

Den motiverende samtale



“Den motiverende samtale” blev oprindeligt udviklet som en samtalemethode, der skulle motivere mennesker med alkoholproblemer til at forandre adfærd. Metoden bygger på, at man som rådgiver skal hjælpe samtalepartneren til at finde sine egne argumenter for forandring, at mobilisere sin egen indre motivation.

Den motiverende samtale kræver, at man lytter aktivt, stiller åbne spørgsmål, spejler (gengiver) den andens tanker og sammenfatter, hvad han eller hun har sagt. Det er vigtigt, at man kan identificere de argumenter for ændring, som den anden selv kommer med og føre argumenterne tilbage ved at spejle eller sammenfatte argumenterne.

Det er sjældent, at vi giver os tid til aktiv lytning i hverdagen. Hvis man som sit arbejdsområde har at finde løsninger, vil man ofte begynde at udtænke løsninger, allerede inden en historie er fortalt færdig. Aktiv lytning er imidlertid en nødvendighed, hvis man skal tale med en ung om et eventuelt misbrug af rusmidler. Det er nemlig samtalepartnerens egne tanker, erfaringer eller følelser, som skal udgøre materialet i samtaler eller møder. Og det er samtalepartnerens perspektiv på sig selv og på sit eventuelle problem, som udgør hovedfokus.

Ambivalens

Søren Kierkegaard introducerede det sammensatte menneske. I den motiverende samtale genfinder vi elementer af Kierkegaards tænkning i ambivalensfænomenet. Mennesker med misbrugsproblemer er ofte i en indre konflikt med sig selv. En konflikt mellem på den ene side at ville nyde et rusmiddel og på den anden side ikke at ville bruge det rusmiddel, som skaber problemer. Konflikten refereres til som ambivalens.

Også mennesker, som ikke har udviklet afhængighed, vil opleve ambivalens over for brug af de nydelsesmidler, som ud over at være nydelsesfulde også har negative sider. Vi kan vel alle genkende os i dette; – vi ønsker at drikke lidt og nyde alkoholrusen samtidig med, at vi ikke ønsker tømmermændene dagen derpå, – vi ønsker at nyde julekonfekten samtidig med, at vi ikke ønsker de ekstra kilo, som lægger sig på maven.

Den motiverende samtale tager udgangspunkt i ambivalensen. Som samtalepartner kan man afdække ambivalensen ved at spørge ind til, hvilke positive sider, der er af adfærden (f.eks. fuldskab, hashbrug etc.). Derefter kan der spørges til de negative sider. Ved at spørge åbent, lyttende og anerkendende vil samtalepartnere måske åbne op for den negative side af adfærden.

Ambivalensfænomenet stiller os over for vigtige udfordringer, når vi ønsker at påvirke unges holdninger til alkohol og alkoholrus. Vi har let ved at vælge side i den ambivalentes konflikt. Og det er let at havne i en slags verbal tovtrækning, når vi tager stilling i konflikten. Når eleven snakker om, hvor sjovt det er at være fuld, vil de fleste af os umiddelbart føle trang til at minde ham om, hvor farligt, skadeligt eller forkasteligt det er at være fuld. Denne argumentation skaber dog nye argumenter hos den unge om det fortræffelige ved at være fuld, og vi vil forstærke vores argumenter for ædruelighed.

Elev: *Jeg drikker måske lidt for meget*

Rådgiver: *Det er skadeligt at drikke så meget*

Elev: *Ja, men det er også sjovt*

Sådanne samtaler kendetegnes ved en slags "Ja, men.. samtale". Samtalerne kan let virke frustrerende; vi oplever, at den anden ikke hører på os og vores sandheder, og den anden part oplever det samme. Ud over det ubehagelige i en polariseret argumentation kan samtalen også have en uønsket effekt.

Socialpsykologen Daryl Bem har beskrevet denne effekt under betegnelsen self-perception theory. Bem påstår, at vi i højere grad påvirkes af det, vi hører os selv sige eller argumentere for, end af det, vores lærere, terapeuter eller andre fortæller os. I en sådan "Ja, men.. samtale" påvirkes den unge, ifølge Bem, af det, han hører sig selv sige. I ovenstående tænkte tilfælde hører han sig selv argumentere for, hvor sjovt det er at være fuld, og vi kan derfor antage, at dette påvirker hans holdning til det at drikke sig fuld, og at denne påvirkning går i uønsket retning.

I den motiverende samtale er det et centralt princip, at det først og fremmest er samtalepartneren selv, som skal argumentere for en forandring. Hjælperens rolle bliver at stille åbne og udforskende spørgsmål, at lytte respektfuldt, at spejle og sammenfatte det, den anden siger, tilbage til samtalepartneren.

Motivation skabes ved, at man selv overtaler eller overbeviser sig selv om, at forandring er ønsket, nødvendig og mulig.
Kommunikationsredskaber

En vigtig rolle vil være at sammenfatte og referere de argumenter til samtalepartneren, som han eller hun selv har fremført. Sådanne argumenter vil være fornuftige ideer til, hvordan man bør håndtere alkohol og alkoholrus, og hvad man bør passe på. Argumenterne er kommet fra den unge selv, og det vil derfor være problematisk for ham eller hende at tage afstand til eller argumentere mod dem. Kommunikationsredskaberne understreger dette perspektiv.

Åbne spørgsmål inviterer den anden til at fortælle om sine tanker og ideer.

Spejling tydeliggør den aktive, respektfulde lytning og stræben efter at forstå den anden.

Sammenfatninger tydeliggør for samtalepartneren, hvad han/hun mener og føler i forhold til et givent tema.

Motivation for forandring

Når samtalepartneren har argumenteret for de gode grunde til at drikke sig fuld, ryge hash etc. kan der spørges til, om der er negative sider af adfærden. En ambivalent person er motiveret til to indbyrdes forskellige ting: At fortsætte adfærden (der giver nogle positive fordele, f.eks "det er sjovt") og at ophøre med adfærden (på grund af de negative konsekvenser, f.eks. "svært at følge med i skolen"). Ved empatisk at gribe de af den unges udsagn, der viser ønske om forandring, og styrke dennes ønske om at ændre situationen, hjælper samtalepartneren den unge til selv at argumentere for at ændre adfærd. Hvis den unge selv argumenterer sig frem til et ønske om at ændre adfærd, er det vigtigt at tro på, at denne forandring er mulig. Som rådgiver må man hjælpe samtalepartneren til at tro på sine ressourcer til at skabe en forandring.

Det humanistiske perspektiv ligger også implicit i den motiverende samtale. Dette perspektiv forudsætter, at mennesket har potentialer i sig til at vokse, udvikle sig og tage ansvar for sig selv.

Referencer/Litteratur

- Barth, T., Børtveit, T. og Prescott, P. 2001. Endringsfokuseret Rådgivning. Oslo: Gyldendal Akademisk.
- Miller, W. R. og Rollnick, S. 2002. Motivational Interviewing: Preparing people for change New York: Guilford Press.