

## OPTI-MI

### MI-trofasted. Spørgeskema til vurdering og træning

1. Dato	2. Udøver	3. Klient
4. Hvordan var klientens attitude ved sessionens start?		
5. Hvad gjorde at det blev sådan?		

#### MI trofasthed - overordnet

6. På en skala fra 1-10: I hvilken omfang var sessionen i MI's ånd?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke Totalt MI
7. Hvorfor var det sådan?  Hvad skal du være opmærksom på næste gang for at styrke MI ånden?	
8. På en skala fra 1-10: Hvor meget efterlevede du MI principperne? (jf. listen nedenfor)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke Totalt
9. Hvad kunne have gjort det bedre? (Nogle af de følgende, som du kunne have brugt bedre?)  a) Udtrykke empati, accept og bekræftelse b) Understrege autonomi og spørger om lov c) Undertrykke 'rette-refleksen' d) Gå med modstanden e) Forsøge at forstå klientens perspektiv og parathed til forandring f) Selektiv forstærke klientens egne selvmotiverende udsagn g) Udvikle en diskrepans (mellem adfærd og ønske) h) Støtte klientens oplevelse af egen ændringskraft (self-efficacy)	
10. På en skala fra 1-10: Hvor meget gik du i mod MI principperne? (forelæste, belærte, rådgav, dømte, konfronterede, ledte..)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke Totalt
11. Hvad skete? Hvad kunne du have gjort mindre af?	

## MI kerneteknikkerne - OARS

Åbne spørgsmål (Open-ended questions)		
12. Hvordan var balancen mellem åbne og lukkede spørgsmål? (Oftest ønsker du: 60-70% åbne / 40-30% lukkede)	Åbne spørgsmål %	Lukkede spørgsmål %
13. Hvad gjorde at det blev sådan. Hvad, om noget, ville du gerne have ændre angående åbne spørgsmål?		
14. Kan du finde et eksempel på et lukket spørgsmål, som kunne have været formuleret som et åbent spørgsmål? Prøv at reformulere det:		
Bekræftelse (Affirmation)		
15. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang gjorde du brug af bekræftelse?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke	så meget som muligt uden at overdrive det
16. Hvad, om noget, kunne du have bekræftet mere? (fx klientens styrker, værdier, mål, håb, drømme og positive kvaliteter, etc.)		
Refleksiv lytning (Reflective listening)		
<u>Simpel refleksioner</u> – simpelthen gentage eller parafrasere hvad klienten har sagt.	17. ca. antal af simple refleksioner:	
18. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang brugte du refleksiv lytning?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke	så meget som muligt uden at overdrive det
<u>Komplekse refleksioner</u> – tillægge mening, følelser m.m., i understregelser af hvad klienten har sagt	19. ca. antal af komplekse refleksioner:	
20. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang brugte du komplekse refleksioner?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke	så meget som muligt uden at overdrive det
21. Hvordan var balancen mellem simple og komplekse refleksioner? (Oftest ønskes en 50%/50)	Simple refleksions %	Komplekse refleksioner%
22. Hvad skete der i sessionen angående refleksiv lytning? Hvad, om noget, ville du gerne ændre?		
<b>Opsummeringer</b> (Summaries) – at samle op på det hørte og give det tilbage igen i samlet form	23. ca. antal af opsummeringer:	
24. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang brugte du opsummeringer?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke	så meget som muligt uden at overdrive det
25. Hvad skete i sessionen angående opsummeringer? Hvad, om noget, ville du gerne ændre?		

## Fælder

Klassiske fælder, som vi forsøger at undgå, især når vi møder modstand, afstand og demotivation.

<b>Tage-side-fælden</b> (Foreskrive en kurs, som er konsistent med den ene side af ambivalensen, uden at undersøge / opløse ambivalensen. Argumenter for den ene side, forstærker den anden)	
26. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i 'tage side fælden'	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke I allerhøjeste omfang
27. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	
<b>Ekspert fælden</b> (Give retning uden konsensus, for du er jo eksperten, der ved bedst!!)	
28. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i ekspert fælden?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke I allerhøjeste omfang
29. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	
<b>Spørgsmåls/svarfælden</b> ( spørgsmål, svar, spørgsmål, svar etc, etc.... – uden fællesskab)	
30. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i spørgsmåls/svarfælden?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke I allerhøjeste omfang
31. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	
<b>Konfrontations- benægtelsesfælden</b> (konfrontation, benægelse, k, b, k, b etc etc. Du ville have det bedre, hvis... Jeg det ville jeg, men jeg kan ikke fordi.....)	
32. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i konfrontations- /benægtelsesfælden?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke I allerhøjeste omfang
33. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	
<b>For tidligt fokus fælden</b> (At have travlt, vælger hurtigt fokus uden konsensus, uden at historien er fortalt)	
34. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i for tidligt fokus fælden?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke I allerhøjeste omfang
35. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	
<b>Skyldsfælden</b> (Tale om skyld, indikerer at klienten er at bebrejde, eller sammen, bebrejde andre)	
36. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i skyldsfælden?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet Slet ikke I allerhøjeste omfang
37. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	
<b>Etikettefælden.</b> (Blive optaget af diagnostiske eller misbrugsetiketter; 'De må forstå, hvad de er for nogen')	
38. På en skala fra 1-10; I hvilket omfang faldt du i etikettefælden.?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Slet ikke I allerhøjeste omfang
39. Hvad, om noget, ville du gerne ændre?	

