

1  
7  
1  
2  
0  
2  
4

# Hvernig höfum við áhrif á hegðun og lifnaðarhætti?

## Áhugahvetjandi samtal

*Motivational Interviewing*

Dr. Sveinbjörn Kristjánsson

# Áhrifaþættir heilsu og vellíðanar



Áhrifaþættir heilbrigðis og vellíðanar, Dahlgren og Whitehead (1991), aðlöguð útgáfa Embættis landlæknis 2019 (3.0).

Ég veit! Fræðum þá fólkið!





# Forvarnagildi fræðslu er stundum ofmetið ...



**Push Button**



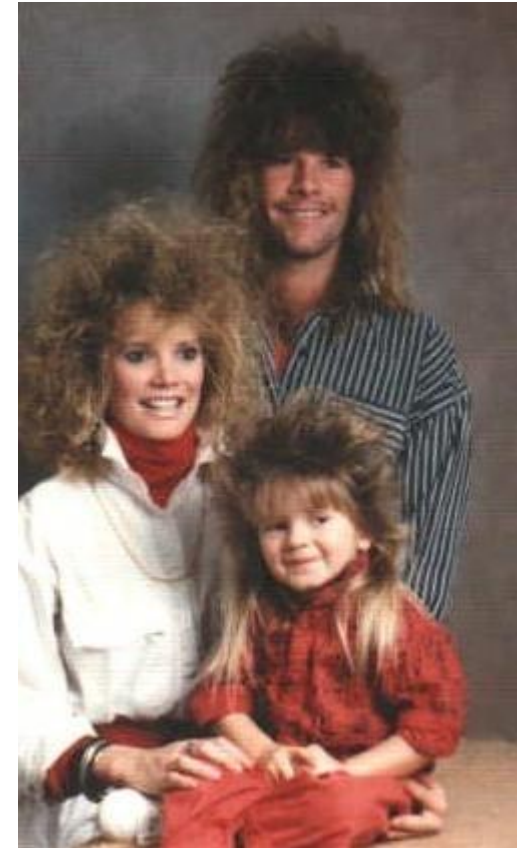
**Receive Bacon**





# Áhugahvetjandi samtal ... í sögulegu samhengi

- Áhugahvetjandi samtöl  
(Miller & Rollnick, 1983)
- Þverkenningalíkan um  
hegðunarbreytingu  
(Prochaska & DiClemente,  
1983)





Til grundvallar í TTM:

**Hegðunarbreyting tekur tíma**

...



# Þættir TTM

- **Breytingarþrepin** (*Stages of change*)
- **Breytingarferlar** (*Processes of change*)
- **Ákvörðunarvogin** (*Decisional balance*)
  - Þ.e. kostir og ókostir
- **Trúin á eigin getu** (*Self-efficacy*)





# Breytingarþrepin (*Stages of change*)



<b>Foríhugun</b>	Vill ekki breyta hegðun (innan 6 mánaða)
<b>Íhugun</b>	Vill breyta hegðun (innan 1 til 6 mánaða)
<b>Undirbúningur</b>	Ætlar að breyta hegðun (innan mánaðar)
<b>Framkvæmd</b>	Hefur breytt hegðun (skemur en í 6 mánuði)
<b>Viðhald</b>	Hefur breytt hegðun (lengur en í 6 mánuði)
<b>Bakslag (ekki „fall“)</b>	Fara sjaldan alla leið í foríhugun

# Foríhugun (*Precontemplation*)

- Hefur engar áætlanir að breyta hegðun
- Vill ekki breyta hegðun sinni og fer í vörn
- Kostir hegðunarinnar mikilvægari en gallarnir
- Forðast upplýsingar og pælir minna en aðrir í hegðun sinni

# Íhugun (*Contemplation*)

- Er meðvitaður um áhætturnar og er alvarlega að hugsa um að breyta hegðun
- Er að vega og meta kosti og galla en hefur ekki tekið ákvörðun um að breyta hegðun sinni
- Meðvitaðri um kosti þess að breyta hegðun en veit af göllunum



# Undirbúningur (*Preparation*)

- Hefur tekið ákvörðun um að breyta hegðun sinni.
- Metur kosti þess að breyta hegðun mikilvægari en ókostina.
- Einstaklingar stoppa stutt á þessu þrepi.





