

GÖTEBORGS UNIVERSITET

*Institutionen för socialt arbete*



---

***”Jag är kompassen för att hitta rätt väg”***

*- en kvalitativ studie om socionomers upplevelse och tillämpning av MI-metoden*

---

Socionomprogrammet

**C- uppsats**

VT 2010

Författare: Parasto Naderi och Sofie Hall

Handledare: Daniel Uhnöo

## **Förord**

Inledningsvis vill vi rikta ett stort tack till våra respondenter för deras medverkan i vår empiriska studie. Vi vill även tacka våra nära och kära som har ställt upp under uppsatsens gång. Vidare vill vi tacka vår handledare Daniel Uhnöo för hans vägledning, råd och engagemang.

Den 22 april 2010, Göteborg

Parasto Naderi

Sofie Hall

## Abstract

**Uppsatsens titel:** *"Jag är kompassen för att hitta rätt väg" – en kvalitativ studie om socionomers upplevelse och tillämpning av MI-metoden. Citatet är hämtat från en av studiens respondenter.*

**Författare:** Parasto Naderi & Sofie Hall

**Syfte och frågeställningar:** Vår studie syftar till att beskriva och analysera socionomers uppfattningar och den roll MI-metoden har för deras arbete med klienter. Våra frågeställningar lyder:

- Finns det några aspekter av MI-metoden som socionomerna lyfter fram som viktigare än andra? I så fall vilka?
- Hur uppger socionomer att de tillämpar MI-metoden?
- Hur upplever socionomer MI-metoden som en samtalsmetod?

**Teoretiska perspektiv:** I teorin beskrivs Habermas kommunikativa handlande där bland annat fyra handlingsbegrepp ingår samt Blumers teori om symbolisk interaktionism. Dessa två teoretiska perspektiv har vi som utgångspunkt i resultat – och analyskapitlet.

**Metod:** Studien utgår ifrån ett abduktivt angreppssätt medan undersökningsmetoden utgörs av ett kvalitativt tillvägagångssätt. Studiens primära källa utgörs av semistrukturerade intervjuer med åtta respondenter vid sju intervjutillfällen.

**Resultat:** MI utgår från ett klientcentrerat synsätt och utmärkande för MI är rådgivarens ödmjuka förhållningssätt. För att uppnå en eventuell förändring av klientens livssituation ingår rådgivare och klient i en arbetsallians där rådgivare stöttar och vägleder klienten. MI ansågs vara ett enkelt och applicerbart verktyg.

**Konklusioner:** MI är ett sätt att samtala snarare än en samtalsmetod och utgör ett hjälpmedel i samtal med klienten. Studien påvisar att socionomer tillämpar endast valda delar av MI som passar in i det specifika sammanhanget i samtal med klienter.

**Nyckelord:** rådgivare, motiverande samtal, samtalsmetod

## **Abstract**

**Title:** "I am the compass, which will find the right way" – a qualitative study of social workers experience and application of Motivational Interviewing. The quote is taken from the interview with one of the respondents of the study.

**Authors:** Parasto Naderi and Sofie Hall

**Purpose and issues:** Our study aims to describe and analyze social workers' opinions of motivational interviewing and its role in their day-to-day work with clients. The issues are as follows:

- Are there some aspects of the motivational interviewing method that social workers emphasize more than others? If that is the case, what aspects are they?
- How do social workers apply the motivational interviewing method?
- How do social workers perceive the motivational interviewing method as a conversational therapeutic method?

**Theoretical perspective:** In order to create a theoretical framework, we have used two main theories, the communicative actions theory by Habermas and theory of symbolic interactionism by Blumer. These two theories are the foundation of the analysis and discussion.

**Method:** The abductive approach was chosen for the study, while the study used qualitative methods in order to assign guidelines for the empirical investigation. The primary source of the study is the semi-structured interviews with the eight respondents.

**Result:** Motivational interviewing is a client centered approach, in which the most prominent feature is the humble attitude of the counselor. In order to achieve a change in the client's life, the counselor and the client enter a working alliance, in which the counselor supports and guides the client. Motivational interviewing is considered to be a simple and applicable tool in the counselor's day-to-day work.

**Conclusion:** Motivational interviewing is a way of talking rather than being a conversational therapeutic method. As such it is a good tool in the dialog with the client. The study demonstrates that social workers apply the most suitable parts, depending on the specific context of motivation interviewing in their dialog with clients.

**Keywords:** counselor, motivational interviewing, conversational therapeutic method

## Innehållsförteckning

1	Inledning .....	9
1.1	Syfte och frågeställningar.....	10
1.2	Avgränsning.....	10
1.3	Begrepp .....	11
2	Tidigare forskning och teoretiskt ramverk .....	12
2.1	Tidigare forskning.....	12
2.1.1	MI:s olika användningsområden .....	13
2.1.2	MI – en översikt .....	14
2.2	Teoretiskt perspektiv.....	18
2.2.1	Tre kunskapsformer - episteme, techne och fronesis .....	18
2.2.2	MI – dess fundament.....	20
2.2.3	Habermas och Blumer.....	21
2.2.4	Habermas.....	21
2.2.5	Blumer.....	22
3	Metod.....	24
3.1	Datainsamling.....	24
3.2	Etiska dilemman .....	25
3.3	Litteratursökning.....	26
3.4	Angreppssätt – en abduktiv ansats.....	26
3.5	Undersökningsmetod – en kvalitativ ansats .....	27
3.6	Intervjuteknik .....	28
3.7	Urval .....	29
3.8	Databearbetning.....	30
3.9	Analysmetod.....	31
3.10	Sammanfattande bedömning av metoden.....	31
4	Resultat och analys.....	32
4.1	Resultatframställning.....	32
4.2	Resultat.....	32
4.2.1	Ett sätt att samtala snarare än metod .....	32
4.2.2	Ett pragmatiskt förhållningssätt .....	34
4.2.3	Vad är det rådgivarna använder sig av?.....	35

4.2.4	Enkel, applicerbar och konkret - motiv .....	45
4.2.5	Förändring ett återkommande tema .....	47
5	Slutdiskussion .....	50
6	Referensförteckning.....	53
6.1	Elektroniska källor.....	53
6.2	Publicerade källor .....	53

## **Appendixförteckning**

Appendix 1: Intervjuguide

*Om jag vill lyckas med att  
föra en människa  
mot ett bestämt mål,  
måste jag först finna henne  
där hon är  
och börja just där(...)*

*(...)För att hjälpa någon måste  
jag visserligen förstå mer,  
än vad hon gör,  
men först och främst förstå,  
vad hon förstår.  
Om jag inte kan det,  
så hjälper det inte,  
att jag kan och vet mer(...)*

*Soren Kierkegaard*



# 1 INLEDNING

---

*I inledningen presenteras en introduktion till uppsatsämnet. Kapitlet fortsätter med uppsatsens syfte och frågeställningar, problemformulering, avgränsning och avslutas med begreppsdefinitioner.*

---

Dikten ovan av Kierkegaard kan betraktas som kärnan i socialt arbete, då det berör hur hjälparen möter människan. Detta förhållningssätt präglar socionomens relation till klienter, då denne genom sin kunskap, måste försöka förstå vad klienten förstår. Detta kan vara ett förhållningssätt om hur hjälparen möter människan. Dikten ovan symboliserar även MI-metodens, motivational interviewing, grundtankar och tar upp hur socionomer reflekterar över sin kunskap och hur denna kunskap skall tillämpas i mötet med en klient. Den betonar även vikten av socionomens medvetenhet om kunskap och sunt förnufts betydelse för att hjälpa. För att en klient skall lyckas föras mot ett bestämt mål krävs det att socionomen möter klienten där denne befinner sig just nu, i en här- och nu situation. Denna kunskap, helhetsbild, är en av många avgörande faktorer för att en förändring skall uppstå i klientens liv. Att med hjälp av sin kunskap få en ökad förståelse för vad klienten uttrycker, samt att ha förmågan att förstå klienten kan bland annat bidra med att utveckla och förbättra socionomen i dennes yrkesroll. En reflekterande socionom, som reflekterar över metoder, kunskap och hur dessa skall tillämpas påverkar i sin tur resultatet. MI-metoden är en sådan metod. MI-metoden kommer att studeras närmare i uppsatsen. Dikten speglar det budskap som vi uppfattar att våra respondenter förmedlat till oss avseende MI-metodens innebörd.

Vi kom i kontakt med MI-metoden som samtalsmetod under socionomutbildningen, där vår nyfikenhet väcktes avseende hur socionomer använder MI-metoden i sin professionella tillvaro. Ingen av oss har kunskap av att tillämpa MI-metoden. En av oss har dock praktiserat hos sjukhuskuratorer, som bland annat använder sig av motiverande samtal för att motivera patienter som ett led i behandlingen, men även till att söka hjälp hos annan instans som till exempel socialtjänst. Den andre praktiserade hos en biståndshandläggare, som motiverade klienter till att ta emot hjälp. Det var dock en annan form av motivationssamtal, än den vi undersöker i vår uppsats. Vi har under utbildningens gång uppmärksammat en kunskapslucka inom MI-metoden som teoretisk metod. Genom egna erfarenheter vet vi att MI-metoden används i viss utsträckning inom yrkesgruppen, socionomer. Det har tidigare genomförts studier avseende hur MI-metoden tillämpas bland andra yrkeskategorier. Vi har förhoppningar om att denna studie skall fylla denna kunskapslucka.

## 1.1 Syfte och frågeställningar

Vår studie syftar till att beskriva och analysera socionomers uppfattningar om MI-metoden och den roll MI-metoden har för deras arbete med klienter.

Med syftet som utgångspunkt är våra frågeställningar:

- Finns det några aspekter av MI-metoden som socionomerna lyfter fram som viktigare än andra? I så fall vilka?

Frågeställningen syftar på vilka delar som är mest centrala och användbara för socionomerna. Vilka aspekter i MI-metoden som socionomerna anser leder till en eventuell förändring hos klienterna.

- Hur uppger socionomer att de tillämpar MI-metoden i socialt arbete?

Frågeställningen avser om socionomerna fokuserar på olika delar i samtalet, som de uppger är viktiga i MI-metoden eller om socionomerna använder sig av MI-metoden som en helhet. Vidare om MI-metoden tillämpas som en metod eller som exempelvis ett redskap.

- Hur upplever socionomer MI-metoden som en samtalsmetod?

Frågeställningen syftar på socionomernas personliga upplevelse av hur MI-metoden fungerar som en samtalsmetod. Hur de upplever MI-metoden när den tillämpas med klienten och hur användbar MI-metoden är i praktiken.

## 1.2 Avgränsning

MI-metoden kan tillämpas inom många verksamhetsområden såsom socialtjänsten, kriminalvården, missbruksvård, samt inom problemområden som sexuellt riskbeteende, spelberoende, tobak samt inom hälso- och sjukvård. Vi har valt att inrikta vår studie utifrån ett *professionellt perspektiv*, socionomer. Vi har inriktat oss på hur socionomer tillämpar MI-metoden och därmed avgränsat oss till verksamheter, där socionomer är verksamma. Exempel på arbetsplatser, där socionomer verkar, är på socialkontor samt fältarbete, vilket innebär att socionomen arbetar med uppsökande verksamhet. Detta för att vi vill fånga in hur socionomer upplever och använder sig av MI-metoden. Det finns även andra perspektiv att belysa MI-metoden på, antingen utifrån ett *klientperspektiv* eller utifrån ett *organisationsperspektiv*. Ett

klientperspektiv skulle innebära att ta reda på klienternas syn på metoden och hur de anser att den fungerar. MI-metoden är en relativ ny metod i Sverige. Detta skulle kunna vara en bidragande orsak till att det är svårt att fånga in MI:s långsiktiga verkan för klienterna. Vi skulle endast fått resultat gällande MI-metodens kortsiktiga verkan. Utifrån ett organisationsperspektiv skulle fokus eventuellt ligga på hur det kommer sig att organisationen har börjat använda sig av MI-metoden som metod. Vi har ytterligare valt att avgränsa studien till socionomer i socialt arbete som tillämpar MI-metoden som en samtalsmetod. Anledning till att vi valt att begränsa oss till socionomer som tillämpar MI-metoden, är att vi i våra framtida yrkesliv kommer att arbeta som socionomer och vi vill därför inrikta oss på hur socionomer tillämpar metoden.

