klienter på ett gynnsamt sätt.
- Bekräftelse är ett pålitligt mätbart beteende i praktiken som är förknippat med lägre dissonans och bättre terapeutisk allians och resultat.
- Enkla bekräftelser kommenterar ett specifikt klientbeteende, medan komplexa bekräftelser fokuserar på klientens positiva styrkor och egenskaper.



VARFÖR TROR NI POSITIV  
UPPSKATTNING ÄR  
AVGÖRANDE FÖR BÄTTRE  
MÅENDE?

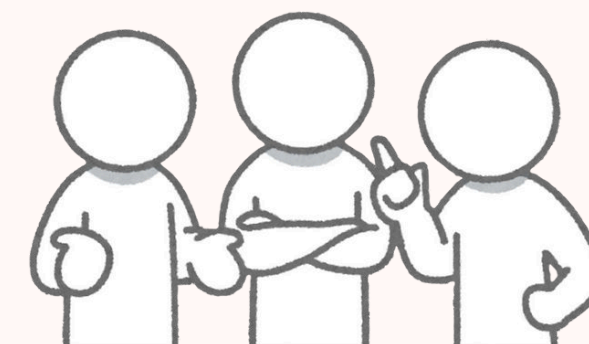
VAD KAN NI I ER  
ARBETSGRUPP GÖRA FÖR  
ATT VISA POSITIV  
UPPSKATTNING TILL  
KLIENTER?

HUR KAN NI TRÄNA PÅ ATT BLI  
ÄNNU BÄTTRE PÅ ATT BEKRÄFTA  
ERA KLIENTER?

NÄR ÄR DET SOM LÄTTAST ATT  
BEKRÄFTA EN KLIENT?  
NÄR ÄR DET SOM SVÅRAST?

PÅ VILKA SÄTT KAN MAN  
ANAMMA EN ATTITYD AV POSITIV  
UPPSKATTNING PÅ ER ENHET?

**POSITIV SYN**



# FÄRDIGHETEN GENUINITET

*Genuinitet eller äkthet.*

- Även om det i vissa yrken anses vara viktigt att hålla distans, verkar det som att terapeuter som är varma, öppna och ärliga tenderar att ha bättre klientresultat och arbetsallians.
- Snarare än höga nivåer av äkthet i sig, kan det vara bristen på falskhet och oärlighet som spelar störst roll i rådgivning och psykoterapi. Faktum är att ett överskott av transparens kan vara skadligt.
- Genuinitet bör alltid förekomma med acceptans, empati och positiv uppskattning.
- Kongruens är en nödvändig men inte tillräcklig förutsättning för att förmedla autenticitet.

VAD INNEBÄR  
BEGREPPET  
"TRANSPERENS" FÖR  
ER?

HUR KAN MAN TRÄNA PÅ  
ATT VARA GENUIN MED SIG  
SJÄLV?

NÄR ÄR DET SOM LÄTTAST ATT  
VARA GENUIN I MÖTET MED  
KLIENTER? NÄR ÄR DET SOM  
SVÄRAST?

NÄR KAN DET VARA SOM  
VIKTIGAST ATT DELA MED  
SIG AV SINA EGNA  
ERFARENHETER?

HUR KAN MAN VARA MER  
MEDVETEN OM SIN INRE  
UPPLEVELSE SOM BEHANDLARE?

# GENUINITET



# FÄRDIGHETEN FOKUS

- Fokus är en gemensam beslutsprocess för att identifiera tydliga mål för behandlingen.
- Klientresultaten är generellt bättre när behandlare har tydliga behandlingsmål och ensammanhängande plan för att uppnå dem.
- Ambivalens inför förändring är normalt, och att hjälpa till att lösa den är en viktig terapeutisk process.
- Att ge råd, övertala eller pressa klienter mot förändring tenderar att framkalla psykologisk motreaktion och minska sannolikheten för förändring.
- Neutralitet är ett medvetet beslut i en specifik klinisk situation där klienten är ambivalent, och beslutsbalans är ett användbart verktyg för att undvika att oavsiktligt påverka klientens riktning.