# Beslutningsbalancen

a. Fordele ved forandring	b. Ulemper ved forandring
c. Ulemper ved tingene som de er	d. Fordele ved tingene som de er
e. Alt i alt?	

### Forandringsudsagn og strategier?

40. Hvilke 'DARN CAT'- udsagn hørte du? Ønske, evne, årsag, behov, forpligtigelse, aktivering, tage skridt (*Desire, ability, reasons, need, commitment, activation, taking steps*)(Respons: uddyb, bekræft, lyt reflektiv og opsummer)

Hvilke af de følgende strategier brugte du ? (sæt kryds)

Hvilke af følgende kunne du have brugt med succes? (sæt cirkel)

41. Stil tanke- vækkende spørgsmål	42. Undersøg beslutnings- balancen	43. Bed om udbybninger	44. Bed om eksempler	45. Kik tilbage
46. Kik frem	47. Spørg til ekstremerne	48. Brug forand- ringslinealen	49. Undersøg mål og værdier	50. Gå med på deres tanke

51. Hvordan var klientens attitude ved slutningen af sessionen?

52. Hvad gjorde at de blev sådan?

53. Hvad kan gøre det bedre?

54. Hvad skal du huske næste gang?

Mere at noterer? Brug bagsiden

**Med sessioner optaget på bånd eller video, kan dette spørgeskema udfyldes af MI-udbyderen og af supervisor, og derefter sammenlignes og diskuteres.**

Udviklet af Allan Hedegaard Fohlmann. Klinisk psykolog. [www.kognitioner.dk](http://www.kognitioner.dk)  
(Især udviklet med inspiration fra Theresa B. Moyers, Tim Martin, Jennifer K. Manuel & William R. Miller - MITI Version 2 & TNT Manual Nov 2008)

## MI-trofstheds spørgeskema til vurdering og træning – programtrofstheds guide

MI programtrofsthed er en kompleks størrelse. Hvad der er vigtigst, er at mødet holdes den ånd som kendetegner MI. Nogle gang vil klienten gøre noget, som vil ændre dine 'normale' MI reaktioner. Måske hader han eller hun bekræftelser eller vil gerne have at du er mere talende.

Ikke desto mindre er der visse guidelines:

Sp. 6: I spørgsmål 6 er det ikke kun op til dig, hvordan det bliver. Men dit ønske er selvsagt, at scoren her bliver så høj som muligt

Sp. 8, 15, 18, 20, 24: I disse spørgsmål vil du gerne have en score på 9 eller 10 i hvert spørgsmål

Sp. 10, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 38: I disse spørgsmål vil du gerne have en score på 1 eller 2 i hvert spørgsmål

Sp. 12: Ofte vil man foretrække en balance mellem åbne og lukkede spørgsmål på 60-70% åbne spørgsmål og 40-30% lukkede spørgsmål

Sp. 21: Ofte vil man foretrække en balance mellem simple refleksioner og komplekse refleksioner på 50%-50%

Side 4: I beslutningsbalancen på side 4 – som du kan hive ud og udfylde sammen med din klient, hvis han eller hun synes det er en god ide – vil du gerne sikre dig, at alle felter er udfyldt sufficient

Sp. 40: Sikre dig, at du bemærker alle forandrings- og beslutningsudsagn (DARN CAT- statements) (Respons: uddyb, bekræft, lyt refleksiv og opsummer (EARS: Elaborate, Affirm, Reflect, Summarize))

Sp. 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50: Du vil gerne sikre dig, at du bruger det rette omfang af strategier Du vil gerne have, at de strategier, som du kunne have brugt med succes, går hen og bliver de strategier, der rent faktisk bliver brugt

Sp. 51, 52, 53, 53: MI er ikke nemt. Måske er evalueringen af en session, med refleksion over hvad der kan gøres og hvad der skal huske næste gang, en af de vigtigste opgaver, når man skal lære at mestre den motiverende samtale