# Framkvæmd (*Action*)

- Hefur breytt sinni hegðun (1 dag til 6 mán.)
- Þarf mikið að hafa fyrir hegðunarbreytingunni (áhætta á bakslagi mikil)
- Metur ávinning með hegðunarbreytingu sinni meiri en kostnaðinn



# Viðhald (*Maintenance*)

- Ný hegðun orðin stöðug (hefur varað í meiri en 6 mánuði)
- Vinnur að því að koma í veg fyrir bakslag
- Hugsar lítið um gömlu hegðunina



## Bakslag [e. *relapse*]

- Eðlilegur þáttur af breytingarferlinu
- Ekki ,fall‘
- Þýðir ekki að maður hafi misheppnast
- Flestir sem hafa t.d. hætt að reykja hafa fengið bakslag og sumir oftár en einu sinni

# Þverkenningalíkanið: Samantekt

- Gerir hegðunarbreytingarferlið skiljanlegt
- Fyrirsjáanlegt ferli þegar einstaklingur breytir hegðun
- Viðeigandi íhlutun eftir hversu langt einstaklingurinn er komin á breytingarferlinu
- Inniheldur bæði hugræna og atferlis ferla
- Raunsæ þrepamarkmið



# Æfing: Breytingarþrep

Hugsaðu um einhverja hegðunarbreytingu sem þú hefur gert, vilt gera eða langar til að gera

Ákveddu á hvaða breytingarþrepi þú ert og sameinastu þeim hópi



1  
7  
1  
2  
0  
2  
4

# Hvernig höfum við áhrif á hegðun og lifnaðarhætti?

## Áhugahvetjandi samtal

*Motivational Interviewing*

Dr. Sveinbjörn Kristjánsson

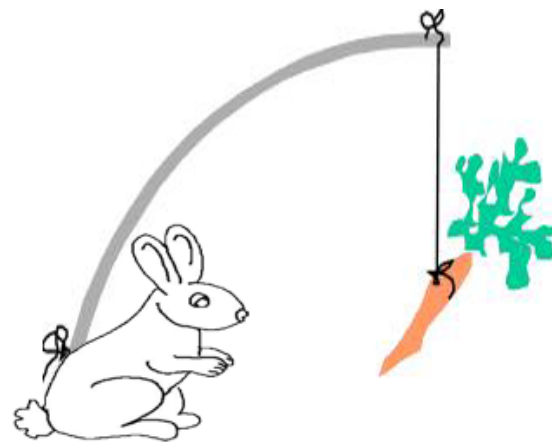
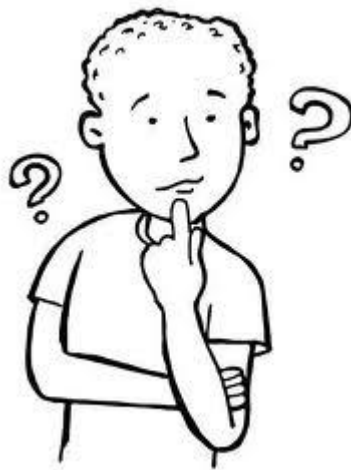
# Hvað er áhugahvetjandi samtal?

ÁS er samtalsstíll sem byggist á samvinnu og hefur það að markmiði að efla bæði áhugahvöt viðmælandans og skuldbindingu til að breyta.

„MI is a collaborative conversation style for strengthening a person's own motivation and commitment to change.“ (Miller & Rollnick, 2013)

Sérstaklega nytsamlegt fyrir fólk sem er tregt til eða á báðum áttum með hvort breytinga sé þörf.