Vi har valt att inrikta oss på hur socionomer upplever och använder sig av MI-metoden. Vi har under utbildningens gång blivit allt mer intresserade av samtal och olika samtalsmetoder, som en socionom kan använda sig av under samtal med en klient. En av dessa metoder, som vi fastnade för var MI-metoden. Vi valde MI-metoden bland annat eftersom metoden inte tillämpats så länge i Sverige och vår avsikt är därför att utveckla existerande teorier om MI-metoden samt koppla dessa till svenska förhållanden. Vi avser att undersöka hur socionomer upplever och använder sig av MI-metoden. För att få en uppfattning om hur socionomer tillämpar och upplever metoden, har vi valt att intervjua socionomer. Att ha den inre viljan att förändra ett visst beteende eller sin livssituation kan låta enklare än vad det förefaller. Fundamentet för en sådan förändring är motivation. Utan motivation kommer ingen förändring att komma till stånd. Men hur skapas denna motivation? Vad har rådgivaren för roll? Till vår hjälp har vi tidigare forskning som påvisar att MI-metoden kan vara betydelsefullt som motivationshöjande. Vi har även valt två teorier som vi anser vara värdefulla för studien. Dessa teorier återfinns längre fram i teorikapitlet. (Kapitel 2, Tidigare forskning och teoretiskt ramverk)

### **1.3 Begrepp**

I detta avsnitt har vi valt ut begrepp som vi anser utmärker MI-metoden och som kommer ligga till grund för uppsatsens fortsatta framställning.

Begreppen som är centrala för uppsatsens fortsatta framställning är;

- Rådgivare: Definieras i denna uppsats som en utbildad socionom som har genomgått en MI-utbildning.

- Motiverande samtal: Vi har valt att använda oss av Ortiz (2009) definition av motiverande samtal eftersom den fångar essensen;

”Är en samtalsmetod och ett förhållningssätt som är klientcentrerat, empatiskt och målinriktat. MI har som mål att öka klientens vilja att förändra sig, utifrån antagandet att en stark motivation med större sannolikhet leder till bestående beteendeförändring. Utgångspunkten är att klientens motivation inte är statisk, utan påverkas av vårt bemötande och av sammanhanget och miljön, det vill säga kontexten.” (Ortiz, 2009;23)

För att förenkla framställningen kommer begreppen klient, ungdom och patient att likställas. Detta gäller även begreppen socionom, rådgivare, motivationsarbetare, samtalsledare och behandlare. Vi har valt att ersätta ovannämnda begrepp med begreppen klient respektive rådgivare. Vid användandet av begreppen respondent och rådgivare, vill vi betona att det syftar på en och samma person då respondenten beskriver sin roll som rådgivare. Rådgivare benämns även som ”hon” och klienten benämns som ”han”. Hädanefter kommer vi även att ersätta begreppet MI-metoden med begreppet MI.

## **2 TIDIGARE FORSKNING OCH TEORETISKT RAMVERK**

---

*I följande kapitel presenteras tidigare forskning där det inledningsvis beskrivs några områden där MI:s betydelse har belysts. Sedan kommer vi att belysa de tre kunskapsformerna, vilka är episteme, techne samt fronesis. Avslutningsvis har vi även valt att belysa ett antal teorier som kan hjälpa oss att utforska metod- och kunskapsanvändning i samband med MI. Vi är medvetna om att vi vid val av andra teorier, hade kunnat tolka resultatet annorlunda.*

---

### **2.1 Tidigare forskning**

Vi har sökt efter tidigare forskning som berör ämnet i studien för att skapa oss en uppfattning om forskningen i andra sammanhang. Detta för att kunna relatera till hur socionomen tolkar och tillämpar MI. Motiverande samtal, MI, har använts inom flera olika områden. Folkhälsoinstitutet (2010) menar att dessa områden är alkohol, droger, kost och fysisk aktivitet, sexuell risk, spel och tobak. Forskningsområden inom MI som vi har valt att belysa är mer övergripande områden, främst avseende missbruk, rökning och kriminalvården.

### **2.1.1 MI:s olika användningsområden**

#### *MI inom missbruk*

Schneider et al. (2000) påvisar i sin studie, som är gjord i USA där författarna gör en jämförelse mellan MI och en konfrontativ samtalsmetod, att båda dessa metoder åstadkommer liknande förändringar hos klienten. Vid uppföljning efter tre respektive nio månader, visade de både deltagargrupperna en märkbar minskning avseende missbrukets omfattning och liknande inställningar, det vill säga positiv inställning till förändring och behandling. Både MI och den konfrontativa metoden visade på signifikanta och jämförbara framsteg för deltagarna som hade missbruksproblem. Deltagarnas missbruksomfattning och deras psykosociala situation hade förbättrats. Författarnas beskrivning visar på att klienterna får omvärdera och reflektera kring sina tidigare ställningstaganden. Både MI och den konfrontativa samtalsmetoden hjälpte klienterna till att nå förändring. Det innebär således att valet av behandlingsmetod inte är den avgörande faktorn till att klienterna lyckas reducera sitt missbruk.

#### *MI inom kriminalvård*

Alexander (2008) menar att MI fungerar bra i förändringsprocessen och forskning visar att MI är desto mer användbar för klienter som är mer ifrågasättande och utmanande eller mindre redo för förändring. MI är ett effektivt kommunikationssätt. En granskning av hur MI fungerar i kriminalvården, har visat att MI har överlag ett kvarhållande i behandlingen, vilket ökar motivationen till att förändras samt reducerar klientens försvarsmekanismer. Detta resultat varierar i olika studier. Detta kan antyda på att MI inte fungerar lika väl med klienter som från början har en högre grad av förändringsbenägenhet.

#### *MI inom sjukvård*

Inom primärvården, där rökande patienter under en konsultation fick MI eller en kort rådgivning med en läkare påvisade Butler et al. (1999) att MI motiverade signifikant fler av patienter i MI-gruppen som inte rökte alls under de senaste 24 timmarna och att patienterna under uppföljningstiden, sju dagar, gjort ett rökstoppsförsök samt slutat röka. Men Butler et al. (1999) menar att det även finns icke-signifikanta indikationer till MI:s fördel gällande rökuppehåll under minst en månad, rökreduktion samt rökstoppsförsök.

Dessa undersökningar indikerar att MI kan medverka till att deltagarna i de aktuella fallstudierna motiveras och därmed kan påbörja en förändring. Vidare kan MI fungera olika väl i olika utsträckning beroende på klientens inre motivation vid starten av MI-samtal. Enligt denna forskning kan man inte påvisa att MI är bättre än andra samtalsmetoder, utan det kan vara tillräckligt för klienten att denne får någon form av hjälp genom olika former av samtalsmetoder. I en undersökning som Bergmark & Lundström (1998) genomfört gällande vilka metoder som socionomer använder sig av, framkommer att socionomer inom individ- och familjeomsorg främst tillämpar lösningsfokuserat arbete, motivationsarbete samt nätverksarbete. Vi har sett att MI inte återfinns i undersökningen. Detta kan bero på att MI är en ny företeelse i Sverige, som vid undersökningstillfället inte var befäst inom socialt arbete. MI skulle kunna falla under metoden motivationsarbete, då Bergmark & Lundström (1998) menar att begreppsbildningen är oklar och att insatserna som socionomer uppfattade som motivationsarbete, var av vitt skilda karaktärer. Däremot anser vi inte att detta kan betraktas som metoden MI.

### ***2.1.2 MI – en översikt***

Här nedan följer en beskrivning av MI; hur MI växte fram, de fem olika faserna i samtalet och de fyra allmänna principerna inom MI.

Barth & Näsholm (2006) nämner att William R Miller var en amerikansk psykolog som arbetade med klienters missbruksproblem på 1970-talet. Miller genomförde ett par undersökningar som påvisade att endast rådgivarens empatiska lyssnande resulterade till ett reducerande av klientens alkoholkonsumtion. För att öka den inre motivationen för människor som inte lyckades bryta beroendebeteenden kom MI att utvecklas inom behandling av missbruk. Enligt Folkhälsoinstitutet (2010) var det William R Miller som utvecklade MI tio år senare. Detta praktiska arbete med missbrukare bidrog till en utveckling av samtalsmetoden. Barth & Näsholm (2006) skriver att den engelske psykologen Stephen Rollnick fortsatte att utveckla och utforska vilken betydelse rådgivarens förståelse av ambivalens i förändringsprocessen har. Han arbetade även fram tillvägagångssätt i, hur man kan handskas med och använda ambivalens i motiverande samtal. År 1991 publicerades den första boken. (Utbildningskompendium, ”Motiverande samtal, MI”) Folkhälsoinstitutet (2010) skriver att intresset för MI är stort i Sverige. Kortfattat går MI ut på att genom samtal motivera klienten till att åstadkomma en förändring av sin livssituation. Rådgivaren bedömer klientens förändringsbenägenhet. Det finns olika grader av förändringsbenägenhet, vilka är att klienten inte är beredd att förändra eller är omedveten om att

problem föreligger, är osäker samt är beredd att förändra sin situation. Rådgivaren är uppmärksam på det klienten uttrycker, för att förstärka klientens förändringsyttranden.

Enligt Barth & Näsholm (2006) är MI, Motiverande Samtal, från engelskans Motivational Interviewing en klientcentrerad samtalsmetod som utgår ifrån klientens erfarenheter, känslor och tankar. Enligt Folkhälsoinstitutet (2010) används MI inom bland annat socialtjänsten, kriminalvården, missbruk, sexuellt riskbeteende, spelberoende samt tobak, hälso- och sjukvård. Miller & Rollnick (2009) skriver att MI inriktar sig på de problem och bekymmer som klienten har i nuläget och att målet med MI är förändring. Denna förändring innebär bättre hälsa och högre livskvalitet. MI går bland annat ut på att rådgivaren skall vara klientcentrerad, vilket innebär att rådgivaren skall vara införstådd med att klienten i fråga skall vara redo för att en förändring överhuvudtaget skall komma till stånd. MI hjälper klienten att få kontakt med sitt inre och få insikt i hur individens framtida överväganden kan påverka klienten. Genom att rådgivaren synliggör och lägger tonvikten på klientens erfarenheter, känslor och tankar kan klientens inre motivation, det vill säga klientens autentiska önskan att genomföra en förändring påbörjas och stärkas, innan rådgivaren eventuellt tillför yttre motivation.

Med yttre motivation avses yttre påtryckningar, exempelvis belöningar, vinster, bestraffningar samt närståendes önskiner och krav. Eftersom förändring har en benägenhet att vara temporär eller upphöra utan en inre motivation (Utbildningskompendium, ”Motiverande samtal, MI”). Enligt Miller & Rollnick (2009) är rådgivarens uppgift att leda samtalet och hjälpa klienten att på ett vördnadsfullt sätt komma fram till lösningar är effektiva för den individuella klientens i dennes livssituation.

Detta medverkar till att det blir lättare för klienten att förstå varför denne måste genomföra en förändring av sin nuvarande livssituation. Rådgivaren intar en reflekterande position gentemot klienten och tillsammans sker det ett utbyte av funderingar och reflektioner. Dessa tankar kan medverka till att en förändringsprocess startar. Klienten måste själv ha förmågan och viljan att förändra sina beslut och sin livssituation för att kunna applicera det i sin vardag och bryta det invanda beteendet. MI är ett ömsesidigt projekt som rådgivare och klient utför gemensamt. MI fokuserar på om en förändring skall äga rum och i så fall varför eller varför inte. Sekundärt tar man hänsyn till hur förändring skall kunna åstadkommas. (Barth & Näsholm, 2006) För att åstadkomma förändring hos klienten sker upplägget av samtalet i olika så kallade faser. Enligt Barth och Näsholm (2006) utgörs MI av fem faser som beskriver samtalets strategiska upplägg.

