

Aðferðir til að kalla fram breytingatal

Aðferðir sem eru líklegar til að kalla fram og styðja við umræður um hegðunarbreytingar

Áhugahvetjandi samtal:

- Kanna ákvörðunarjafnvægi: Biðjið um kosti og galla þess að breyta og ekki breyta hegðun.
- Kostir og gallar: Spyrðu um hverjir eru kostirnir og gallarnir við að breyta hegðun og einnig um óbreytta hegðun.
- Biddu um nánari útfærslur eða dæmi: Þegar tal um breytingar koma fram skaltu biðja um frekari upplýsingar. Á hvaða hátt? "Segðu mér meira?" Hvernig lítur það út? "Hvenær var það síðast gerðist?"
- Horfa til baka: Spyrðu um tíma þegar hegðun var í betra lagi. Hvernig voru hlutirnir betri eða öðruvísi?
- Horfðu fram á við: Spyrðu hvað gæti gerst ef ekkert breytist (status quo). Prófaðu kraftaverkaspurningu: Ef þér tækist 100% að gera þær breytingar sem þú vilt, hvað myndi vera öðruvísi? Hvernig myndir þú vilja að líf þitt væri eftir fimm ár?
- Hvað er það versta sem gæti gerst ef þú breytir ekki hegðun? Hvað er það besta sem gæti gerst ef þú gerir þessa breytingu?
- Notaðu Breyta reglustiku: Spyrðu: Á kvarðanum frá 1 til 10, hversu mikilvægt er það fyrir þig að breyta hegðun þar sem 1 er alls ekki mikilvægt og 10 er mjög mikilvægt? Spyrja síðan hvers vegna ertu á ___ og ekki _____ [lægri tala en uppgæfin]? Hvað gæti gerst sem gæti fært þig úr ___ í [hærri tölu]?
- Einnig um trúnnu á eigin getu: Hversu örugg/ur ertu um að þú gætir gert breytinguna ef þú ákveður að gera það?"
- Kanna markmið og gildi: Spyrðu hver gildi viðkomandi eru. Hvað er mikilvægt í þeirra lífi? Spurðu hvernig hegðun passar við markmið eða gildi viðkomandi. Hjálpar það að átta sig að vera meðvitaður um markmið sín og gildi, truflar það, eða skiptir engu máli?
- Berast með viðnámi: Styðjist beinlínis við neikvæðu (status quo) hliðar tvíræðni. Kannski er _____ svo mikilvægt fyrir þig að þú gefur það ekki upp, sama hvað það kostar.

Strategies for Evoking Change Talk

There are specific therapeutic strategies that are likely to elicit and support change talk in

Motivational Interviewing:

1. Ask Evocative Questions: Ask an open question, the answer to which is likely to be change talk.
2. Explore Decisional Balance: Ask for the pros and cons of both changing and staying the same.
3. Good Things/Not-So-Good Things: Ask about the positives and negatives of the target behavior.
4. Ask for Elaboration/Examples: When a change talk theme emerges, ask for more details. In what ways? Tell me more? What does that look like? When was the last time that happened?
5. Look Back: Ask about a time before the target behavior emerged. How were things better, different?
6. Look Forward: Ask what may happen if things continue as they are (status quo). Try the miracle question: If you were 100% successful in making the changes you want, what would be different? How would you like your life to be five years from now?
7. Query Extremes: What are the worst things that might happen if you don't make this change? What are the best things that might happen if you do make this change?
8. Use Change Rulers: Ask: On a scale from 1 to 10, how important is it to you to change [the specific target behavior] where 1 is not at all important, and a 10 is extremely important? Follow up: And why are you at ___ and not ____ [a lower number than stated]? What might happen that could move you from ___ to [a higher number]?"
Alternatively, you could also ask How confident are that you could make the change if you decided to do it?"
9. Explore Goals and Values: Ask what the person's guiding values are. What do they want in life? Using a values card sort activity can be helpful here. Ask how the continuation of target behavior fits in with the person's goals or values. Does it help realize an important goal or value, interfere with it, or is it irrelevant?
10. Come Alongside: Explicitly side with the negative (status quo) side of ambivalence. Perhaps _____ is so important to you that you won't give it up, no matter what the cost