# Hvað er annars áhugahvöt ...?





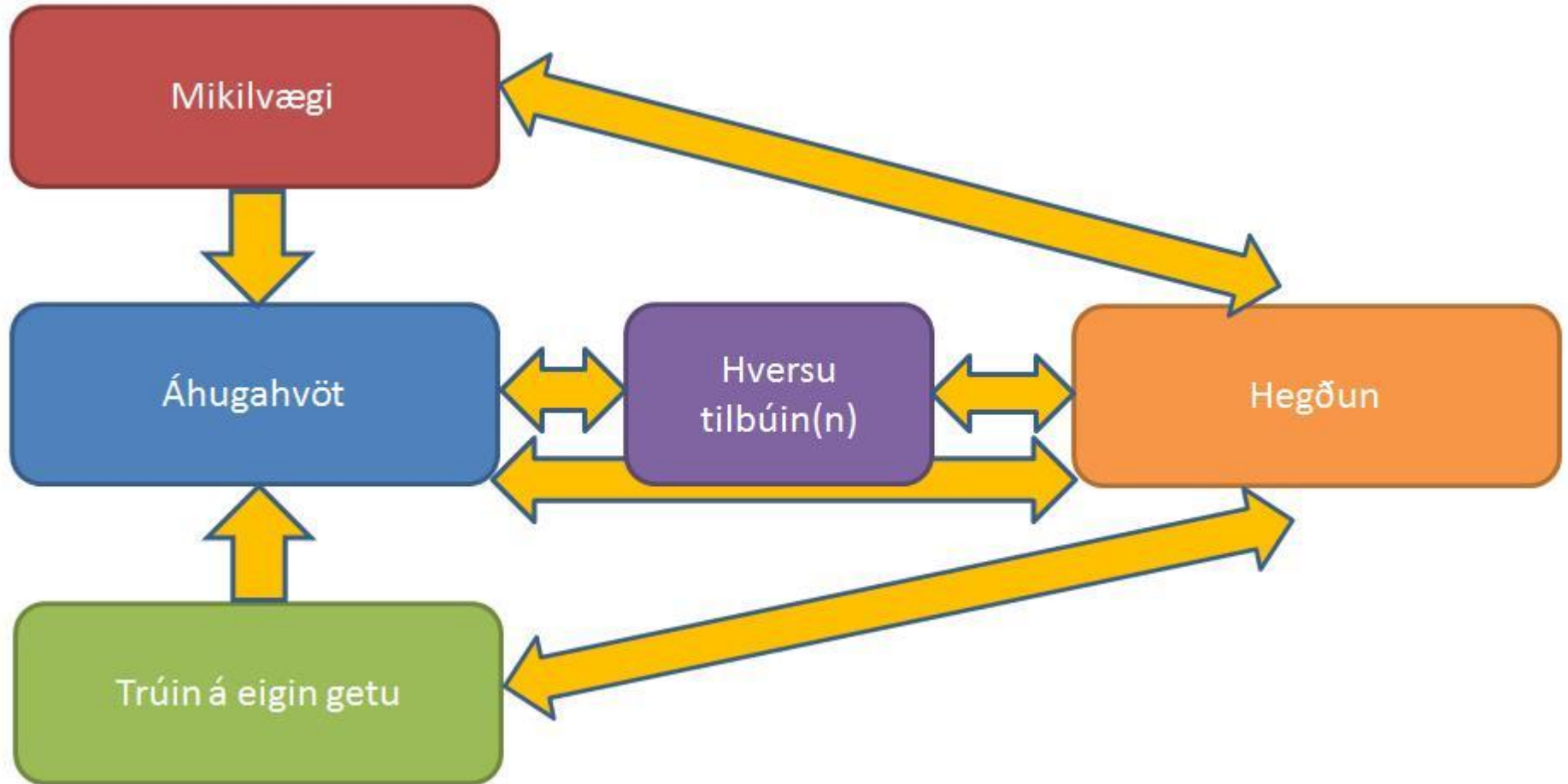


# Áhugahvöt og hegðunarbreytingar

- **Áhugahvöt** (e. *motivation*) er almennt sveigjanleg – en ekki föst í ákveðnum skorðum
- Allt hefur þetta áhrif á löngun til breytinga: (1) Sá sem hvetur (2) sá sem á að hvetja og (3) samspil þessara aðila
- Áhugahvöt til að breyta byggist á **hversu mikilvæg** hegðunarbreytingin er talin vera ásamt **trú á eigin getu**
- Það skiptir m.ö.o. máli hvernig við tölum við fólk sem vill – eða vill ekki – breyta hegðun



# Líkan áhugahvatar





# Sjónarmið og leiðir

- Þrjú grundvallarsjónarmið í anda ÁS:
  - **Samvinna** (vs. þvingun)
  - **Laða fram** (vs. fræðsla)
  - **Stuðningur við sjálfsstæði** (vs. valdsmannslegur)
- Samskiptaleiðir (samfella)

<u>Stýra</u>		<u>Leiðbeina</u>		<u>Fylgja</u>
Stjórna		Gæta		Leyfa
Fyrirskipa	_____	Hvetja	_____	Láta vera
Teyma		Uppörva		Gera kleift





