

Motiverande samtal – en snabbguide

”Ett sätt att vara med någon”

- **Engagera och skapa relation** – första steget!
- Ha ett **öppet sinne** ("aah..") - släpp din agenda. Lyssna nyfiket och aktivt. **Lyssna färdigt!**
- **Bekräfta** klienten (resurser, framgångar, avsikter, egenskaper)
- **Se framåt** (i vindrutan – inte i backspeglarna). *”MI is all about the future”*
- **Be om lov** att informera – och **informera sedan i dialog**
- **Utforska** kunskaper och tankar – locka fram ur klienten
- **Reflektera** (spegla) klientens prat mer än du ställer frågor
- *”Sitt på händerna”* – **hamra inte**. Inte döma/skuldbelägga!
- Se (eventuellt) motstånd som en **signal att gå en annan väg**
- Lyssna efter **förändringsprat**. Lyft fram och förstärk!
- **Sammanfatta** – och **lyft fram förändringspratet** på slutet *likt blommor i en bukett*.

Mats Hogmark, specialistläkare allmänmedicin

Medlem i MINT (Motivational Interviewing Network of Trainers)

mats.hogmark@ltdalarna.se

www.ltdalarna.se/MI