VILKA UTMANINGAR KAN  
NI SE MED ATT BIBEHÅLLA  
FOKUS ÖVER TID?

HUR SKAPAR MAN DE BÄSTA  
FÖRUTSÄTTNINGARNA FÖR  
ATT HITTA FOKUS MED EN  
KLIENT?

HUR SKULLE NI KUNNA ÖVA PÅ  
FOKUS I MÖTET MED ERA  
KLIENTER?

NÄR HÄNDER DET ATT MAN  
SOM BEHANDLARE HAR  
SVÅRT ATT TA HÄNSYN TILL  
KLIENTENS EGNA MÅL?

VAD TROR NI ERA KLIENTER  
HADE TJÄNAT PÅ ATT HA ETT  
TYDLIGT FOKUS I  
BEHANDLINGEN?

# FOKUS



# FÄRDIGHETEN HOPP

*Hopp – enligt Bill Millers bok finns det minst åtta sorters hopp.*

- Klienters hopp och förväntningar (ibland kallat placeboeffekt) är förknippade med bättre hälsa och behandlingsresultat.
- Terapeuters tro på klienters utfall kan bli självuppfyllande profetior.
- Terapeuters tro på behandlingsmetoder kan öka eller minska klienters förväntningar på förändring.
- Att bli placerad på en "väntelista" verkar vara en effektiv uppmaning till att inte förändras. Det man gör på en väntelista tycks helt enkelt vara att vänta.



HUR KAN MAN BIBEHÅLLA  
HOPP ÖVER TID?

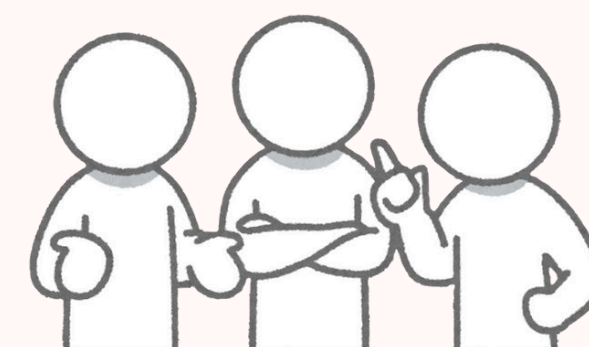
VAD HAR NI FÖR  
FÖRVÄNTNINGAR FÖR ERA  
KLIENTER?

I VILKA SITUATIONER KAN DET  
VARA SVÅRT ATT KÄNNA ELLER  
FÖRMEDLA HOPP?

HAR NI EXEMPEL PÅ NÅGON  
GÅNG DÅ ERT HOPP HJÄLPTE  
EN KLIENT GENOMFÖRA EN  
FÖRÄNDRING?

BERÄTTA OM ETT TILLFÄLLE DÅ  
EN KLIENT GAV DIG HOPP

# HOPP



# FÄRDIGHETEN FRAMKALLANDE (EVOCATION)

*Att locka fram, framkalla eller väcka.*

- Vad klienter säger under behandlingen har betydelse och förutsäger de slutliga resultaten.
- Du påverkar vad klienter verbaliserar (svarar) genom de frågor du ställer, det innehåll du reflekterar och bekräftar, och vad du inkluderar i sammanfattningar.
- Klientfaktorer som motivation för förändring, engagemang, hopp och självförtroende förutsäger också resultat och påverkas likaså av terapeutens svar.
- Denna färdighet framkallar klientens egen visdom, styrkor och resurser.
- Handling och förändringsprat är två typer av klientspråk som kan framkallas av terapeutens svar, och som är förknippade med bättre behandlingsresultat.
- Positiva resultat påverkas också av vad du avstår från att framkalla, såsom "motstånd" och "prat" som inte är relaterat till behandlingsmålen.



