

Introduktionsutbildning i KBT

Delmoment 6

Motiverande Samtal

senast uppdaterad 2008-12-11

Motiverande samtal (MI)

MI utvecklades ursprungligen från praktiska erfarenheter av att behandla personer med alkoholproblem. Förhållningssättet beskrevs först av William R. Miller (1983) och utvecklades sedan i samarbete med Stephen Rollnick (1991). MI har efter hand kommit att användas för ett flertal problemområden när det gäller beroendeproblematik och psykisk ohälsa.

MI är en metod för att hjälpa människor till förändring. Det riktar sig direkt mot "motstånd till förändring" som är ett vanligt problem i alla terapiformer. Förhållningssättet är användbart när man "fastnar" i terapin. Motstånd till förändring bör, enligt MI, inte ses som en medveten tillbakahållenhets och envishet hos klienten, utan snarare som ett resultat av att man känner sig ambivalent inför förändringen.

Definition

Motivational interviewing är en direktiv, klient-centrerad rådgivningsform för att hjälpa klienter till beteendeförändring genom att lösa deras ambivalens inför förändring. Det är en mål-fokuserad rådgivning i vilken man utforskar och löser ambivalens. MI är en flexibel samtalsform som kan användas antingen som ensam behandling eller i kombination med andra behandlingar.

Antagande

Många som söker terapi är osäkra på om och hur de vill genomföra en förändring, och motivationen går upp och ner under behandlingen. Dessa variationer i motivation är viktiga för behandlaren att vara medveten om och arbeta med snarare än mot.

Mål

Att hjälpa klienter att öka deras inre motivation - sådan som kommer från personliga mål och värderingar snarare än sådan som kommer från andras försök att övertala eller tvinga personen till förändring. **Yttre press för att skapa förändring kan paradoxalt nog minska personens vilja att förändras** genom att personen upplever att deras personliga frihet hotas.

Forskningsexempel

I en studie av Lepper, Greene och Nisbett (1973) observerades små barn i klassrummet för att se vilka aktiviteter de deltog i på eget initiativ, utan någon yttre påverkan. Man antog att detta styrdes av barnens inre motivation. Sedan berömdes barnen för att engagera sig i just dessa aktiviteter. Man trodde att berömmet skulle förstärka beteendet (alltså öka det), men motsatt till denna förväntning fann man att barnens engagemang i de självvalda aktiviteterna minskade när de fick beröm. Författarna drog slutsatsen att yttre faktorer för att påverka motivation minskade barnens egen motivation, eftersom det fick barnen att känna att de inte längre lekte för sin egen skull utan istället gjorde det för att tillfredsställa de vuxna. Detta ledde till att de aktiviteter som barnen först engagerade sig i blev mindre intressanta för dem. Andra studier visar att förändringar som man själv varit styrande i har större sannolikhet att vara över tid än förändringar som man anser kommer från yttre faktorer (t ex terapeut eller medicin).

Andan i MI

Grundarna tycker det är viktigt att skilja mellan andan i MI och de tekniker man använder i samtalet. Om man fokuserar för mycket på själva teknikerna riskerar man att förlora andan som är central för förhållningssättet. Andan i MI kan beskrivas i några huvudpunkter:

- ▶ Motivation till förändring kommer från klienten och kan inte "läggas på" utifrån. Andra försök att skapa motivation har fokuserat på tvång, övertalning, konfrontation och användning av yttre förstärkare (t ex hot om att förlora ett jobb eller familjen). Sådana strategier kan fungera för att åstadkomma förändring, men de är annorlunda i anda från MI, som förlitar sig på att identifiera och mobilisera klientens egna mål och värderingar för att stimulera beteendeförändring.
- ▶ Det är klientens uppgift, inte behandlaren, att beskriva och lösa sin ambivalens. Ambivalens utgörs av en konflikt mellan två vägar att agera, som båda kommer med upplevda fördelar och nackdelar. Många klienter har aldrig fått tillfälle att uttrycka de ofta förvirrande, motsägelsefulla och ofta unikt personliga faktorer i konflikten, t.ex. "om jag slutade röka skulle jag känna mig bättre inför mig själv, men jag skulle också gå upp i vikt, vilket får mig att må dåligt och känna mig

oattraktiv'. Rådgivarens roll är att förenkla för klienten att uttrycka båda sidor av ambivalensen, och guida klienten mot en lösning som triggar förändring.

