

Det motiverende interview

Hvad er MI?

STEPHEN ROLLNICK, PH.D. & WILLIAM, R. MILLER, PH.D.

Dette er en forkortet udgave af "What is motivational interviewing" først trykt i "Behavioural and Cognitive Psychotherapy", # 23. p 325-334, 1995

Begreber om det motiverende interview ('motivational interviewing') blev udviklet på baggrund af erfaringer med behandling af storforbrugere af alkohol, og blev første gang lanceret af Miller¹. De fundamentale begreber og tilgange blev senere videreudviklet af Miller og Rollnick² i form af en mere detaljeret beskrivelse af den behandlingsmæssige fremgangsmåde. En bemærkelsesværdig udeladelse fra begge disse publikationer var imidlertid en klar definition af det motiverende interview.

Vi mente, at det var på tide at beskrive vores egen opfattelse af hvad essensen af det motiverende interview er. Enhver nyskabelse forandres og udvikles mens den spredes. Samtidig er der nogle former for intervention, der lanceres under navnet motiverende interview, som kun har lidt til fælles med vores forståelse af motiverende interview, og i visse tilfælde er i direkte modstrid med, hvad vi anser for centrale træk ved metoden. Derfor har vi

udarbejdet denne beskrivelse med (1) en definition af det motiverende interview, (2) en kort beskrivelse af, hvad vi anser for at være ideen i metoden, (3) en beskrivelse af forskelle mellem det motiverende interview og andre metoder, som det let kan forveksles med.

Definition

Vores bedste nuværende definition er denne: *Det motiverende interview er en styret klient-centreret rådgivningsstil, som har til formål at frembringe adfærdsmæssige forandringer hos klienten, ved at hjælpe denne til at udforske og afklare ambivalens.* Sammenlignet med ikke-styret rådgivning, er denne tilgang mere fokuseret og målrettet. Undersøgelsen og opløsningen af ambivalens er det centrale formål, og rådgiveren forfølger bevidst dette mål.

Ånden i det motiverende interview

Vi mener det er vigtigt at skelne mellem *ånden* i det motiverende interview

og de *teknikker* som vi har anbefalet til at manifestere grundideen. Klinikere, der bliver overfokuseret på teknik, kan tabe den ånd og stil af syne som er en forudsætning for fremgangsmåden. Der er lige så mange tekniske variationer, som der er møder mellem behandler og patient, men den grundlæggende ide i metoden er mere vedholdende og kan beskrives i nogle få nøglepunkter.

1. *Motivation til forandring fremkaldes hos klienten selv og påtvinges ikke udefra.* Andre tilgange har lagt vægt på tvang, overtalelse, konstruktiv konfrontation, og brugen af ydre omstændigheder (såsom truslen om et eventuelt tab af job eller familie) som motivationsfaktorer. Sådanne strategier kan have berettigelse i forhold til at frembringe forandring, men de er væsensforskellige fra den ide som det motiverende interview bygger på, nemlig at stimulere til adfærdsforandring ved at identificere og mobilisere klientens indre værdier

EN KLASSIKER

SAMTALENS KUNST

I dette nummer handler klassikeren om "Motivational Interviewing"- en samtalefilosofi som i disse år introduceres på kurser til medarbejdere mange steder i landet under navne som motivationsinterview eller den motiverende samtale. Rollnick og Miller's bog om samme fra 1991 er oversat til mange sprog, herunder tysk og svensk, men ikke til dansk. Hermed foreligger for første gang en dansk oversættelse af en originaltekst af ophavsmændene til MI.

Når det gælder misbrug er det en gængs antagelse at "alle gerne vil ud af det". Samtidig kan enhver se hvor svært det faktisk er at realisere ønsket om at bryde eller få styr på en afhængighed. Et nøgleord i den sammenhæng er motivation. Et andet nøgleord er ambivalens, som kommer til udtryk som splittethed, usikkerhed, blandede følelser og vaklen. Hvordan arbejder man med motivation og ambivalens? Hvad er hjælperens og behandlerens rolle? Er der ting man skal tage sig i agt for? Hvordan og hvordan

ikke befordrer man forandring? Rollnick og Miller kommer med et bud på hjælpe-kunst i samtaleform. Hovedbudskabet er, at bearbejdning af ambivalenser på klientens præmisser og i klientens eget tempo er en farbar vej til at styrke motivationen til forandring, samt at man som hjælper skal være meget varsom med at forcere tingene, at "stjæle showet" og sætte sig selv, sin egen autoritet, sin egen indsigt og egne løsninger igennem på bekostning af klientens egne modningsprocesser.

og mål.