1. Fas ett utgörs av en *kontakt-relationskapande fas* där relationen i en trygg atmosfär står i fokus för att möjliggöra för klienten att vara öppen för hjälp.
2. Fas två är en *neutralt utforskande fas* av klientens erfarenheter för att kartlägga det som behöver förändras och tillsammans komma fram till en förändring.
3. Fas tre är en *perspektivutvidgande fas* där andras åsikter på det som behöver förändras är av betydelse. Begrepp som står i fokus är bland annat diskrepans och motstånd.
4. Fas fyra är en *motivationsbyggande fas* som fokuserar på klientens motivation till förändring. Man ser framåt mot bestämda val och förändring.
5. Fas fem är en *besluts- och förpliktelsefas* där klientens medvetenhet om beslut ökar samt att klienten övar på att vara trogen beslutet. Rådgivaren kartlägger och stärker klientens beslut.

Sannolikheten för klienten att nå sitt mål ökar då rådgivaren har dessa fem samtalsfaser som stöd under samtalet, då denne kan avgöra var klienten befinner sig och fokusera på klientens nuvarande situation. Vidare finns det även fyra allmänna principer inom MI, enligt Miller & Rollnick (2009); empati, diskrepans, motstånd samt självkompetens. Dessa kommer att beskrivas mer utförligt nedan:

### **2.1.2.1 Empati**

Miller & Rollnick (2009) skriver att rådgivaren skall uttrycka empati, vilket innebär att rådgivaren använder sig av begreppet acceptans. När rådgivaren använder sig av acceptans innebär det att rådgivaren förutsättningslöst försöker sätta sig in i klientens uppfattning och syn på situationen. Rådgivaren behöver dock inte ha samma åsikt som klienten. Vidare skriver Miller & Rollnick (2009) att rådgivaren normaliserar begreppet ambivalens, eftersom motvilja till att förändra sitt riskbeteende som medför problem för klienten förekommer. Då klienten i annat fall redan skulle ha åtgärdat problemet själv.

### **2.1.2.2 Diskrepans**

En annan central del i MI, enligt Miller & Rollnick (2009) är diskrepans. Där rådgivaren skall öka den känslomässiga diskrepansen. Rådgivaren åstadkommer detta genom att öka diskrepansen mellan befintlig och idealistisk situation. Miller & Rollnick (2009) skriver vidare att en förändring



lättare kan åstadkommas om klienten blir medveten om de konsekvenser klientens aktuella situation ger upphov till och genom att klienten kan se fördelarna med att realisera den tänkta förändringen. Det är klienten själv som kommer med förslag till lösningar, snarare än rådgivaren. Man resonerar kring att människor motiveras i större utsträckning, om det är klienten själv som kommer fram till hur det aktuella problemet skall lösas.

### ***2.1.2.3 Motstånd***

Miller & Rollnick (2009) menar att en annan allmän princip är att rulla med motstånd, vilket innebär att rådgivaren inte försöker att motarbeta klientens ovilja till att åstadkomma förändring, utan rådgivaren har istället ett medkännande förhållningsätt. Rådgivaren dikterar inte villkor, utan erbjuder klienten att fundera över ny kunskap och nya sätt att betrakta situationen. Miller & Rollnick (2009) menar att om klienten visar motstånd i motiverande samtal, är det en indikation på att rådgivaren måste ändra sitt eget förhållningsätt för att på sikt lyckas åstadkomma den önskade förändringen. Motstånd är ett mänskligt interaktivt fenomen och rådgivarens respons på klientens motstånd kommer i allra högsta grad påverka klientens inställning till förändring.

### ***2.1.2.4 Självkompetens***

Principen ”stöd självkompetens”, inbegriper begreppet självkompetens. Detta begrepp omfattar en personens förmåga att fullfölja och klara av en specifik uppgift. Miller & Rollnick (2009) menar att i MI är klienten själv ansvarig för att en förändring skall komma till stånd. Man ser det som att klienten är fullt kapabel till att själv förändra sin situation. Rådgivarens tro på att en förändring skall komma till stånd, är av essentiell betydelse för huruvida klienten kommer lyckas åstadkomma en förändring. Dessa fyra allmänna principerna beskriver rådgivarens tillvägagångssätt gentemot klienten. Här nedan beskrivs i första hand kunskapens betydelse och dess olika former. Sedan går vi in på MI:s fundament för att avsluta kapitlet med våra valda teorier. Materialet om MI, som uppsatsen grundas på har vi inhämtat från diverse litteratur där merparten är positivt inställda till MI. Litteraturen som vi har inhämtat materialet ifrån, kommer från författare, som arbetade fram metoden eller har blivit handledd av MI:s grundare. Vi fann inget material där författarna var neutralt inställda och/eller kritiska mot MI. Vår avgränsning till endast yrkesrollen socionomer begränsade därmed vårt litteraturmaterial.

## 2.2 Teoretiskt perspektiv

Vad är kunskap? Det finns inget enkelt svar då detta är en komplex fråga eftersom kunskap finns i olika former. Här beskriver vi tre av dessa. Begreppet kunskap härstammar från filosofen Platons definition av kunskap. Platon skiljde säker kunskap från våra åsikter (doxa). Platons definition på kunskap var att kunskap är detsamma som ”sann, berättigad tro”. Den västerländska uppfattningen av kunskap domineras av Platons definition och finns att hittas i läroböcker och uppslagsböcker.

När man talar om kunskap, finns det olika sätt att betrakta och beskriva kunskap. Om vi ser detta utifrån socionomernas kunskapsutveckling, skriver Gustavsson (2000) att Aristoteles knöt an kunskapsbegreppet till olika verksamheter. Den teoretiska-vetenskapliga formen av kunskap (episteme) knöt Aristoteles till den reflekterande undersökande verksamheten, där vetandet hör hemma. Episteme är knuten till två former av praktisk kunskap, tillagda av Aristoteles. Gustavsson (2000) skriver att den första formen av kunskap är den praktiska-produktiva kunskapen (techne). I det så kallade kunnandet, som är den kunskap vi behöver för att kunna framställa, skapa och producera. Den typen av kunskap hör hemma i skapande verksamheter då skickligheten står i centrum. Den andra formen av kunskap är knuten till det etiska och politiska livet, det vill säga praktisk klokhet (fronesis). Fronesis är en form av kunskap som lägger grunden till god omdömesförmåga. Vidare lägger det grunden för vår känsla för etik samt uppskattning för demokrati där den så kallade klokheten står i centrum. Dessa tre kunskapsformer; Den teoretiska-vetenskapliga formen av kunskap (episteme), praktiska-produktiva kunskapen (techne) och praktisk klokhet (fronesis) används i relation till varandra. Inom den praktisk-produktiva kunskapen går människans handlade och reflektionsförmåga hand i hand, samtidigt som vi tänker utför människan något. Som Descartes välkända citat: ”*Jag tänker, alltså finns jag till*”. (Magee, 1999;86) Den teoretiska kunskapen bedöms vara överordnat den praktiska kunskapen.

### 2.2.1 Tre kunskapsformer - episteme, techne och fronesis

Gustavsson (2000) beskriver episteme som den kunskap som betecknar den vetenskapliga kunskapen, teoretisk-vetenskaplig kunskap. Denna kunskapsform har anammats av nutidens vetenskap. Episteme är den grekiska beteckningen på vetande, säker kunskap. Vetande är kunskap om uppbygganden av världen och hur samhället och människan fungerar. Gustavsson (2000) skriver att techne är en kunskapsform som utgår från ”kunskap i handling” och är en

praktisk-produktiv kunskap, då den utgår från handlingar. Att ha en färdighet är att kunna något, exempelvis hantverk.

Gustavsson (2000) skriver vidare att denna kunskapsform tillämpas inom eventuellt humaniora och är direkt knuten till begreppen förståelse och tolkning och att dessa utgår från etiska handlingar. Människan, enligt Aristoteles identifierar sig starkt till gemenskapen i samhället där individen vuxit upp och tillhör. Enligt Aristoteles är människan ett socialt djur. God omdömesförmåga och en klokhet som sträcker sig över episteme och techne krävs för de handlingar som utförs av människan och för den sociala gemenskapen. För gemenskapens eller samhällets bästa sker etiska och politiska handlingar vars avsikter är välbefinnandet hos människor. Med fronesis menas handlingsklokhet och det innefattar människans förmåga att i konkreta situationer fatta beslut på rationella grunder. Fronesis skiljer sig från de två övriga kunskapsformer i den bemärkelsen att fronesis är personlig. Utgångspunkten för fronesis är klokheten som har sin grund i den reflekterande erfarenheten. Gustavsson (2000) skriver att fronesis kan tillskrivas i samtalet. Samtalet är själva kärnan i människan och en förutsättning är fallenheten att uppfatta företeelser och se det utifrån olika synvinklar för att, gentemot dem, kunna ha ett klokt ställningstagande. För att praktisera och utveckla fronesis är samtalet av essentiell betydelse. En central tanke är att individen utvecklas i social samvaro med medmänniskor. Fronesis har endast fokus på individens välbefinnande och bidrar med ett politiskt och etiskt synsätt på kunskap.

Thomassen (2008) skriver att socionomernas utveckling till självständiga yrkesutövare kan ske med hjälp av kunskap om kunskapsteorin. Det ger socionomen ett förhållningssätt, gentemot yrket, som är medvetet och kritiskt och ger socionomen förmågan att diskutera och motivera för de beslut och bedömningar som utförs. Gustavsson (2000) skriver att handlingskunskap är kunskap som får socialarbetaren att handla sakkunnigt och professionellt för klienternas bästa. Thomassen (2008) skriver vidare att bedömning och handlande kräver en mängd kunskaper eftersom socialarbetare ställs inför olika, svåra utmaningar och arbetssituationer. Kunskap kan tillskrivas på olika sätt och vara av olika slag. I ett genomtänkt praktiskt handlande integreras dessa och de olika kunskapsformerna. När socionomer använder sig av sin kunskap, är deras främsta handlingsredskap metoder, som de kan tillämpa vid professionella samtal.

### **2.2.2 MI – dess fundament**

Här nedan ges en kort beskrivning av MI och vilka inriktningar MI vilar på. Det finns olika inriktningar inom psykologin och bland dessa anses MI vila på humanistiska, kognitiva och behavioristiska inriktningar. Då främst på influenser från Carl Rogers inom den humanistiska synen samt företrädesvis från inlärningsteorin inom de kognitiva och behavioristiska strömningarna (Utbildningskompendium, ”Motiverande samtal, MI”). Payne (2002) skriver att inlärningsteorin utvecklades ur kognitiva och behavioristiska idéer. Inlärningsteori hävdar att vi inte kan ha kännedom om andra människors tankar och antaganden. Detta medverkar till att vi enbart kan utforska och influera deras agerande som sker utifrån människors tankar. Vårt beteende är till största delen inlärt, vilket innebär att upphov till olika beteenden beror på en extern påverkan, som ligger utanför vår egen kontroll. I och med detta kan vi ersätta beteenden som har gett oss svårigheter genom att anta nya beteenden som lämpar sig för våra nuvarande behov.