- ▶ Direkt övertalning är inte en effektiv metod för att lösa ambivalens. Det är lockande att försöka vara "hjälpsam" genom att förklara för klienten hur allvarliga problem hon/han har och genom att beskriva hur viktigt det är med en förändring. Det är emellertid tydligt att dessa strategier generellt ökar klientens motstånd till, och minskar sannolikheten för, förändring (Miller, Benefield and Tonigan, 1993, Miller and Rollnick, 1991).
- ▶ MI-rådgivning är ofta ganska tystlåten och öppen. Direkt övertalning, aggressiv konfrontation och argumentation är motsatsen till MI och är förbjudna i detta förhållningssätt. För en rådgivare som är van vid att konfrontera och ge direkta råd, upplevs MI ofta som en hopplöst långsam och passiv process. Men beviset ligger i resultatet. Mer aggressiva strategier, som ofta styrs av en vilja att "konfrontera klientens förnekelse", kan resultera i att pressa klienten att göra förändringar som han/hon inte är redo för.
- ▶ Rådgivaren är direktiv genom att hjälpa klienten att utforska och lösa ambivalens. MI innefattar inte, i sig, att träna klienten i att finna nya strategier att hantera sina problem, men arbete med detta kan kombineras med MI. Antagandet i MI är att ambivalens inför förändring är det huvudsakliga hindret när det gäller att skapa förändring. När man har kommit över ambivalensen kan det finnas behov för ytterligare interventioner i form av t ex färdighetsträning. MI's specifika strategier är designade att lyfta fram, förtydliga och lösa ambivalens i en klient-centrerad och respektfull rådgivningsatmosfär.
- ▶ Att vara redo för förändring är inte en egenskap hos klienten, utan något som fluktuerar och påverkas av social interaktion. Rådgivaren ska därför vara mycket uppmärksam på klientens tecken på motivation. Om klienten inte är motiverad till förändring ska detta betraktas som feedback på rådgivarens beteende. Klientens motstånd till förändring är ofta en signal om att rådgivaren antar att klienten är mer redo än vad som är fallet, och då behöver rådgivaren ändra sina strategier för att skapa motivation.
- ▶ Rådgivarens roll i relationen ska vara mer av en jämställd än en expert. Rådgivaren ska respektera klientens autonomi och valfrihet med de konsekvenser detta kan innebära för klienten. Med denna utgångspunkt är det olämpligt att betrakta MI som en teknik som "används på" klienter. Snarare är det ett interpersonellt förhållningssätt som inte alls är bundet specifikt till formella rådgivningssituationer. Det är en fin balans mellan direktiva och klient-centrerade komponenter som styrs av en förståelse av vad som triggar förändring. Om det används som en manipulativ teknik har andan i MI förlorats (Miller, 1994).

Trots detta finns specifika beteenden hos rådgivaren som kan läras in och som används i MI. Dessa är:

- ▶ Att försöka förstå klientens referensram, genom att lyssna på och reflektera det som klienten säger.
- ▶ Att uttrycka acceptans och bekräfta klienten.
- ▶ Att lyfta fram och selektivt förstärka klientens egna uttryck för motivation.
- ▶ Att bedöma klientens beredskap att förändras och att försäkra sig om att motstånd inte uppstår genom att man skyndar före klienten.
- ▶ Bekräfta klientens valfrihet och självbestämmanderätt.

Skillnad från mer "konfrontativa" förhållningssätt

Även om MI, på sätt och vis, strävar efter att "konfrontera" klienter med deras verklighet, skiljer sig denna metod mycket från mer "aggressiva" sätt att konfrontera. Om rådgivaren gör följande är det inte MI som används:

- ▶ argumenterar att klienten har ett problem och behöver förändras.
- ▶ erbjuder direkta råd eller ger lösningar till problem utan att klienten har gett sitt tillstånd eller utan att aktivt uppmuntra klienten att göra sina egna val.
- ▶ använder en auktoritär/expertroll som försätter klienten i en passiv roll.
- ▶ pratar mer än klienten, eller fungerar som en envägs informationskanal.
- ▶ lägger en diagnostisk stämpel på klienten.
- ▶ betar sig på ett tvingande eller bestraffande sätt gentemot klienten.

Ovanstående beteenden är inte förenliga med den grundläggande andan i MI.

Principer

MI består av specifika principer och tekniker. De grundläggande principerna är:

1 - Uttryck empati

En empatisk behandlare strävar efter att uppleva världen från klientens perspektiv på ett icke-dömande, okritiskt sätt. Det innebär inte att behandlaren instämmer i klientens beteenden, men det betyder inte heller att behandlaren är kritisk till de val klienten gör. Det innebär helt enkelt att beteenden är mer begripliga när man betraktar dem utifrån klientens perspektiv.

2 - Utveckla diskrepans

Motivation utgörs av skillnaden mellan en persons beteenden och värderingar. Om man är medveten om sådana skillnader kan det öka motivation till förändring. En MI-behandlare hjälper klienten att plocka fram och utforska sina egna argument för förändring som ett sätt att komma ur ambivalens. Man ger mer uppmärksamhet åt klientens egna argument för förändring jämfört med hans/hennes argument för att inte förändras.

3 - "Flyta med motstånd"

I MI betraktas motstånd till förändring som en normal och förväntad del i en förändringsprocess, och det bör ses som en värdefull informationskälla snarare än ett hinder som måste röjas undan. Ambivalens speglar klientens förhoppningar, drömmar och rädslor. En MI-behandlare strävar efter att förstå båda sidorna av ambivalensen från klientens perspektiv. När klienten argumenterar mot förändring bemöter behandlaren detta med empati och acceptans. Det kan vara en viktig erfarenhet för klienten att få prata om fördelarna med att ha ett problem och upptäcka att terapeuten lyssnar utan att förespråka förändring. Att "flyta med motståndet" tenderar att lösa upp det snarare än öka det.