# EN LITEN PÅMINNELSE OM FÖRÄNDRINGSPRAT

LOCKA FRAM  
KÄNN IGEN  
STÄRK

Förberedande förändringsprat

*“jag skulle verkligen behöva...”*

*“om jag bara kunde...”*

*“jag önskar att jag vågade”*

*“jag skulle må bättre om...”*



***“jag kommer att...”***

***Igår så gjorde jag...”***

***“jag har redan ...”***

Mobiliserande förändringsprat

NÄR KAN DET VARA  
UTMANANDE ATT "MJUKA UPP"  
BEVARANDEYTTRANDEN?

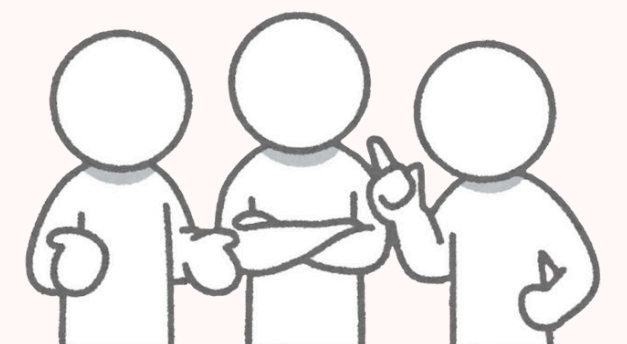
VAD ÄR NÅGRA EXEMPEL  
PÅ SITUATIONER DÄR NI  
HÖRT MYCKET  
FÖRÄNDRINGSPRAT FRÅN  
ERA KLIENTER?

VAD SKA MAN GÖRA OM MAN INTE  
KAN HÖRA NÅGOT  
FÖRÄNDRINGSPRAT ALLS?

VILKA TYPER AV  
FÖRÄNDRINGSPRAT KAN NI  
OFTA HÖRA FRÅN ERA  
KLIENTER? HUR KOMMER DET  
SIG TROR NI?

HUR KAN MAN BLI BÄTTRE PÅ  
ATT IDENTIFIERA  
FÖRÄNDRINGSPRAT?

**FRAMKALLANDE**



# FÄRDIGHETEN GE RÅD

*Erbjuda information och råd (rekommendationer).*

- Att ge information och råd är en normal del av den hjälpende rollen.
- Att ge råd har i genomsnitt en liten positiv effekt, och varierar beroende på hur du ger råd.
- Den professionella stilen att vägleda/guida representerar en balans mellan att lyssna på klienter och att erbjuda information och råd.
- Psykologisk motreaktion är den väl dokumenterade tendensen för människor att agera tvärtemot andras rekommendationer, även när de håller med om rådet.
- Att be om lov, hedra autonomi, lyssna och erbjuda valmöjligheter kan hjälpa klienter att höra och överväga dina råd.

# ATT INFORMERA I DIALOG

ÄVEN KALLAT U-E -U (UTFORSKA - ERBJUD - UTFORSKA)

Utforska vad personen redan vet om ämnet/situationen

*“vad vet du om KIBB sedan tidigare”*

Erbjud att fylla på med information om det behövs

*“Det låter som att du redan känner till en del, är det okej om jag lägger till lite information som du kan ha nytta av ?”*

Utforska vad personen tänker om det du har lagt till eller hur det passar in tillsammans med vad klienten redan vet

*“Vad tänker du om det som jag berättade?”*

I VILKA SAMMANHANG  
SKULLE NI KUNNA  
ANVÄNDA ER AV ATT  
INFORMERA I DIALOG?

PÅ VILKA SÄTT BETONAR  
NI AUTONOMI FÖR ERA  
KLIENTER?

VAD ÄR DET SOM ÄR  
GYNNNSAMT MED ATT ANVÄNDA  
U-E-U?

VAD SER NI FÖR EVENTUELLA  
UTMANINGAR MED  
SAMTALSVERKTYGEN?

HUR KAN DET LÅTA NÄR VI BER  
OM LOV?

**GE RÅD**