Payne (2002) menar att humanismen utgår från att varje människa har en fri vilja och kan därmed reflektera och fundera för att själv komma fram till och fatta sina egna beslut. Carl Rogers är en terapeut med humanistisk inriktning. Han har haft stor betydelse för det sociala arbetet, vad gäller utformning av de betingelser som krävs för att en behandling skall lyckas. Dessa betingelser innebär att klienten skall uppfatta socionomen som genuin och kongruent i den terapeutiska relationen. Med detta menas att socionomen skall vara trovärdig och uppriktig i sin yrkesroll. Socionomens agerande skall återge dennes uppfattning och vem denne är som person. Rogers menar även att det är väsentligt att socionomen möter klienten med en positiv inställning samt att socionomen kan sätta sig in i klientens uppfattning om sin egen situation. MI utgår från klienten och dess betoning ligger på ett klientcentrerat synsätt. Den reflekterande positionen rådgivaren intar är av stor betydelse och är en central del i rådgivarens roll. Rådgivare och klient arbetar tillsammans då MI är ett ömsesidigt projekt. Av den anledningen är det interaktiva samtalet, mellan rådgivare och klient strategiskt upplagt. De fyra allmänna principer som beskrivs ovan är grundläggande för ett renodlat MI-samtal och är en hjälp för rådgivaren i samtal med klienten. Rådgivaren kan med dessa principer inta en stödjande och förstående roll, samtidigt som rådgivaren kan få klienten att reflektera i nya tankebanor.

### **2.2.3 Habermas och Blumer**

Vi har valt två teorier som vi ansåg vara relevanta för våra frågeställningar; Jürgen Habermas om det kommunikativa handlandet och Herbert Blumers teori om symbolisk interaktionism. Detta eftersom vi har valt att utgå från ett professionellt perspektiv, det vill säga hur rådgivarna upplever och använder MI. Vi ämnar inte förklara det relevanta teorivalet med hjälp av teorier, som utgår från klienten eller är direkt riktade mot klienten, som exempelvis teorin om empowerment. Med hjälp av Habermas och Blumers teorier avser vi förklara hur rådgivarna handlar utifrån MI. Orsaken till att vi valt dessa teorier är att vi tycker att dessa teorier kan hjälpa oss att förstå och tolka vårt resultat.

### **2.2.4 Habermas**

Teorin om kommunikativt handlande innefattar fyra olika handlingsbegrepp av Jürgen Habermas enligt Månson (2003) och Trollestad (2000):

Enligt Habermas finns det två ändamålsstyrda handlingar; instrumentella handlingar det vill säga vilka handlingar vi ska utföra för att nå vissa mål samt strategiska handlingar. (Månson, 2003) Trollestad (2000) menar att de strategiska handlingarna innebär att individer reduceras till användbara verktyg för att aktörens mål skall uppnås. Omvänt gäller att aktören, för att uppnå sitt syfte, betraktar sin omgivning som redskap. Habermas nämner att *det* dolda strategiska handlandet, som är en variant av det strategiska handlandet innebär att aktören försöker undanhålla sina faktiska avsikter genom att manipulera andra individer. Manipulation kan användas av aktören för att få individer att tro att de påverkar processen, fast det de facto är aktörens beteende för att förverkliga den egna viljan. Månson (2003) skriver vidare att handlingsbegreppen är relaterade till den "objektiva" världen, det vill säga där realiteter äger rum. En ändamålsstyrd eller teleologisk handling utförs för att förverkliga den enskilda individens mål. Finns det andra individer i en situation som försöker nå sina mål, försöker individen i fråga göra detsamma. Av den anledningen måste individen lista ut hur övriga individer skulle kunna förväntas handla under givna omständigheter.

En normativt reglerad handling innebär enligt Månson (2003), att individen utgår främst från samhällets vedertagna normer och att handlingen grundar sig på de samhälleliga normerna och värdesystem. Dessa utgör en startpunkt för individens handlande. Till skillnad från den

teleologiska handlingen som utgår från den ”objektiva” världen, relaterar den normativt reglerade handlingen till den sociala världen, det vill säga där värderingar och normer existerar. Människan betraktas handla utifrån oskrivna regler och värderingar samt utifrån andra människors förväntningar och uppfattas som en ”översocialiserad varelse”. (Månson, 2003) Den dramaturgiska handlingen är ett handlande där individen uttrycker och gestaltar den egna personligheten och presenterar sin subjektiva värld. Den dramaturgiska handlingen bygger på interaktionen mellan olika subjektiva världar, vilket utgörs av våra förhoppningar och känslor. Interaktionen mellan individer utgör en publik för varandra där var och en presenterar sig. Den dramaturgiska handlingen består inte av en ensam aktör eller sociala grupper utan det är enbart interaktionen som är av intresse. (Månson, 2003)

Trollestad (2000) skriver att det kommunikativa handlandet rör sig om kommunikation utan störande moment, det vill säga utan att innefatta aspekter som rädsla, missförstånd, makt eller manipulation, utan utgörs av det välmotiverade argumentet. För att nå fram till en ömsesidig förståelse om vad som innefattar sanning, moral, uppriktighet krävs det öppna samtal och kritisk granskning.

### ***2.2.5 Blumer***

Teorin om symbolisk interaktionism förklarar att människan uppfattas som kapabel till att se sig själva ur andras ögon, eller föreställa sig att vara i någon annans situation. (Helkama et al. 2006) Harste & Mortensen (2003) menar att en väsentlig grund i Blumers uppfattning om social interaktion är att det existerar ett medfött förändringsmoment, vilket inte enbart innebär återgivande av socialt accepterade normer och strukturer. Det finns ständigt en möjlighet för omdefiniering, omformning samt andra uttryck för mänskliga kontakter. Stor betydelse har självet, som ses som ett medel för att observera sig själv och det är genom självet som individen tolkar sin omgivning. Självets medvetande utgörs till största del av indikering. Det som människan väljer att uppmärksamma, är det hon har reflekterat över i sitt medvetande. Med andra ord är företeelser som den handlande människan tar i beaktande, är det som hon motiverar för sig. Detta innefattar människans behov, emotioner, syften, förväntningar och anspråk som individen uppfattar att andra människor har på henne, gruppnormer, hennes position, hennes självuppfattning, erfarenheter, hennes tankar kring sina möjligheter att agera. Hon befinner sig inte endast i en ställning, där hon ger uttryck utifrån dessa företeelser. Hon är till en viss del fri gentemot dessa och är tvungen att själv inhämta kunskap kring hur hon skall förhålla sig till dem.

Blumer menar att det mänskliga samhället utgörs av individer med ”jag” (selves). Detta betyder att de kan relatera till sig själva, med detta menas att personen kan utgå från sig själv, sina erfarenheter och kommande situationer, för att tolka företeelser i sin omgivning, där de själva är medaktörer. (Harste & Mortensen, 2003) De formar en uppfattning i sin omvärld, denna uppfattning kommer att vara som ett objekt för dem. Ett objekt skiljer sig ifrån en rent kroppslig stimulus. En kroppslig stimulus har egna särdrag, som individen inte kan påverka. När individen är verksam mot ett objekt skapas det. Med andra ord genererar individen sina objekt och verkar mot deras betydelse snarare än mot deras faktiska karaktärsdrag. (Harste & Mortensen, 2003) Konstruktion ses som en mänsklig aktion istället för en reaktion. Den konstrueras genom komplicerade interaktioner. Vidare anser Blumer att kollektivt agerande är genomförbart, då individen urskiljer samhörigheter hos sina respektive individuella handlingar och sammanför dessa till en samlad handling. Med detta synsätt framkommer en illustration av en person som utmärks av sitt sätt att tänka. Människan har således möjlighet att reflektera kring sitt handlande. (Harste & Mortensen, 2003) Interaktionister kan även ses på ett mer övergripande plan, det vill säga att samhället inte består av ett bestående mönster, utan kan utgöras av en kontinuerlig samverkan. Denna samverkan fortgår mellan handlande individer, som sammanstrålar i olika sociala kontexter. Människan eller samhället ses som ett förlopp, som är föränderliga. Individuella och kollektiva handlingar uppstår eftersom deltagarna ger situationen en innebörd istället för att individen agerar utifrån yttre motiv, vilket framkallar ett specifikt handlande hos individen. (Harste & Mortensen, 2003)

Om vi sammanfattningsvis reflekterar kring episteme, som utgörs av säker kunskap, kan detta vara svårt för socionomen att påvisa att den aktuella metoden, som den använder sig av i den konkreta situationen är säker kunskap. Utifrån techne skulle vi tolka socionomens användande av metoder i förhållande till kunskap i handling, vilket kan tyda på att socionomen har färdigheter i form av metoder. Detta skulle kunna ses som praktisk kunskap i ett samtal, samtidigt som socionomen inte tillämpar något praktiskt. Däremot om vi ser detta utifrån fronesis, som innefattar handlingsklokhets, då socionomen använder sig av metoder som lämpar sig bäst i den konkreta situationen. Man kan alltså konstatera att socionomen kritiskt reflekterar över vilken typ av kunskap som skall tillämpas i olika situationer och kontexter. Människan ses inom kognitiva och behavioristiska föreställningar som en varelse, som genom sina tankar kan förändra sitt beteende. Andra människor måste utforska individens tankar, för att kunna förstå dennes handlingar. Inom humanismen uppfattas individen som kapabel att själv fatta sina beslut. Styrkan i MI anser vi vara att socionomen skall få individen att själv komma till insikt om sin situation och besluta sig för att förändras. Fördelarna med Jürgen Habermas teori om det kommunikativa

handlandet, var att denna teori tog upp olika handlingsbegrepp, vilka vi ansåg skulle kunna hjälpa oss att tolka socionomernas handlande av MI i samtal med klient. Vidare kunde vi även genom teorin uttrycka ge åt socionomers upplevelse av MI. Vi valde att främst använda symbolisk interaktionism eftersom den tog upp människans inneboende förändringsmoment och fokuserade på det som människor tar i beaktande och väljer att ta hänsyn till. Symbolisk interaktionism lägger tonvikt på individen och dennes upplevelser av situationer och kontexter. Detta för att kunna sätta socionomers upplevelse tillämpning i samtal gällande förändring eller motivation i relation till deras handlande. Dessa teorier skulle tillsammans medverka till förklaringar av vårt resultat. Det skulle öppna upp för nya tolkningar av resultatet.

### 3 METOD

---

*I följande kapitel redovisas datainsamling, etiska dilemman, litteratursökning, angreppssätt, undersökningsmetod, intervjuteknik, urval, databearbetning, samt sammanfattande bedömning av metoden.*

---

#### 3.1 Datainsamling

Enligt Bell (1993) är en primärkälla när informationen skapas eller som man finner under studiens förlopp, medan en sekundärkälla kan vara i form av en bedömning av primärkällan. En sekundärkälla kan vara andra undersökningar samt annan litteratur. I vår studie var vår primärkälla våra respondenter, som vi har kommit i kontakt med under arbetet med undersökningen. En lämplig metod för att försöka förstå världen utifrån respondenternas perspektiv, för att sedan kunna tolka innehåll av fenomenen är enligt Kvale & Brinkmann (2009) en kvalitativ intervju. Vidare kan resultatet påverkas beroende på om frågorna är riktade eller öppna. Det finns mängder av olika sätt att genomföra datainsamling på; den gemensamma nämnaren för samtliga dessa är att de beror på studiens syfte, vilket innebär att det inte finns någon given datainsamlingsmetod. Avseende användning av kvalitativa intervjuer får Larsson et al. (2005) stöd av Kvale & Brinkmann (2009) som menar att man med fördel kan använda öppna intervjuer genom olika tematiseringar. Det innebär att man väljer olika teman som relaterar till problemformuleringen, vilket vi har använt oss av. Våra teman i intervjuguiden tar upp samt knyter an till vår frågeställning.