# Áhugahvetjandi samtal ...

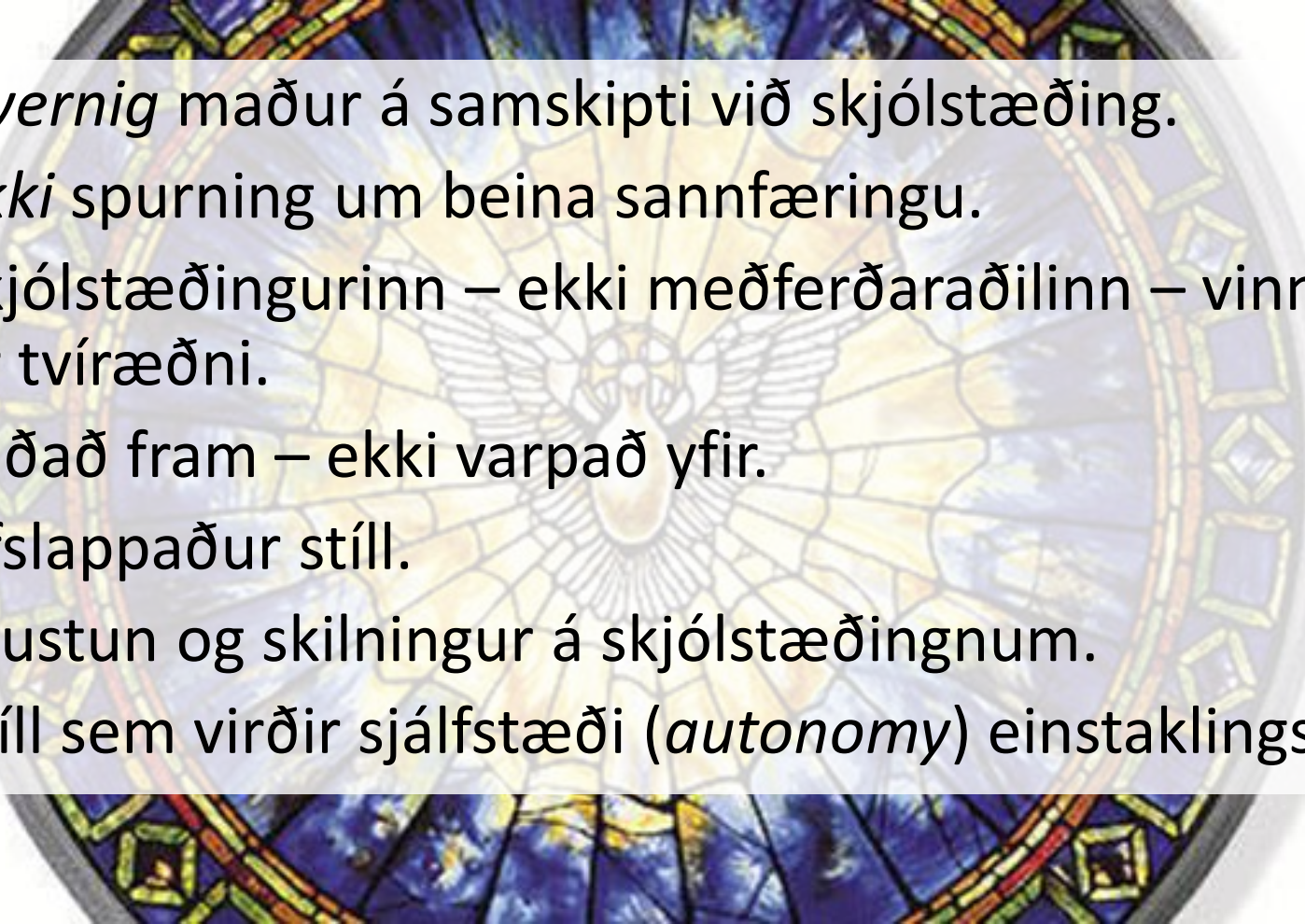
- **Er einstaklingsmiðað** – Hver einstaklingur hefur ábyrgð á eigin hegðun og getu til að velja að breyta henni og færast þannig áfram í breytingaferlinu
- **Er leiðbeinandi** – Fagaðili leiðbeinir samtalinu í ákveðna átt, þ.e. að markmiðshegðun
- **Nýtir tvíbendni** – Gera má ráð fyrir að skjólstæðingar hafi blendnar tilfinningar um hegðunarbreytinguna.





# „Andinn“ í áhugahvetjandi samtali

- *Hvernig* maður á samskipti við skjólstæðing.
- *Ekki* spurning um beina sannfæringu.
- Skjólstæðingurinn – ekki meðferðaraðilinn – vinnur úr tvíræðni.
- Laðað fram – ekki varpað yfir.
- Afslappaður stíll.
- Hlustun og skilningur á skjólstæðingnum.
- Stíll sem virðir sjálfstæði (*autonomy*) einstaklingsins.



# Hvað ber að varast í ÁS?

- Byrja á spurningum til að safna upplýsingum til að meta stöðu viðmælandans.

