

Den Motiverende Samtale - Vurderingsskema

Emne der vurderes	Overholdelse Hyppighed & omfang	Kompetence Kommentarer til kvalifikationsniveau
1 At overholde Den Motiverende Samtales ånd		
2 At stille åbne spørgsmål		
3 At bekræfte af styrker og troen på egne evner		
4 At lave reflekterende udsagn		
5 At fremme en samarbejdende relation		
6 At skabe motivation til forandring		
7 At udvikle diskrepanser		
8 At arbejde med fordele, ulemper og ambivalens		
9 At diskutere en plan for forandring		
10 Klientcentreret feedback og diskussion af problem		
11 At give råd og vejledning uden at spørge om lov		
12 At understrege en bestemt løsning		
13 At konfrontere klienten		
14 At fortælle at klienten er magtesløs og uden kontrol		
15 At hævde at man er autoriteten		
16 At stille lukkede spørgsmål		

Vurdering af overholdelse: Hyppighed og omfang

Notation	Adfærd optrådte	Vurdering
Ingen	Ikke	Slet ikke (1)
/	En gang, men ikke i dybden	I lille grad (2)
//	Mere end en gang, men ikke i dybden	I sjælden grad (3)
Ø	En gang og lidt i dybden	I nogen grad (4)
Ø//	Mere end en gang, og en gang i dybden	I stor grad (5)
Ø/Ø	Mere end en gang i dybden	I betydelig grad (6)
ØØØ/ØØØ	Dominerede sessionen, mange gange i dybden	I udstrakt grad (7)

Vurdering af kompetence: Kvalifikationsniveau

Adfærd	Vurdering
Uacceptabel, uprofessionel	Meget dårlig (1)
Mangel på ekspertise og kompetence	Ringe (2)
Rimelig, under middel	Acceptabel (3)
Middel	Passende (4)
Over middel	God (5)
Evner og ekspertise udvist	Meget god (6)
Høj grad af beherskelse	Fremragende (7)

Den Motiverende Samtale overholdelse og kompetence feedback form

MI konsistente elementer		Vurdering af overholdelse*							Vurdering af kompetence**							
		1	2	3	4	5	6	7	N.a.	1	2	3	4	5	6	7
1	At overholde Den Motiverende Samtales ånd															
2	At stille åbne spørgsmål															
3	At bekræfte af styrker og troen på egne evner															
4	At lave reflekterende udsagn															
5	At fremme en samarbejdende relation															
6	At skabe motivation til forandring															
7	At udvikle uoverensstemmelse ml. nu og ønsket tilstand															
8	At arbejde med fordele, ulemper og ambivalens															
9	At diskutere en plan for forandring															
10	Klientcentreret feedback og diskussion af problem															
MI inkonsistente elementer																
11	At give råd og vejledning uden at spørge om lov															
12	At understrege en bestemt løsning															
13	At konfrontere klienten															
14	At fortælle at klienten er magtesløs og uden kontrol															
15	At hævde at man er autoriteten															
16	At stille lukkede spørgsmål															

*Overholdelse

1: Slet ikke

2: Lidt

3: Sjældent

4: I nogen grad

5: En del

6: I betragtelig grad

7: I udbredt grad

** Kompetence

1: Meget dårlig

2: Ringe

3: Acceptabelt

4: Passende

5: God

6: Meget god

7: Fremragende

Den Motiverende Samtale vurderingsskema

Styrker der blev demonstreret i samtalen

Udvikling af færdigheder og evner

MI færdigheder der bør forbedres	Hvad specifikt bør udvikles og forbedres?	Hvordan kan målet nås?	Dato for næste supervision
1			
2			
3			