För att datainsamlingen skall bli mer korrekt är det viktigt att man vid kvalitativa intervjuer använder sig av bandspelare. En annan orsak till användandet av bandspelare är att forskaren kan citera respondenterna ordagrant och utförligt men även att forskaren har en gedigen databas att utgå ifrån vid analysen. (Larsson et al. 2005) Med förbehåll att respondenterna tillåter användning av bandspelare. Samtliga respondenter gav sitt samtycke till att vi använde bandspelare. Vi hade dock tekniska problem med bandspelaren. Vid de intervjutillfällena skickade vi ut intervjumaterialet till berörda respondenter, för att de skulle kunna komplettera med ytterligare information.

Vi kom genom telefonsamtal i kontakt med två kuratorsmottagningar i Västra Götalandsregionen, med syfte att komma i kontakt med kuratorer som använder sig av MI. De hänvisade i sin tur till en beroendeklinik som i sin tur hänvisade till en myndighetssamordnare och via denne kom vi i kontakt med ett antal socialkontor i Göteborgs kommun. Genom e-post kontaktade vi Sociala Resursförvaltningen som i sin tur vidarebefordrade vår förfrågan till yrkesverksamma socionomer. Vi valde att söka vidare genom telefonsamtal där vi kontaktade samtliga stadsdelar inom Göteborgs kommun. Vi talade med stadsdelschefer, enhetschefer, sjuksköterskor samt socionomer och fick slutligen tag i våra respondenter. Vi hade svårigheter med att få tag i respondenter, då vi ständigt blev hänvisade till nya personer inom Göteborg stad. Anledningar till dessa svårigheter, kan ha varit att få socionomer ville identifiera sig i att de använde MI som metod. Många ansåg att de tillämpade MI i för liten utsträckning och att de var osäkra på metoden, för att vilja bli intervjuade kring det. Andra hade ingen formell utbildning i MI och hade således ingen större kunskap om metoden. Ytterligare anledningar som hade betydelse, var att vissa stadsdelar höll under studien sammanfogades till en stadsdel. I några stadsdelar bytte man datasystem i verksamheten och hade därför inte möjligheten att delta på grund av tidsbrist. Även personalutbildningar var en bidragande faktor som medförde att de berörda arbetsplatserna inte kunde delta i studien. Vidare kan socionomernas arbetsbelastning haft stor betydelse, då de inte hade någon tid att avsätta för en intervju. Andra orsaker kunde vara hur vi, författarna framställde studien och dess syfte samt vilket intryck vi gav via telefon. Samtliga av dessa faktorer kan ha bidragit till svårigheterna att få fram respondenter.

### **3.2 Etiska dilemman**

Brinkmann & Kvale (2009) menar att etiska problem är ständigt förekommande vid intervjuforskning. De menar vidare att man på ett tidigt stadium måste beakta eventuella etiska

dilemman. Enligt Larsson et al. (2005) finns det fyra grundläggande krav för att forskningen skall anses vara etisk; frivillighet, aktivt samtycke, konfidentiellitet och anonymitet. Vi har tagit hänsyn till dessa etiska överväganden under studiens gång, varvid intervjuer bara har hållits efter att respondenterna har blivit införstådda dels med studiens syfte och dels att den är helt och hållet frivillig. Andra aspekter som klargjordes i samband med detta var att alla intervjuer kommer att anonymiseras för att skydda deras integritet. Vidare informerades respondenterna om att de, vid obehag eller tveksamhet kunde avbryta intervjun. Givet dessa aktiva etiska ställningstaganden anser vi att studien har handlat i linje med föreliggande praxis avseende intervjuteknik. Vidare är det väsentligt att vi funderat över det som Kvale (1997) skriver om det vill säga hur forskarens roll inverkar på den faktiska undersökningen. Han anser att vi som undersökare måste visa respekt för respondentens integritet och reflektera över hur vi som undersökare ställer frågorna, för att inte pressa respondenten att berätta mer än vad personen själv vill berätta. Respondenten skall kunna gå ifrån mötet, utan att känna sig utlämnad som person. Kvale (1997) hävdar att vi måste beakta att forskningens oberoende kan äventyras, då vi som intervjuare kan känna sympati med personer vi intervjuar. Därmed får man svårigheter att se problemet med ett utifrånperspektiv. Vi har strävat efter god etik, eftersom vi då underlättar för andra forskare i framtiden söka svar på sina frågor. Vi har tagit hänsyn till Vetenskapsrådets (2002) fyra forskningsetiska krav: Informationskravet, samtyckeskravet, konfidentialitetskravet och nyttjandekravet.

### **3.3 Litteratursökning**

Vid sökning av litteratur använde vi oss databaserna: psycArticles, ASSIA (Applied Social Sciences Index and Abstracts), IBSS (International Bibliography of the Social Sciences), PsycINFO, Social Services Abstracts, Sociological. Vi sökte igenom ”peer-reviewed journals”. Vi valde bort dessa eftersom yrkesgrupperna som tillämpade MI inte var socionomer. Vi sökte även vetenskapliga studier på Folkhälsoinstitutets hemsida: <http://www.fhi.se/> Vidare sökte vi på Swepub, Medpub, GUNDA och LIBRIS.

### **3.4 Angreppssätt – en abduktiv ansats**

Det finns två huvudsakliga angreppssätt; induktion och deduktion. (Kvale & Brinkmann, 2009) Den senare utgår från teori och syftar till att bevisa eller utveckla teori genom empiriska

undersökningar (Kvale & Brinkmann, 2009). Det tidigare angreppssättet studerar verkligheten i syfte att skapa en teori (Thomassen, 2006). I det senare fallet är teori en produkt av forskning. Induktion och deduktion är två motpoler som har sin grund i de filosofiska inriktningarna empirism och rationalism, där grundproblematiken är huruvida man utgår från sitt förnuft eller från vad man kan uppfatta med sina sinnen (Thomassen, 2006). Generellt kan man konstatera att det har riktats en hel del kritik mot denna polära bild av metodik. Kritiken angriper främst vår förmåga att undersöka verkligheten utan några teoretiska referenspunkter, då teorier är ett filter ur vilken vi ser världen (Larsson et al. 2005). Larsson et al. (2005) lyfter en annan aspekt avseende fördelningen mellan ett induktivt och deduktivt angreppssätt; faktainsamling för sakens skull är inte vetenskap. Faktainsamling utan någon teoretisk förankring kan inte anses vara vetenskap och eftersom socialt arbete är en vetenskap måste man respektera vetenskapens krav. Givet att teori och empiri inte kan existera oberoende av varandra kommer studien att utgå från den ”gyllene medelvägen”, ett abduktivt angreppssätt, vilket kombinerar det deduktiva och induktiva angreppssättet. (Larsson et al. 2005) Detta angreppssätt kommer att möjliggöra ett mer flexibelt perspektiv i förhållande till resultat från den empiriska undersökningen, vilket innebär att man kan växla mellan olika tolkningsansatser beroende på resultatet av den empiriska undersökningen (Larsson et al. 2005).

### **3.5 Undersökningsmetod – en kvalitativ ansats**

Givet avhandlingens problemformulering och det abduktiva angreppssättet får det konsekvenser för undersökningsmetoden. Man brukar skilja på två metodologiska tillvägagångssätt; kvalitativt respektive kvantitativt (Larsson et al. 2005). I studien har vi använt oss av det kvalitativa tillvägagångssättet eftersom det torde vara praktiskt omöjligt att kodifiera socionomernas upplevelser av MI. Det beror trots allt på många faktorer som är omöjliga att fånga upp genom en kvantitativ enkätundersökning, eller genom någon annan typ av kvantitativ undersökningsmodell (Kvale & Brinkmann, 2009). Enligt Larsson et al. (2005) försöker man reducera insamlad data till beskrivbara statistiska enheter, vilket möjliggör statistik dataanalys där man med fördel kan analysera olika samband. När det gäller det kvalitativa forskningsmetoder fokuserar man istället på intervjupersonens subjektiva upplevelse, vilket är en grundförutsättning om man vill studera hur socionomer upplever samt tillämpar MI. Förenklat kan man säga att den främsta skillnaden mellan de båda tillvägagångssätten snarare berör behandling av data än ren forskningsmetod. En lämplig metod för att försöka förstå världen utifrån respondentens perspektiv, för att sedan kunna tolka innehåll av fenomenen är enligt Kvale & Brinkmann (2009)

en kvalitativ intervju. Vi ville med denna undersökning få fram hur respondenterna upplevde och använde MI, för att få en heltäckande bild av detta fenomen, valde vi en kvalitativ ansats. Kvale (1997) beskriver att målsättningen i en kvalitativ undersökning är att man så långt som möjligt skall sträva efter att få respondenternas helhetsbild, med syfte att förstå deras situation. Enligt Kvale (1997) har intervjusamtalen många fördelar. Då den belyser en mångfacetterad bild av den mänskliga världen, eftersom den illustrerar flera personers tankesätt. Vi ville få fram respondenternas åsikter och tankar om MI som metod.

### **3.6 Intervjuteknik**

Vi har använt oss av en halvstrukturerad intervjumetod, där vi som intervjuare har en intervjuguide som vi utgick efter och kunde följa upp med följdfrågor, beroende av vilken information som framkom under intervjun. Detta valde vi eftersom vi var ovana intervjuare och inte ville gå miste om information inom ett specifikt tema. Vi har använt oss av en intervjuguide. Kvale (1997) menar att om man använder sig av en halvstrukturerad intervjuguide, innehåller guiden en överblick över de teman som skall finnas med och utgöra en bas för frågorna. Denna intervjumetod gjorde det lättare för oss att följa upp det intervjupersonen berättade med följdfrågor, då vi inte hade möjlighet att göra det via enkäter. Kvale (1997) skriver att i intervjusituationen krävs att intervjuaren kan lyssna in vad personen säger och ställa relevanta följdfrågor. Det är även intervjuarens ansvar att se till så att intervjupersonen känner sig bekväm och kan beskriva sin situation. En intervjuguide bör enligt Larsson et al. (2005) innehålla betydelsefulla samtalsämnen, teman och frågeområden, som behöver preciseras mer utförligt. Dessa måste även stämma överens med problemställningen, vilket undersökaren måste beakta löpande. Denna intervjuguide som syftade till att beakta olika tematiska frågor och kunde vid behov utvecklas i syfte att förstå socionomernas upplevelse och tillämpning av MI bättre. Vad gäller intervjufrågorna påpekar Kvale (1997) att man bör försöka formulera frågorna så att det blir koncisa och enkla. Vi har insett denna metods begränsningar eftersom vi sammanlagt har gjort sju intervjuer, blir underlaget begränsat och resultatet är således inte generaliserbart. Däremot har vi fått en fördjupad insikt om socionomers upplevelse. Lilja et al. (2005) menar att intervjupersonen skall ges möjlighet att uttrycka sig ganska fritt, för att belysa hur de ser på den aktuella situationen. Det finns en risk att undersökaren påverkar respondenten genom att ställa för ingående frågor gällande intervjupersonens utsaga av situationen. Det väsentliga är att intervjupersonens uppfattning kommer fram, i annat fall kan intervjuarens förkunskaper prägla respondentens svar.

Vid våra intervjutillfällen var vi två som intervjuade. Vi hjälptes åt att ställa frågor och vi styrde intervjuerna tillsammans. Detta bidrog till att vi båda ställde våra intervjufrågor samt följdfrågor under samtalets gång. Detta kan ha upplevts som osäkert för våra respondenter, då det vid vissa tillfällen kunde vara oklart vem av oss som skulle ställa nästföljande fråga. I och med att ingen av oss styrde samtalet mer än den andra, var det otydligt för intervjupersonen vem som skulle fråga nästa gång. Detta kan ha medverkat till att respondenterna upplevde att intervjun blev som en utfrågning, där personen matades med frågor. Vi försökte undvika detta genom att hålla i olika delar av intervjun, samtidigt som båda kunde komma med följdfrågor. Detta intervjusätt kan ha bidragit till att respondenterna inte kände sig bekväma och inte gick in djupare i ett samtalsämne, än vad respondenterna annars skulle ha gjort.