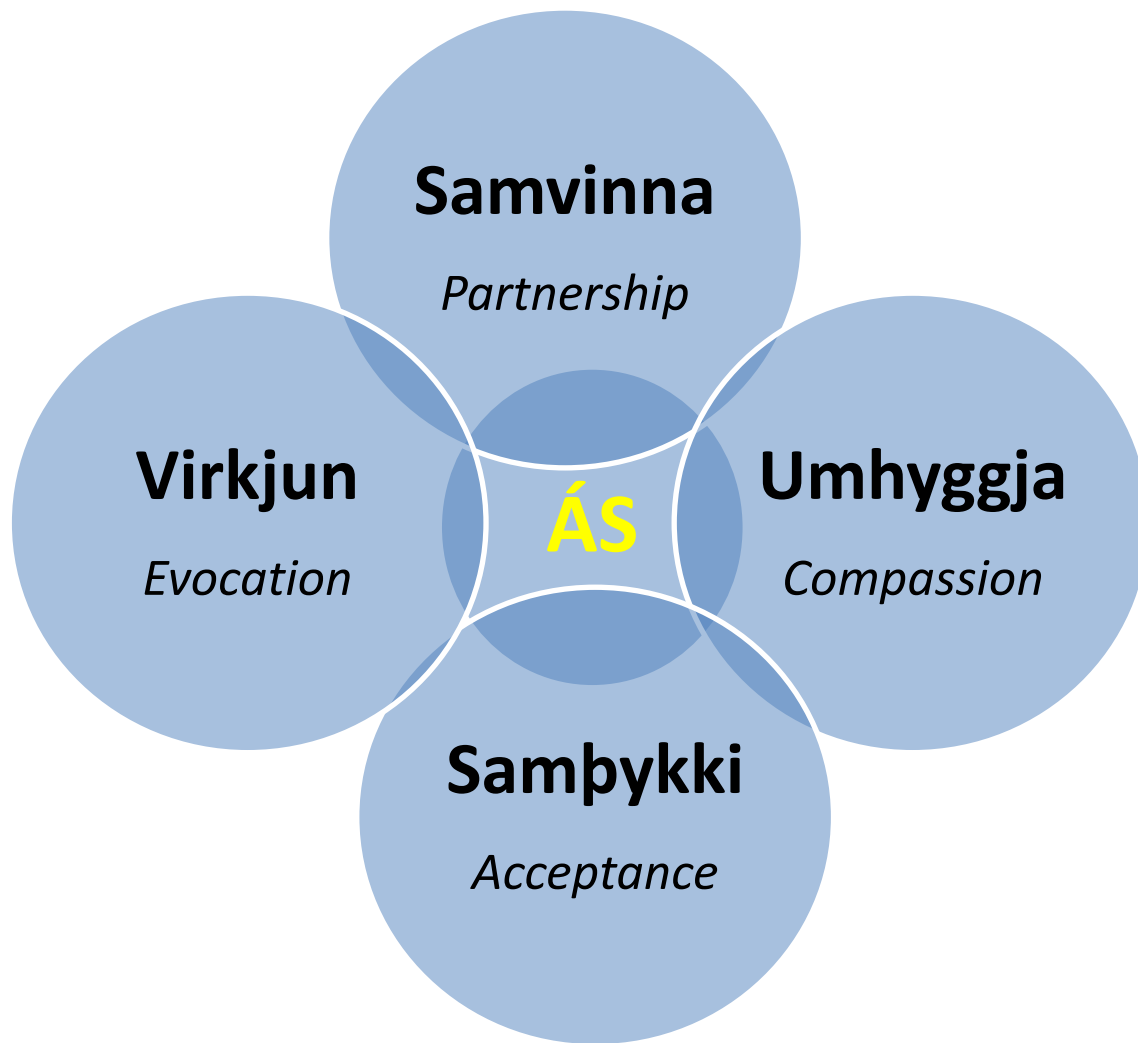


- Segja viðmælendunum hvað þeir eigi/þurfi að gera.
- Að vera „sérfræðingurinn“.
- Reyna að tala viðmælanda til eða sannfæra hann um hvað hann þurfi að gera.





# Andinn í áhughvætjandi samtali (*the Spirit of MI*)





# Samvinna



## Dans ... frekar en reiptog

Viðbragðið að láta ljós sitt skína með því að koma með ráð eða ábendingar sem eru byggðar á sérfræðipekkingu er sterkt (*Righting Reflex*).

**Viljinn til að hemja það er nauðsynlegt til að samstarf geti orðið.**



# Samþykki eða stuðningur við sjálfstæði

**Fagaðili sem sýnir að hann samþykkir skjólstæðingi eins og hann er einsog gert er ráð fyrir í anda Áhugahvetjandi samtals:**

- Virðir tilvistarrétt (*absolute worth*) og möguleika hvers einstaklings til að þróast og dafna
- Virðir og styður við algert sjálfstæði til að velja sér leið
- Leitast við í gegnum nákvæma samhyggð að skilja sjónarhorn skjólstæðinga og styður við styrkleika þeirra og tilraunir til breytinga





# Umhyggja/samhygð

- Virk efling velferðar skjólstæðings þar sem þarfir hans eru ávallt settar í forgang





# Virkjun

Áhersla á styrkleika frekar en veikleika skjólstæðings

Skjólstæðingar búa yfir forsendum hegðunarbreytingar því er verkefni fagaðilans er að virkja það (laða það fram)

Eigin rök skjólstæðinga fyrir hegðunabreytingu eru meira sannfærandi en þau rök sem fagaðilinn getur hugsanlega komið með



**Mikilvægt þess að skjólstæðingurinn stingi upp á  
valkostunum og velji þann besta (fyrir sig) sjálfur**

# Nokkur atriði sem gengið er út frá

- Skjólstæðingar upplifa tvíbendni
- Að laða fram **breytingatal** hjá skjólstæðingi hefur örvandi áhrif á hegðunarbreytingu
- Þegar fagaðili reynir að tala skjólstæðing til veldur það viðnámi
- Viðnám spáir fyrir um óbreytta hegðun
- Forðast þ.a.l. „leiðréttingarviðbragð“
  - Fyrirsjáanleg áhrif á samskipti við tvíbendin einstakling (fortölur og átök)