Tekniker

MI kan delas upp i två faser. I den första är klienten ambivalent till förändring, och motivationen är otillräcklig för att åstadkomma förändring. Målen i denna fas är att lösa ambivalensen och bygga inre motivation till förändring. Fas två börjar när klienten visar tecken på att vara redo för förändring. Detta visar sig genom ökat "förändringsprat", frågor om förändring och att klienten skapar en bild av framtiden som innefattar den önskade förändringen. Här flyttas fokus till att stärka klientens åtagande till förändring och hjälpa klienten att utveckla en plan för att implementera förändringen.

1 - Bekräfta

För att uppmuntra och stötta klienten under förändringsprocessen är det viktigt att bekräfta klienten genom uttryck som "det krävde mod att göra det du gjorde" eller "Det är en riktigt bra idé!".

2 - Ställ öppna frågor

I MI ska klienten sköta det mesta av snacket, och öppna frågor underlättar detta.

3 - Reflektioner

Detta är kanske den viktigaste metoden i MI. Det handlar om att visa att man lyssnar genom att försöka gissa vad talaren menar. Människor är inte alltid tydliga med vad de menar, och de kanske inte uttrycker vad de verkligen känner på grund av rädsla, oro eller brist på ord för att beskriva deras upplevelse. Reflektion hjälper klienten att verbalisera och förtydliga vad han/hon försöker säga. Exempel på reflektioner är: 1) repetera det klienten säger 2) omformulera det klienten säger. Rådgivaren ger reflektioner som påståenden, inte i frågeform.

4 - Sammanfatta

Att sammanfatta det klienten säger under ett möte är viktigt dels för att visa att man som terapeut lyssnat på det klienten sagt, men också för sammanföra olika delar av det klienten sagt och betona visst innehåll. Sammanfattningar används specifikt för att samla och förstärka "förändringsprat" - klientens egna uttryck för viljan att förändras.

Framkalla förändringsprat

Förändringsprat är tal som signalerar att klienten är redo att göra ett åtagande om förändring. Man känner igen förändringsprat genom att talet innefattar en önskan, en möjlighet, prat om orsaker och behov av förändring. Förändringsprat ökar sannolikheten att klienten ska göra ett åtagande att genomföra förändringen.

MI-terapeuten arbetar direktivt för att framkalla förändringsprat, utan att för den delen själv uppmuntra förändring. Här används MI-teknikerna strategiskt, för att få klienten att ägna sig mer åt förändringsprat och åtagande. När man identifierar förändringsprat kan man t.ex. säga "berätta mer om det.."

10 strategier för att framkalla ”förändringsprat”

1. Ställ ”framkallande” frågor

Ställ öppna frågor, till vilka svaret är förändringsprat.

2. Utforska ambivalens

Fråga först om vad som är bra med situationen som den är idag. Fråga sedan om vad som är mindre bra...

3. Be klienten att utveckla

När ett ”förändringsprat-tema” dyker upp, fråga efter mer detalj. ”På vilket sätt...?”

4. Be om exempel

När ett ”förändringsprat-tema” dyker upp, be om specifika exempel. ”När hände det senast?”, ”Ge mig ett exempel”, ”vad mer?”

5. Blicka tillbaka

Fråga om hur det såg ut innan den aktuella (problem)situationen uppstod. På vilket sätt var det bättre/annorlunda då?

6. Blicka framåt

Fråga hur det skulle bli om saker och ting förblev oförändrade (status quo). Använd ”mirakelfrågan”: Om du lyckades att, till 100%, genomföra de förändringar du vill göra, hur skulle livet se ut då? Hur skulle du vilja att livet såg ut om fem år?

7. Utforska det extrema

Vad är det sämsta som skulle hända om du inte genomför en förändring? Vad är det bästa som skulle hända om du genomförde förändringen?

8. Använd ”förändringsskalor”

Fråga ”på en skala från noll till tio, hur viktigt är det för dig att _____, där noll betyder inte alls viktigt och tio betyder extremt viktigt?” Följ upp frågan med: ”Hur kommer det sig att du är på ___ och inte noll? Vad skulle behöva hända för att du skulle flytta från ___ till ___ (högre poäng)?” Istället för att fråga om hur viktigt det är kan man fråga hur gärna klienten skulle vilja, hur självsäker klienten är på att hon/han kan genomföra förändringen etc.

9. Utforska mål och värderingar

Fråga klienten vad han/hon vill i livet. Om klienten har ett ”problembeteende”, fråga hur detta beteende passar in med klientens specifika mål och värderingar. Hjälper beteendet klienten att förverkliga ett mål/en värdering? Stör beteendet förmågan att leva som man vill, eller spelar beteendet ingen roll för klientens mål/värderingar?

10. Ställ dig på klientens sida

När klienten pratar om det som är jobbigt eller om sin ambivalens, ”gå med” i detta, håll med klienten, var på hennes/hans sida. ”Kanske är _____ så viktigt för dig att du inte _____ kan ändra ditt beteende, oavsett vad det kostar dig..”