Vidare hölls intervjuerna i de flesta fall på respondenternas arbetsplats, i rum som respondenterna själva hade valt. Vid ett av tillfällena hölls en intervju i ett av universitetets grupprum samt vid ett annat tillfälle hölls den andra intervjun i ett rum på en närliggande arbetsplats för en av respondenterna. Vi upplevde att intervjusituationen blev mer avspänd, då respondenterna var på sina arbetsplatser och själva valt var vi skulle sitta och genomföra intervjun.

### **3.7 Urval**

Angående antalet som bör delta i studien menar Kvale & Brinkmann (2009) att forskaren oftast gör misstaget att intervjuar för många, eller för få. Om man inte intervjuar tillräckligt många kan man inte dra några generella slutsatser avseende intervjuernas resultat. Om man däremot intervjuar för många kan man inte analysera dem på djupet. De nämner att kvalitativa undersökningar vanligtvis har ett urval om 5 – 25. Urvalet skedde genom att vi kontaktade respondenterna via telefonkontakt eller via mejl till större organisationer, som vidarebefordrade vårt mejl till de berörda arbetsplatserna. Detta medförde att urvalet skedde slumpvis, då vi inte fokuserade på en speciell yrkesgrupp inom socialt arbete, utan endast på socionomer som tillämpade MI. Detta medverkade till att våra respondenter ansåg att de använde sig av MI eller delar av metoden och hade möjlighet att delta i studien. Vi har haft sju intervjuer, varav sex intervjuer var enskilda samt en intervju som var med två respondenter samtidigt. Vi valde att genomföra sex enskilda intervjuer, då vi ville få fram hur den enskilda personen använde sig av och upplevde MI. Vi ville att individen själv skulle beskriva sitt eller sina tillvägagångssätt utan att påverkas av andra människor. Detta valde vi för att individen mer ingående skulle kunna beskriva

sin tolkning av MI. Anledningen till att vi valde att intervjua två personer vid ett tillfälle, var att dessa personer arbetade tillsammans och hade hjälp av varandra i sitt arbete. Vid detta intervjutillfälle upplevde vi att respondenterna var mer avslappnade och då en av dem talade, kunde den andre reflektera. Vi upplevde att det blev en bra diskussion, då de diskuterade med varandra samt kompletterade varandras utsagor. Samtidigt som vi upplevde att respondenterna påverkade varandra i sina svar. Båda respondenterna hade mycket att berätta, vilket kan ha medfört att medan den ena personen talade, kunde den andra personen glömma av vad den skulle säga och fortsatte istället på liknande spår som föregående talare.

### **3.8 Databearbetning**

För att formalisera processen kring skapandet av den kvalitativa intervjumetoden har vi använt oss av Kvale & Brinkmanns (2009) modell om hur man bör arbeta för att uppnå ett vetenskapligt korrekt resultat. Angående alla typer av studier måste man som forskare förhålla sig till två essentiella begrepp som utgör grunden för en vetenskaplig studie; validitet och reliabilitet. Det tidigare innebär huruvida man har dragit korrekta slutsatser från den underliggande informationen och huruvida den dragna slutsatsen kan anses vara hållbar utifrån givna premisser (Kvale & Brinkmann, 2009). Det senare begreppet är minst lika viktigt att förhålla sig till under en studie och det tar fasta på huruvida en annan forskare kan komma att nå samma resultat om studien återskapas (Kvale & Brinkmann, 2009).

Enligt Larsson et al. (2005) kan intervjuguiden beskrivas som en checklista där man bockar av olika allmänna frågor baserade på olika teman. Den innehåller frågor och samtalsämnen som är kopplade till forskningsfrågorna. Den allmänna intervjuguiden består av ett antal frågeområden, samtalsämnen eller teman. Till det sistnämnda använder forskaren sig av ett antal öppna underfrågor. (Larsson et al. 2005) Frågorna behöver inte formuleras precis som det står skrivet i intervjuguiden eller komma i en bestämd ordning, vilket medför en högre flexibilitet. Det möjliggör en djupare analys eftersom man kan följa upp olika svar med följdfrågor. (Larsson et al. 2005) Vi valde att inte transkribera vårt intervjumaterial. Orsaken till detta är att vi har för avsikt att ta reda på hur ämnet berörs snarare än framförs. Respondenternas utsagor är av intresse då syftet är att beskriva och analysera respondenternas uppfattningar om MI. Hur ord i utsagor betonas eller respondenternas tonläge fyller inte någon funktion i vår uppsats.

### **3.9 Analysmetod**

Kvale (1997) beskriver att inför analysen strukturerar intervjuaren upp det insamlade intervjumaterialet. Vi analyserade materialet genom att vi skrev ner våra intervjuer i stora drag, för att få fram vilka ämnen de berörde, då vi var intresserade av vad de valde att tala om och inte hur de talade eller betonade vissa ord. Kvale (1997) skriver att det är väsentligt att kartlägga intervjumaterialet, för att kunna få en överblick över materialet och använda sig av de svar som tangerar frågorna. Efter att vi transkriberat vårt material, markerade vi det som genomgående kom fram i intervjuerna och delade upp dessa i olika teman. Dessa teman byggde på vårt syfte och våra frågeställningar. Under analysarbetets gång blev vårt material till resultatet ojämnt fördelat, det vill säga att vissa frågor fick mer omfattande svar än andra. Detta bidrog till att vi under ett tema, delade in detta i ett flertal underrubriker utifrån temat, för att kunna se och lättare få överblick över det framkomna materialet.

### **3.10 Sammanfattande bedömning av metoden**

Genom valet av en kvalitativ metod med ett abduktivt angreppssätt kan resultatet uppfattas som godtyckligt eftersom det till stora delar är beroende av hur vi som intervjuare uppfattar och tolkar svaren från våra respondenter. Om man dessutom beaktar det faktum att respondenternas identitet och specifika arbetsroll har anonymiserats blir det än svårare att återskapa undersökningen, man skulle rentav kunna komma fram till ett annat svar om man vid valet av respondenter väljer socionomer med andra arbeten, som har andra anknytningar till MI. Dessa anknytningar kan vara professionella, men även privata. Det finns en överhängande risk att frågor missförstås eller att respondenterna tolkar frågorna olika, vilket är ett vanligt förekommande fenomen när man talar om hur vi som enskilda individer upplever saker och ting. Det finns alltid ett moment av subjektivitet som vi inte kan påverka. Trots de subjektiva aspekterna anser vi att vi har uppnått en hög validitet. Vi grundar detta påstående på det faktum att vi har konkretiserat våra frågor. De är korta, koncisa och tydliga, vilket hänger samman med uppsatsen frågeställningar. Svenning (2003) nämner intern validitet samt extern validitet. Vi anser att den interna validiteten ligger på en relativt god nivå. Detta eftersom frågeställningen om socionomers upplevelse av MI skulle kunna besvaras fristående från teorier. Den externa validiteten, anser vi, ligger på en tillfredställande nivå. Detta grundas på att våra valda teorier kunde styrkas med ytterligare teorier om exempelvis "självet" från socialpsykologi för en mer djupgående analys.

## 4 RESULTAT OCH ANALYS

---

*I följande kapitel beskrivs vår empiri integrerat med analysen. Vi har delat in vår empiri i fem teman. Dessa teman är det centrala i MI utifrån vår empiri.*

---

### 4.1 Resultatframställning

När det gäller formatet för rapportering finns det inget standardiserat sätt att redovisa detta på, utan det måste anpassas utifrån det givna problemet och den efterföljande empiriska undersökningen (Kvale & Brinkmann, 2009). Givet detta finns det dock några aspekter som kommer att tas upp i resultatframställningen. Vi kommer att ta ställning till hur resultatet förhåller sig till problemformulering, syfte och eventuella teorier som kan förklara det empiriska resultatet.

### 4.2 Resultat

Respondenterna i våra intervjuer var i olika åldrar och de har arbetat olika länge på sina respektive arbetsplatser. Respondenterna har arbetat som socionomer alltifrån tre till femton år. De arbetar inom följande yrkesområden: individ- och familjeomsorg, fältarbete samt kuratorer inom skola. Respondenterna hade vid intervjutillfällena praktiserat MI mellan fem månader och tio år. Nedan framställer vi vårt resultat och vår analys uppdelat i teman. Under dessa intervjutillfällen benämndes MI av samtliga respondenter som ett sätt att samtala, ett förhållningssätt och ett redskap. Med utgångspunkt i dessa tre benämningar valde vi teman som var återkommande i vår empiri, vilka är: Ett sätt att samtala snarare än metod, Ett pragmatiskt förhållningssätt, Vad är det rådgivarna använder sig av?, Enkel, applicerbar, konkret – motiv samt Förändring ett återkommande tema.

#### 4.2.1 *Ett sätt att samtala snarare än metod*

Samtliga respondenter beskrev inte MI som en samtalsmetod utan MI var ett sätt att samtala. Här nedan följer hur respondenterna upplevde MI. En av respondenterna uttryckte att kommunikationen i samtal byggde på MI. Samtalet var så mycket större än en metod det vill säga



att rådgivaren försökte lyssna in och förstå klientens livssituation utan att lägga in sina egna värderingar. Rådgivaren får försöka känna av situationen, och fråga sig; vad vill den här klienten?

Om vi tolkar detta utifrån Trollestad (2000) som beskriver Habermas teori om kommunikativt handlande, har klienten en fri dialog med rådgivaren, där klienten kan uttrycka sig fritt. Däremot kan inte rådgivaren uttrycka sig fritt, då hon använder en metod, som begränsar rådgivarens kommunikation. Rådgivaren måste hela tiden välja vad hon skall yttra och vad hon skall reflektera kring tillsammans med klienten. Rådgivaren har därmed inte möjlighet att föra en fri dialog med klienten, då hon måste ha ett visst förhållningssätt i bakhuvudet i form av MI. Rådgivaren arbetar med att få fram en motivation hos klienten, genom att använda sig av kritisk prövning av klientens yttrande. På detta sätt får klienten själv stå för den kritiska prövningen av det förmedlade. Parallellt fortsätter rådgivaren med sina kritiska prövningar, dock utan att kommunicera detta till klienten. Rådgivarens beteende beror på att relationen måste vara i samklang, annars kan det skada relationen, vilket leder till att klienten känner sig ifrågasatt och inte uppmärksammas. Det är viktigt för att en samstämmighet dem emellan skall ske och att de ska kunna kommunicera på samma plan. Detta behöver dock inte betyda att rådgivare och klient delar samma syn och uppfattning, utan att rådgivaren förstår hur klienten menar. Rådgivaren värderar det klienten säger i form av vad som är positivt respektive negativt för klienten, vilket kommer att spegla hur rådgivaren kommer att gå tillväga i det fortsatta samtalet.

Respondenterna ser MI som ett redskap, som kan tillämpas i samtal. Respondenterna beskrev det utifrån en metaforisk aspekt där MI jämfördes som en penna, det vill säga som ett redskap. Rådgivaren benämns som vägvisare, vägledare, stödjare, lyssnare, hjälpare och inte som bedömare. Rådgivaren skall fungera som ett stöd för klienten genom att vägleda och samarbeta med klienten, för att de tillsammans skall komma fram till hur de ska gå tillväga. Rådgivaren löser inte klientens problem utan hjälper klienten att själv finna vägar till att lösa det som klienten upplever som hans svårigheter. I följande citat beskriver en av respondenterna vad hon anser vara sin funktion i samtal med en klient.

(...)Vi hjälper personen att komma ut från sin ilska och besvikelser. För att hitta rätt väg. Jag är kompassen för att hitta rätt väg.(...)