# Samhygð (*e. empathy*)

- Samhygð er hæfileiki til að ímynda sér hvernig líf annarrar manneskju er, jafnvel við framandi kringumstæður.
- Samhygð getur hjálpað við að taka öðrum sem eru ólíkir okkur og bætt þannig félagsleg samskipti.
- Samhygð styrkir umhyggju fyrir velferð annarra og umburðarlyndi.
- [https://www.youtube.com/watch?v=cDDWvj\\_q-08](https://www.youtube.com/watch?v=cDDWvj_q-08)

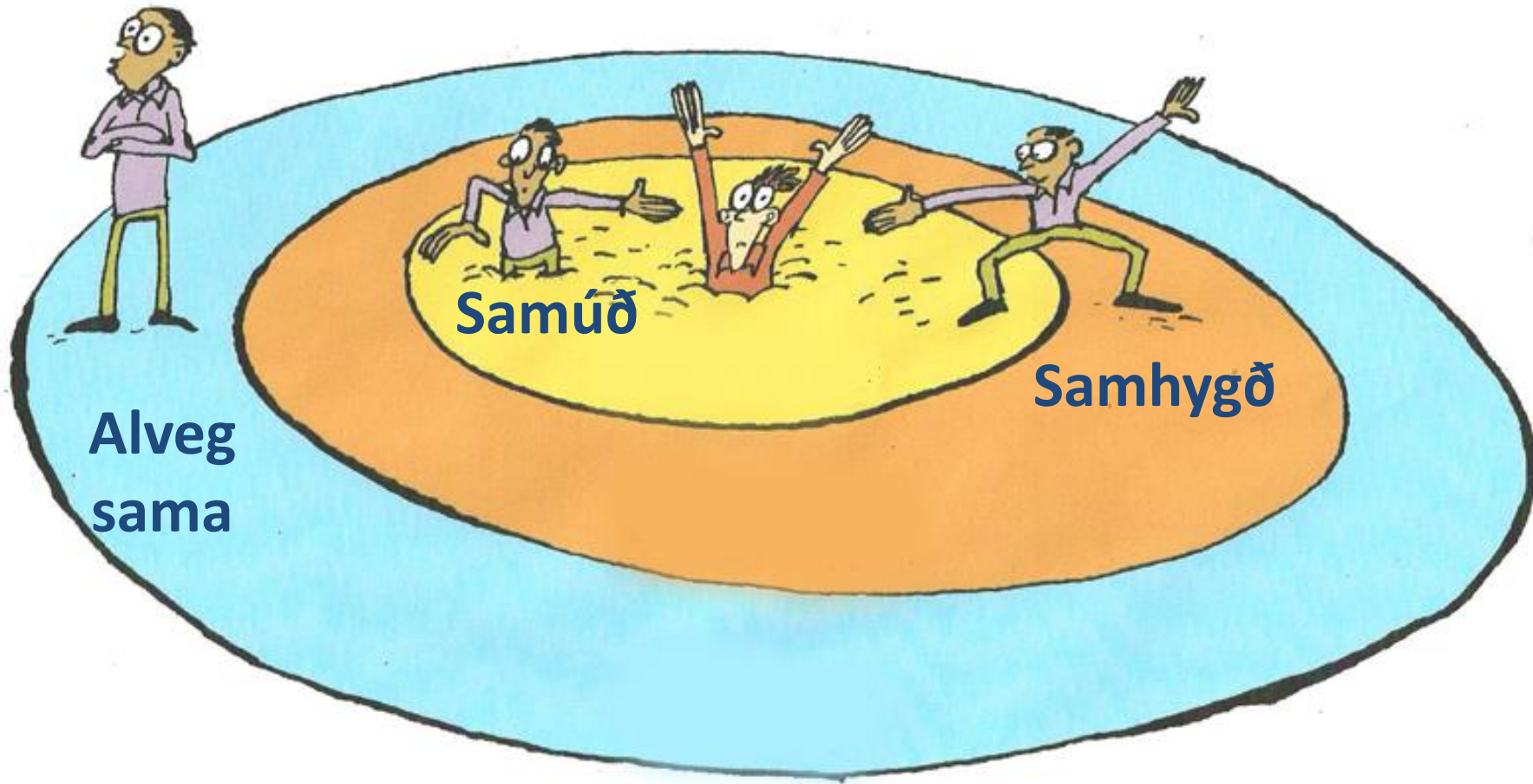




1  
7  
1  
2  
0  
2  
4



# Samúð (sympathy), Samhygð (Empathy) Alveg sama (Apathy)





# Að veita upplýsingar eða gefa ráð

- Biðja um leyfi
- Markmið fagaðila er að skilja sjónarmið og þarfir skjólstæðinga og auðvelda þeim að draga sínar eigin niðurstöður um mikilvægi þeirra upplýsinga sem eru veittar

