

Kalla fram breytingartal (MI/change talk) til að komast af stað í hegðunarbreytingu

Spurningar til að kanna löngun viðmælandans til breytinga og innihalda oft orð eins og vilja, ósk og langar.

Til dæmis:

Hvaða breytingar vonast þú til að þessir fundir muni hafa í för með sér?

Hvernig vilt þú að líf þitt verði öðruvísi eftir eitt ár?

Hvernig myndir þú vilja að hlutirnir breyttust?

Spurningar um hvað viðmælandi getur gert eða hvað hann gæti gert, án þess að ætlast til þess að hann skuldbindi sig. Þær hvetja viðmælanda til að íhuga hvaða breyting er möguleg.

Til dæmis:

Ef þú ákveður að komast í form, hvernig gætirðu gert það?

Hvaða hliðum lífs þíns heldurðu að þú gætir breytt?

Hversu líklegt er að þú getir gert þá breytingu?

Spurningar um ástæður hvetja ef-þá hugsun. Þessar spurningar hjálpa til við að skapa góðar ástæður til að breyta, jafnvel þótt viðskiptavinurinn sé ekki enn tilbúinn til þess.

Til dæmis:

Hverjar eru helstu ástæður að þú myndir vilja breyta mataræði þínu?

Hvað myndi gera það þess virði að gera þá breytingu?

Hverjar eru þrjár bestu ástæðurnar fyrir því að hefja breytingar?

Spurningar **um þarfir eða nauðsyn** „brýn þörf á breytingum án þess að tilgreina sérstakar ástæður“.

Til dæmis:

Hvað þarf að gerast?

Hversu mikilvæg er þessi breyting fyrir þig?

Hvað heldurðu að þurfi að breytast í lífi þínu?