Rådgivaren hjälper till att klargöra för klienten vad som är väsentligt för klienten. På detta sätt belyser rådgivaren hur klienten lever för tillfället och hur han skulle vilja leva. Rådgivaren förmedlar att det ska vara något positivt med att ändra sitt sätt att leva. Vi tolkar det som att

rådgivaren står för ”jag”, ”kompassen” står för handlingen och utifrån detta kan det tolkas som att rådgivaren blir en vägledare som arbetar mot målet tillsammans med klienten. Utifrån Harste & Mortensen (2003) kopplar vi Blumers teori till att rådgivaren utgår från sig själv, sina kunskaper och sina erfarenheter vilket tolkas som rådgivarens handlingar i sitt arbete med klienten. Rådgivaren blir en medaktör eftersom rådgivaren arbetar tillsammans och vägleder klienten mot målet.

#### ***4.2.2 Ett pragmatiskt förhållningssätt***

Vid användandet av MI beskriver respondenterna att de inte använder MI i sin helhet utan tillämpar endast delar av MI. Samtliga använder ett eklektiskt synsätt. Respondenterna beskriver att man som rådgivare kan använda sig av vissa delar av MI i alla samtal.

”Det är det jag känner med MI att man kan välja valda delar. Om man jämför med andra metoder, så kan man verkligen plocka ut delar ur MI och arbeta med.”

”Det är några grejer i MI som jag tycker man kan använda lite mer dagligdags så.”

”MI är en liten del i alla olika samtal (...) Man plockar russinen ur kakan och tar det som man faktiskt själv vill använda och som man själv tycker är bra.”

Utifrån dessa tre ovannämnda citat, med utgångspunkt i Harste & Mortensen (2003) om Blumers teori om symbolisk interaktionism, kopplar vi dessa tre citat till att självets medvetande i huvudsak utgörs av indikering. Det vill säga de delar i MI som rådgivaren anser vara av betydelse, är de delar som hon väljer att uppmärksamma. Dessa delar kommer rådgivaren att tydliggöra för sig själv och det är dessa som kommer till användning i samtalet. Detta kopplar vi till Manson (2003) som beskriver Habermas teori om normativt reglerad handling där individen anses handla utifrån bland annat samhällets normer. När rådgivaren väljer specifika delar i MI är detta ett subjektivt val som grundar sig på vad som är accepterat i samhället. Detta eftersom det rådgivaren väljer att använda sig av inte kan stå i kontrast till övriga samhället, på grund av att andra människor påverkar rådgivarens handlande. Respondenterna menade att de använde ett eklektiskt synsätt, vilket kan tolkas som att de tillvägagångssätt de använder i samtalet är något som de själva uppmärksammar och använder sig av. Detta är deras handlingsredskap. Harste & Mortensen (2003) beskriver att med symbolisk interaktionism kan detta förstås som att de reflekterar kring sitt förhållningssätt. MI är en hjälp för dem gällande hur de skall förhålla sig till

och bemöta klienten. När rådgivaren använder ett eklektiskt förhållningssätt har hon i en viss mening själv valt hur hon skall gå tillväga i sitt arbete och måste då själva komma underfund med hur hon skall tillämpa de olika metoderna. Detta innebär att vi kan göra följande tolkning; Utifrån Harste & Mortensen (2003) gällande Blumers teori om symbolisk interaktionism är en tolkning att symbolisk interaktionism innebär att olika objekt kan ges olika innebörd för olika människor. Vi reflekterar kring att rådgivaren konstruerar sin egen MI, då rådgivaren väljer de delar som hon vill tillämpa i samtal.

#### ***4.2.3 Vad är det rådgivarna använder sig av?***

Samtliga respondenter använde sig av olika delar av MI. Här nedan berörs dessa delar; Reflektion, Sammanfattningar, Samtalets fokus, Skalfrågor och värderingskort, Här- och nu situation, Icke-konfrontativ, Hantera motstånd samt Återfall.

##### Reflektion

Enligt samtliga respondenter är vissa delar i MI mer centrala än andra delar. En av dessa delar som rådgivaren använder sig av är reflektion, om en klient berättar om en händelse, reflekterar rådgivaren tillbaka på den. Rådgivaren börjar då med att reflektera kring det negativa, för att sedan i direkt anslutning ta upp det positiva i utsagan. På detta sätt undviker rådgivaren att få klienten att fokusera på det problematiska. Samtalet går bland annat ut på att klienten skall reflektera kring sin situation, vilket är en central del i MI.

”Man vill få fram det som man vill att klienten ska säga, alltså jag vill att du säga att det är farligt att röka. Det jag också får fram, måste jag vara beredd att ta hand om och liksom leda vidare. Det tror jag är mycket övning. Att man liksom inte tappar bort det då, så det bara blir hängande där.”

I det ovannämnda citatet beskrivs en central del i MI, vilken är att klienten skall uttrycka samt sätta ord på det som rådgivaren vill få fram i samtalet. Ett exempel som nämndes var kopplat till rökning, där rådgivaren ville höra klienten säga att det är farligt att röka. Om klienten hör sig själv sätta ord på sina tankar bidrar detta enligt respondenterna till att öka motivationen för förändring. Barth & Näsholm (2006) påpekar att i den motivationsbyggande fasen fokuserar rådgivaren och klienten på framtiden och riktar in sig på att genomföra en förändring. Vi tolkar

detta som att rådgivaren försöker ta tillvara på klientens yttranden och därigenom påbörja en förändring i form av att fånga upp trådar, som kan medverka till att klienten ändrar tankesätt. Trollestad (2000) menar att den störningsfria kommunikationen i kommunikativt handlande, där kvalitén ligger i det goda och motiverade argumentet är grundläggande. Detta kan vi se som att när rådgivaren genom MI, får klienten att reflektera genom att betona vissa ord i klientens meningar, vilket medverkar till att klienten formulerar sina egna argument för sitt ställningstagande. Månson (2003) tar upp att i Habermas teori om kommunikativt handlande att en teleologisk handling är en handling som syftar till att verka för att individen skall få möjlighet att uppnå sina egna mål. I detta sammanhang syftar vi på rådgivarens mål, det vill säga att höra klienten sätta ord på rökningens risker. Detta försöker rådgivaren få fram vid det tillfälle, som rådgivaren upplever att klienten är redo att reflektera över en sådan förändring. Enligt respondenterna är det viktigt att rådgivaren fångar upp och leder vidare viljeyttringen i anslutning till när klienten har uttryckt den. Om vi tolkar detta utifrån Harste & Mortensen (2003) som enligt Blumer om teorin om symbolisk interaktionism, hävdar att människan har möjlighet att göra fria val och handlar därefter, men måste själv komma underfund hur hon skall gå tillväga. Vi tolkar det som att när rådgivaren får klienten att själv sätta ord på sina egna tankar, kan detta leda vidare till att klienten ser annorlunda på sin situation. Harste & Mortensen (2003) skriver att Blumer anser att det mänskliga samhället är uppbyggt av individer med ”jag”, vilket innebär att de kan härleda situationer till sig själva, när de förhåller sig till och skapar företeelser i världen omkring individen. Vi tänker att samtalsprocessen är skapande i sig, klienten får reflektera över hur han hanterar fenomen i sin omvärld samt får redogöra för sin egen tolkning och bearbetning.

### Sammanfattningar

Respondenterna använder sig även av sammanfattningar i samtal med en klient. Rådgivaren gör en sammanfattning av det som klienten har berättat. Detta hjälper rådgivaren att se om hon har uppfattat klienten rätt. Klienten hör att rådgivaren lyssnar och är intresserad av det klienten säger.

”Jag hör att du tycker att(...) Det kan man ju lägga in precis när och var och hur som helst och i vilket samtal som helst, för det är bara ett tecken på att man uppfattat vad du säger. Jag hör dig liksom(...)”

Detta illustrerar att rådgivaren försöker skapa en relation genom att visa respekt och förståelse för det klienten säger. Rådgivaren arbetar utifrån det som Barth & Näsholm (2006) beskriver som

en kontakt-relationsskapande fas, där grunden läggs för ett tryggt samtalsklimat. Vi tolkar det som att rådgivaren lyssnar på klienten och motiverar honom att våga öppna sig. Månson (2003) beskriver att i Habermas dramaturgiska handlingsbegrepp poängteras vikten av samspelet och detta kan vi se överensstämmer med MI, där respondenterna är ödmjuka och förstående mot klienten vilket är viktigt för att lyckas lägga grunden till ett positivt samarbete.

### Samtalets fokus

Respondenterna beskriver att de fokuserar på positiva eller negativa aspekter i ett samtal beroende på klientens nuvarande situation. I citatet nedan beskrivs betydelsen av vad fokus läggs på i samtal med klienten enligt respondenten:

”Om någon av er berättar om ja anhöriga så som ni är oroliga för. Så kan man reflektera, jag hör att du är orolig för ditt barn, men du ser också att barnet ja klarar av det, saker då(...) men alltså att då kan man ju i MI då, man liksom först konstaterar där jag hör att du är orolig men du ser också att ditt barn har bra tankar. Och då menar man ju i MI att man först konstaterar det oroliga, sen går på det som funkar. Det blir det som man fortsätter liksom att tänka på, prata kring. Om jag börjar att säga jag hör att ditt barn faktiskt klarar av det här att gå till skolan, men du är väldigt orolig för de här kamraterna. Ja, jag är väldigt orolig för dem. Då fortsätter man ju i det spåret.”

Vi tolkar detta citat som att respondenten beskriver vilken funktion det har i samtalet att det negativa återges först av rådgivaren för att sedan lägga vikt på det positiva. Detta innebär att klienten fortsätter att samtala om det positiva med rådgivaren. Med andra ord har rådgivaren styrt in klienten för att fokusera på det positiva. Detta kan bidra till att klienten får möjlighet att se annorlunda på sin situation. Utifrån detta menar Barth & Näsholm (2006) att samtalet har ett strategiskt upplägg, eftersom vi anser att det är ett strategiskt val hur rådgivaren väljer att omformulera klientens meningar. Respondenterna menar att man i rollen som rådgivare, kan framföra fördelarna med förändring. Parallellt med detta upplyser rådgivaren om de negativa konsekvenserna av den nuvarande situationen och försöker lägga starkare betoning på det negativa. Rådgivaren kan till och med överdriva och ta bort några av de positiva delarna, då rådgivaren försöker få klienten att exempelvis sluta skolka.

Några av respondenterna använder sig även av ”vägvalet”, där rådgivaren identifierar klientens uppfattning av för- och nackdelar med ett givet beteende. En av respondenterna berättar om ett exempel från en skola där klienter som skolkar får redogöra för det positiva, vad klienterna får ut

av att skolka samt det negativa med att skolka. Det väsentliga är att det är klienten som sätter ord på sina egna tankar. Rådgivaren har en karta som ett hjälpmedel för att kunna redogöra för vad som är positivt och negativt med det aktuella beteendet. Avslutningsvis betonar rådgivaren det negativa med att skolka från lektioner. Avsikten är att klienten skall reflektera över de negativa aspekterna med att skolka. Rådgivaren kan till stor del använda sig av kritisk granskning, utan att den är uttalad som kritisk. Rådgivaren väljer att upprepa ett ord i en mening som klienten yttrat, detta framställer rådgivaren som ett påstående, fast tanken är att klienten själv kritiskt skall reflektera kring varför han valt det ordet och vad det finns för positivt och negativt med det. Rådgivaren uttrycker inte sina egna åsikter, för det kommer inte att hjälpa klienten till den önskvärda förändringen. Respondenterna menar att i ett samtal med en klient, är det klienten som är berättaren. Klienten skall berätta för rådgivaren om hur han upplever sin nuvarande situation.

Ovan framkommer det två skilda beskrivningar om vad som skall fokuseras på efter ett samtal med en rådgivare. I det förstnämnda handlar det om att förändra klientens tankar eftersom klienten fokuserar på sin oro, vilket kan betraktas som det negativa utifrån det här perspektivet. Detta återges av rådgivaren för att ge en kort sammanfattning och ett bekräftande till klienten att rådgivaren är införstådd med vad klienten har sagt. Sedan läggs fokus på det positiva som samtalet sedan utgår ifrån. Detta ger klienten en positiv känsla att förändring är möjlig.