**Stuðningur við sjálfstæði**



# Að bjóða upp á ýmsa valmöguleika

- Spyrja skjólstæðinginn hvað gæti verið gagnlegt eða bjóða upp á ýmsa valmöguleika.
  - „Hvaða leiðir hefðir þú hugsað þér ...?“
  - „Hér eru ýmsir valkostir sem gætu hentað þér. Hvað gætir þú hugsað þér að myndi virka fyrir þig?“
- Spegla svör skjólstæðingsins.
  - „Flott. Þér líst vel á þennan valkost. Hvernig eru þá næstu skref í þessari aðferð?“
  - „Þetta er fín hugmynd. Hvernig mun þetta virka þá?“





# Ef markmiðið er að stuðla að hegðunarbreytingu ...



Er mun árangursríkara að hlusta  
en að veita ráðgjöf ...

Er mun árangursríkara að spyrja spurninga  
en að veita ráðgjöf ...







# Meginatriði í aðferðarfræði (OARS)

- Opnar spurningar
- Spegla hvað skjólstæðingur segir (*Reflect*)
- Styrkja og staðfesta (t.d. getu og viðhorf) (*Affirm*)
- Draga saman hluta samtals og niðurstöður (*Summarise*)
- Allt gert til þess að laða fram breytingatal ...

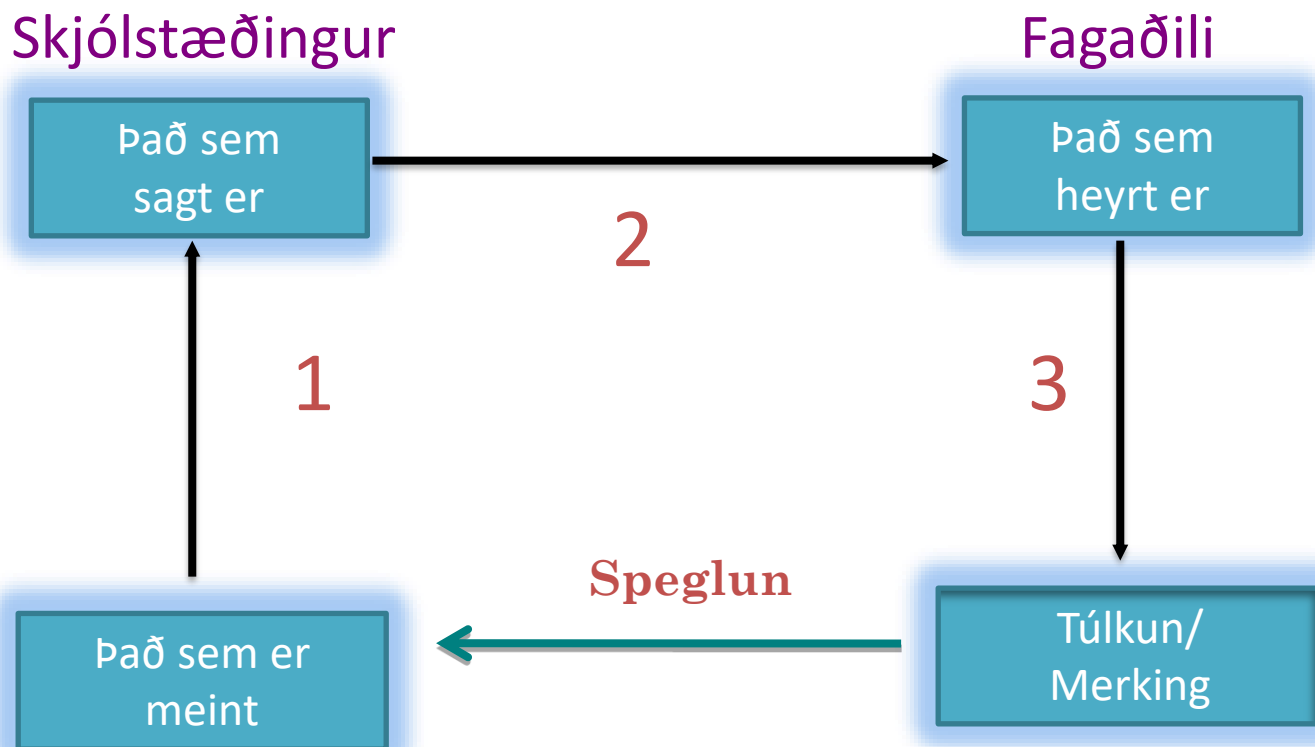




# Þumalputtareglur um spurningar

- Færri spurningar!
- Ekki fleiri en þrjár spurningar í röð
- Spyrja fleiri opnar spurningar en lokaðar
- Tvær speglarnir fyrir hverja spurningu

# Þar sem samskipti geta valdið misskilningi (Thomas Gordon)





# Speglun: Nokkrar tegundir

- **Endurtaka** – Endurtaka hluta af því sem viðmælandi hefur sagt.
- **Endurorða** – Setja í önnur orð innihald/meiningu.