2. *Det er ikke rådgiverens, men klientens opgave at formulere og opløse hans/hendes ambivalens.* Ambivalens former sig som en konflikt mellem to handlemuligheder (f.eks. at give sig hen versus at holde sig tilbage) der hver især opleves som forbundet med både fordele og omkostninger. Mange klienter har aldrig haft muligheden for at udtrykke de ofte forvirrende, modsætningsfyldte og helt og aldeles personlige sider i denne konflikt, for eksempel: "Hvis jeg holder op med at ryge vil jeg få det bedre med mig selv, men jeg vil måske også tage på i vægt, hvilket vil få mig til at føle mig ulykkelig og utiltrækkende." Rådgiverens opgave er at hjælpe til at begge sider af ambivalensen kommer til udtryk samt at lede klienten hen mod en acceptabel løsning, der udløser en ændring.
3. *Direkte overtalelse er ikke nogen effektiv metode til at løse ambivalens.* Det er fristende at prøve at være "hjælp-som" ved at overbevise klienten om problemets presserende karakter og fordelene ved en forandring. Det står samtidig ganske klart at denne taktik generelt øger klientens modstand og mindsker sandsynligheden for ændring^{3,2}.
4. *Rådgivningsformen er generelt rolig og belysende.* Direkte overtalelse, aggressiv konfrontation og argumentation står i begrebslig modsætning til det motiverende interview og er udtrykkeligt bandlyst i denne tilgang til rådgivning. For en rådgiver, der er vant til den konfronterende form og til at give råd, kan det motiverende interview forekomme at være en håbløst langsommelig og passiv proces. Værdien findes i udbyttet. Mere aggressive strategier, til tider styret af ønsket om at "bryde klientens benægtelse", glider let over i at presse klienter til at foretage ændringer, som de ikke er parate til.
5. *Rådgiveren viser klienten vejen til at undersøge og opløse ambivalens.* Et motiverende interview omfatter ikke undervisning i adfærdsmæssige me-



SCANPIX / LARS BAHL

strings-færdigheder, selv om disse to tilgange ikke er uforenelige. Grundantagelsen i det motiverende interview er at ambivalens eller manglende beslutsomhed er den vigtigste forhindring, der skal overvindes for at udløse forandring. Når dette først er opnået vil der måske - eller måske ikke - være behov for yderligere intervention såsom færdighedstræning. De specifikke strategier i det motiverende interview er skabt til at fremkalde, tydeliggøre og opløse ambivalens i en klientfokuseret og respektfuld rådgivningsmæssig atmosfære.

6. *Parathed til forandring er ikke et træk ved klienten, men et varierende udslag af samspil mellem personer.* Behandleren er derfor yderst opmærksom og lydhør over for klientens motivationelle signaler. Modstand og 'benægtelse' opfattes ikke som klientegenskaber, men som feedback på behandlerens adfærd. Klientens modstand er ofte et tegn på at rådgiveren antager, at der er en større parathed til forandring tilstede end der egentlig er, og det er et signal til behandleren om at ændre motivations strategier.
7. *Den terapeutiske relation er nærmere et partnerskab eller et kammeratskab end det er et ekspert-modtager forhold.* Behandleren respekterer klientens autonomi og valgfrihed (og konsekvenser) i relation til hans eller hendes adfærd.