---

- **Tilfinningaþrungið** – Gefa endurgjöf á tilfinningalega þætti með lýsingum, viðlíkingum, o.þ.h.
- **Sýna báðar hliðar (tvíbendni)** – Vekja athygli á þversögnum eða blendnum tilfinningum.





# Að staðfesta (*affirm*)

- Að breyta hegðun er erfitt – tilraunir til að breyta eru þess verðar að tekið sé eftir þeim
- Staðfestingar þurfa að byggja á einhverju raunverulegu sem hefur komið fram hjá skjólstæðingi







# Að staðfesta

- Er viss tegund af speglandi hlustun.
- Ræða jákvæða hluti sem skjólstæðingur hefur gert eða ætlar sér að gera.
- Lyfta upp styrkleikum skjólstæðings.
- Sýna það sem þú kannt að meta eitthvað í fari eða gjörðum skjólstæðings.



# Staðfestingar geta verið ...

- Jákvæð ummæli um eiginleika skjólstaðings
  - „Þú ert sterkur persónuleiki.“
- Tjá þakklæti
  - „Takk fyrir hvað þú ert opinn og einlægur í dag.“
- Drag athygli að einhverju jákvæðu sem skjólstaðingur er að gera
  - „Þú leggur þig virkilega fram í að létta þig.“
- Gefa jákvæða endurgjöf
  - „Það er virðingavert af þér að mæta í dag þrátt fyrir líðan þína“
- Tjá von, umhyggju eða stuðning
  - „Ég vona að þér gangi vel yfir helgina, þú ert með gott plan!“



# Draga saman (*summarise*)

- Láta skjólstæðinginn heyra hvað hann hefur verið að segja – og að þú hafir skilið hvað hann hefur verið að segja.
  - Þegar hann segir það
  - Aftur þegar þú speglar
  - Og þegar þú dregur saman
- Þrjár mismunandi tegundir:
  1. Halda utan um umræðuefnið
  2. Tengja við eitthvað annað
  3. Til að fara yfir í annað



## Markmið:

# Að hvetja til „breytingatals“

- Ræða við skjólstæðinginn um þeirra áhyggjur – eða ræða um þínar.
- Bjóða upp á endurgjöf (e. *feedback*) og upplýsingar án dómhörku.
  - Spyrja um leyfi.
- Leita eftir tvíbendni ásamt áhuga og getu til að breyta hegðuninni.
- Nota speglun, spurningar og samantektir til að hvetja til breytingatals.



# Áhugahvöt til hegðunarbreytingar: Mikilvægi

- Merktu við á kvarðanum (0-10) hversu mikilvægt þér finnst það að hætta að reykja.



Ekki

mikilvægt

- a. Hvað gerir það svona mikilvægt?
- b. Af hverju ertu á X og ekki Z (lægri tala?)
- c. Hvað fleira?

Mjög

mikilvægt





# Áhugahvöt til hegðunarbreytingar: Trúin á eigin getu

- Merktu við á kvarðanum (0-10) hversu örugg(ur) ertu um að þér takist að hætta að reykja.



Ekki  
örugg(ur)

- a. Hvað gerir þig þetta örugga(n)?
- b. Af hverju merkirðu X en ekki Y (lægri tala?)
- c. Hvað myndi hjálpa þér að færa þig upp í Z?
- d. Hvað get ég gert til að hjálpa þér þangað?

Mjög  
örugg(ur)



# Áhugahvöt til hegðunarbreytingar: Hversu tilbúin(n)?

- Merktu við á kvarðanum (0-10) hversu tilbúin(n) þú ert að hætta að reykja.



Alls ekki  
tilbúin(n)

- a. Hvað gerir þig svona tilbúin(n)?
- b. Af hverju merkirðu X en ekki Y (lægri tala?)
- c. Hvað myndi hjálpa þér að færa þig upp í Z?
- d. Hvað get ég gert til að hjálpa þér þangað?

Mjög  
tilbúin(n)



# ÁHUGAVERÐAR BÆKUR

- Motivational Interviewing, Second Edition: Preparing People for Change by William R. Miller PhD & Stephen Rollnick PhD
- Motivational Interviewing in Health Care: Helping Patients Change Behavior (Applications of Motivational Interviewing) by Stephen Rollnick PhD, William R. Miller PhD & Christopher C. Butler MD
- Building Motivational Interviewing Skills: A Practitioner Workbook (Applications of Motivational Interviewing) by David B. Rosengren PhD





# Vefsíður

[www.motivationalinterviewing.org](http://www.motivationalinterviewing.org)

[selfdeterminationtheory.org](http://selfdeterminationtheory.org)

[www.ahugahvot.net](http://www.ahugahvot.net)

[www.heilsuvera.is](http://www.heilsuvera.is)