På denne baggrund er det uhensigtsmæssigt at betragte det motiverende interview som en teknik eller en række teknikker som bringes i anvendelse eller (værre) 'bruges på' mennesker. Det er snarere en mellemmenneskelig omgangsform, der ikke er begrænset til formelle rådgivningssammenhænge. Det er en hårfin balance af retningsvisende klient-fokuserede elementer, formet af en styrende filosofi og en forståelse for hvad der udløser forandring. Hvis det bliver udøvet som et trick eller en manipulerende teknik, er essensen gået tabt⁴. Ikke desto mindre er der nogle særlige former for behandleradfærd der er karakteristiske for den motiverende interviewstil, som

er mulige at træne. De væsentligste af disse er:

- ☆ At man søger at forstå personens reference-ramme, specielt gennem reflekterende lytning
- ☆ At man giver udtryk for accept og bekræftelse
- ☆ At man fremkalder og selektivt forstærker klientens egne selvmotiverende udtryk, udsagn om problemforståelse, bekymring, længsler og hensigter om forandring, og tiltro til egne evner
- ☆ At man er opmærksom på klientens grad af parathed i forhold til forandring, og at man sikrer sig, at man ikke genererer modstand ved at være et skridt foran klienten
- ☆ At man bekræfter klientens valgfrihed og selvbestemmelse.

Pointen er dog, at det er *ånden* i det at lave motivational interviewing, der er basis for udformningen af disse og andre egnede strategier - og som er retningsgivende for hvordan de skal bruges. En mere fuldstændig beskrivelse af interviewformen i klinisk brug findes i Miller og Rollnick².

Afgrænsning fra andre lignende metoder

Det motiverende interview bør ikke forveksles med forskellige andre former for kortvarig intervention. Brugen af ordet "motiverende" bør kun finde sted, når det primære fokus er rettet mod at forøge parathed til forandring. Endvidere bør begrebet "det motiverende interview" kun anvendes, når man har udvist omhyggelig opmærksomhed over for definitionen og den karakteristiske ånd, som beskrevet ovenfor. (.....)

Såfremt nogen form for egentlig overtalelse, påberåben sig af professionel autoritet og dirigerende rådgivning er en del af den kortvarige intervention, vil det være fejlagtigt at benævne metoden som "motiverende interview". Vi er interesseret i at forhindre, at en støt voksende mangfoldighed af metoder fejlagtigt bliver fremstillet (og testet) som motiverende interview. Det vil også være nyttigt at skelne mellem forklaringer på de mekanismer der er

virkningsfulde i kortvarige interventioner (der muligvis og muligvis ikke inddrager motivationelle processer) og specifikke metoder afledt af det motiverende interview, som er skabt til at fremme ændring af adfærd.

Forskelle i forhold til mere konfronterende fremgangsmåder

Uagtet at man i det motiverende interview på en måde søger at "konfrontere" klienterne med virkeligheden, så adskiller denne metode sig væsentligt fra mere aggressive former for konfrontation. Mere præcist, så vil vi mene, at motiverende interview ikke bliver udøvet, når en behandler:

- ☆ fremfører at en person har et problem og har brug for at forandre sig
- ☆ tilbyder et direkte råd eller anviser løsninger på problemet uden tilladelse fra personen eller uden aktivt at opmuntre personen til selv at foretage nogle valg
- ☆ bruger en autoritativ/ekspert holdning og efterlader klienten i en passiv rolle
- ☆ er den der taler mest eller blot leverer envejs-informationer til klienten
- ☆ tildeler en diagnostisk betegnelse
- ☆ opfører sig på en straffende eller tvingende facon.

Sådanne teknikker krænker ånden i det motiverende interview.

Litteratur:

- 1 Miller, W.R.: Motivational interviewing with problem drinkers, Behavioural Psychotherapy #11, p 147-172, 1983
- 2 Rollnick, S. & Miller, W.R.: Motivational Interviewing: Preparing people to change addictive behaviour, New York, 1991
- 3 Miller, W.R., Benefield, R.G. & Tonigan, J.S.: Enhancing Motivation for change in problem drinking: A controlled comparison of two therapist styles, Journal of consulting and clinical psychology #61, p.455-461, 1993
- 4 Miller, W.R.: Motivational Interviewing: III On the ethics of motivational intervention, Behavioural and cognitive psychotherapy #22, p.111-123, 1994

Denne artikel er oversat af medarbejdere ved Center for Rusmiddelforskning. Artiklen bringes med tilladelse fra Cambridge University Press.
© British Association for Behavioural and Cognitive Psychotherapies.