I det sistnämnda handlar det om att förändra ett beteende. Rådgivaren fokuserar inledningsvis på de positiva aspekterna där klienten redogör för sitt beteende. Rådgivaren betonar sedan de negativa aspekterna för att klienten skall ha dessa tankar i åtanke och reflektera på de negativa aspekterna efter samtalet med rådgivaren för att påverka klienten indirekt till att förändra sitt beteende för att det skall ge en effekt. Månson (2003) beskriver Habermas teori om den dramaturgiska handlingen där interaktionen är av intresse. Detta kopplar vi till att rådgivaren fokuserar på interaktionen för att genom interaktionen kunna benämna de positiva och negativa aspekterna av klientens tankar eller ett visst beteende. Rådgivaren presenterar aspekterna för att klienten skall kunna definiera sin subjektiva värld annorlunda för att känslan av att förändring är möjlig eller att det en eventuell beteendeförändring skall uppstå.

## Skalfrågor och värderingskort

Rådgivaren använder sig av hjälpmedel inom MI som hjälper rådgivaren att kartlägga alternativt få en uppfattning om klientens motivation. Enligt respondenterna är ett av dessa hjälpmedel skalfrågor som är en central del i MI, där klienten får bedöma i en skala mellan ett till tio, där ett är sämst och tio är bäst, var i skalan klienten placerar sig. Där kan rådgivaren arbeta med att få fram det positiva i tillvaron genom att arbeta med varför klienten väljer den siffran som klienten gör.

”Om du skulle beskriva din relation med dina föräldrar, på en skala mellan ett till tio och ett är att det är väldigt dåligt och tio är att det är toppen bra? Då kanske jag sätter den, det är jätte dåligt, det är på två. På två, ja då kan man ju jobba lite där, vad är det som gör att du inte säger ett? Farsan och jag brukar fiska ihop och det är ganska kul. Då kan man jobba kring de positiva delarna då.”

Vi tolkar det som att skalfrågor utgör den neutralt utforskande fasen som Barth & Näsholm (2006) skriver om, där rådgivaren utforskar vad klienten behöver omdana. Vi tolkar detta som att rådgivaren genom frågor har möjlighet att utmana klientens tankebanor och väcka fram nya perspektiv, eftersom i skalfrågor preciseras vad som fungerar för klienten. Vid användandet av skalor, menar respondenterna, att finns det en negativ aspekt avseende motivationen, då rådgivaren inte kan använda dessa på djupt deprimerade, eftersom det kan få motsatt effekt och klienten kan bli avmotiverad då man väljer att spegla det negativa. Ett annat tillvägagångssätt som respondenterna tar upp gällande MI, är att rådgivaren kan använda sig av värderingskort. Värderingskortet består av en kortlek med många olika påståenden gällande vad som är viktigt i en persons liv.

Vi kopplar dessa hjälpmedel som rådgivaren använder sig av för att kartlägga alternativt få en uppfattning om klientens subjektiva värld till det som Månson (2003) skriver om Habermas teori om kommunikativt handlande. Det kommunikativa handlandet innefattar bland annat den dramaturgiska handlingen. Utifrån denna dramaturgiska handling försöker rådgivaren genom interaktionen få förståelse för var klienten befinner sig i sin motivationsprocess.

## Här – och nu situation

Det kan uppstå situationer där rådgivaren och klienten inte möts i kommunikationen eller att relationen blir ansträngd, då menar respondenterna att det är bra att ha en livlina. Livlinan hjälper rådgivaren att stanna upp i samtalet och fokusera på det klienten för tillfället vill tala om. Denna livlina benämns av ett fåtal respondenter som en enkel fråga som rådgivaren ställer till klienten;

”Vad är viktigast för dig just nu?”

”Vad är det största bekymret för dig just nu?”

Respondenterna menar att frågorna hjälper klienten att stanna upp och reflektera samtidigt som det underlättar för rådgivaren att hamna på rätt spår i samtalet, eftersom det förekommer att rådgivaren tar upp ett samtalsämne som inte intresserar klienten. I detta sammanhang är de två ovannämnda frågorna enligt ett fåtal av respondenterna oslagbara då den hjälper rådgivaren att hitta fokus och ta reda på vad som är klientens största bekymmer och rådgivaren kan då utgå från detta bekymmer i det fortsatta samtalet. Detta kan kopplas till Trollestad (2000) där skeendet kan kännetecknas som kommunikativt säkerställande från Habermas teori om kommunikativt handlande, då rådgivaren arbetar med klienten genom att fråga vad klienten vill tala om för att rådgivaren och klienten inte skall tala förbi varandra utan mötas i kommunikationen för att förhindra att missförstånd uppstår. MI innebär att möta klienten där han är och utforska vad klienten har för problem vid ett givet tillfälle. Rådgivaren går inte före eller efter klienten, utan rådgivaren möter klienten just där han befinner sig för tillfället. Vi tolkar detta som att rådgivaren försöker befinna sig på samma nivå som klienten och inte utöva makt över klienten. Om rådgivare är öppen och utforskande, så befinner sig rådgivaren och klienten på samma nivå. Respondenterna är övertygade om att förändring då uppstår lättare. Trollestad (2000) beskriver Habermas teori om kommunikativa handlandet där rådgivaren försöker åstadkomma en gemensam samstämmighet, med detta menas att samtalet måste vara öppet och att det ges möjlighet till kritiskt granskande. Rådgivaren får förhoppningsvis genom MI fram de välmotiverade argumenten hos klienten, då makt inte utövas och rådgivaren är noga med att inga missförstånd skall vara några hinder för deras kommunikation, vilket kan leda till att beteendet blir mer begripligt för klienten själv då de befinner sig på samma plan och har en fri dialog. Detta kan betraktas som att om rådgivaren är öppen och utforskande, då ett öppet samtal kan ske och att klienten med hjälp av rådgivaren kan inleda en förändringsprocess. Respondenterna menar att



i MI ställer man öppna frågor och lägger ansvaret och beslutandet på en eventuell förändring hos klienten;

”Ställa öppna frågor är en annan del i metoden, ja att man får beskriva. Mår du bra? Det är ju ingen öppen fråga så att säga.”

”Man har ju pratat med öppna frågor och såna saker men att man mer lägger tillbaka ansvaret på individen, men till exempel på en tonårstjej som inte vill gå till skolan och då kan det bli att istället då för att prata om vinsterna med skolan och så vidare, som man kanske annars gör när man försöker ha av ett vanligt motiverande samtal, så där att men ja vad tycker du? Så ändrar man fokus, men vart vill du, vad tänker du. Man ställer tillbaks frågan på ett annat sätt då som egentligen inte skiljer sig så mycket från innan, men det blir ett annat resultat. Att man hur tänker du att du vill dit, hur kan du göra då, hur kan du göra annorlunda, hur ser du på det.”

Vi uppfattar öppna frågor som en del i den neutralt utforskande fasen som Barth & Näsholm (2006) benämner, vilket innebär att rådgivaren kartlägger vad som behöver förändras. Utifrån detta tänker vi att rådgivaren genom öppna frågor utforskar klientens ställningstaganden och försöker få klienten att reflektera över varför han valt att handla på detta vis. Sedan kan rådgivaren och klienten arbeta vidare utifrån detta för att åstadkomma en förändring.

### Icke-konfrontativ

MI är en icke-konfrontativ metod, dock är rådgivarens handlingar påverkbara. MI belyser klientens självbestämmande och rådgivaren som en stöttande roll i den aktuella kontexten. Detta sammanstämmer med det som Trollestad (2000) skriver gällande Habermas teori om kommunikativt handlande, som bygger på ömsesidig respekt och förståelse. Rådgivaren med de goda avsikterna och sin expertis skall tillsammans med klienten få till stånd en förändring. Trots att rådgivarens roll är att vara stöttande, bekräftande och icke-konfrontativ förefaller det dock att de val rådgivaren tar för att handla på ett visst sätt som gynnar klienten redan är planerade. Som rådgivare är målet att få klienten att själv komma till insikt att en förändring är nödvändig. Rådgivaren kan omedvetet inta en manipulativ roll som ger sken av att det är klienten som har kontroll över sin förändring och vägen dit. Detta kopplas till ett av Habermas fyra handlingsbegrepp; Den strategiska handlingen som Trollestad (2000) nämner, är en av två handlingar som ingår i den teleologiska (ändamålsenliga) handlingen, varav den ena är den instrumentella handlingen. Enligt Månson (2003) skriver Habermas om att den instrumentella handlingen används för att nå ett av individens uppsatta mål. Detta tolkar vi som att rådgivaren

själv har en målsättning, det vill säga att en förändring skall komma till stånd hos klienten, och därför har rådgivaren lagt upp den givna strategin. Vidare skriver Månson (2003) att rådgivaren kan handla teleologiskt mot klienten genom att styra samtalet och spegla ett specifikt beteende, vilket leder till en reflektionstanke hos klienten. Inom denna handling ingår även strategiska handlingar. Habermas skriver om handlingsbegrepp som är applicerbar på rådgivaren. Här nedan följer ett citat som beskriver en strategisk handling:

”Om de säger att de vill, kan man säga att det låter som att du har fattat ett beslut(...)”

Citatet ovan kopplar vi till Habermas teori, det dolda strategiska handlandet. Trollestad (2000) skriver att Habermas menar att det dolda strategiska handlande handlar om att aktören försöker dölja de verkliga intentionerna genom att manipulera andra människor. Med detta menas att aktören försöker få andra att tro att de är aktiva och påverkande subjekt i processen, att deras tankar och åsikter tas på allvar medan det i själva verket bara är en falsk manöver för att få den egna viljan genomförd. Med detta menas rådgivarens vilja att en förändring skall uppkomma hos klienten men att det är klienten själv som måste genomföra förändringen. Respondenterna menar att om klienten istället uttrycker sig på ett sätt som är till deras nackdel, försöker rådgivaren att förminska dessa. Rådgivaren kan även välja att bekräfta dessa negativa tankar, då klienten är arg eller ledsen. Rådgivaren arbetar mycket med tydlighet i kommunikationen, så att båda parter vet vad som menas och försöker därmed att förhindra missförstånd. Detta överensstämmer med det kommunikativa handlandet som Trollestad (2000) beskriver, där styrkan i den störningsfria kommunikationen inte baseras på makt eller felaktiga tolkningar.

### Hantera motstånd

Rådgivaren kan naturligtvis möta motstånd från klienten. För att på bästa sätt hantera klientens motstånd är det viktigt att rådgivaren tar ett steg tillbaka och tillsammans med klienten försöka hitta tillbaka till en punkt där klienten inte visade motstånd och utgå därifrån, för att återta den tidigare tråden. Vi tolkar det som att om klienten och rådgivaren skulle nå till den punkt där klienten visar motstånd, kan detta vara en orsak till att klienten ännu inte är redo att gå vidare till nästa moment. Detta kopplar vi till Månson (2003) som beskriver Habermas teori om kommunikativt handlande. I kommunikativt handlande ingår bland annat den teleologiska handlingen, där rådgivaren måste försöka förhålla sig till hur klienten förväntas eller kan handla i den situationen för att hjälpa klienten att nå sitt mål. För att detta ska bli möjligt måste klientens

mål vara förankrat i rådgivaren. När rådgivaren möter motstånd från klienten i samtal ställer rådgivaren frågor som inte är konfrontativa eftersom klienten själv är insatt i sin situation. Respondenterna menar att med en konfrontativ metod blir klienten defensiv och man hamnar i en argumentation som missgynnar relationen mellan rådgivare och klient och det blir därför ett hinder för förändring. Exempelvis om klienten blir arg eller upprörd speglar rådgivaren känslorna tillbaka till klienten utan att rådgivaren själv upplever dessa känslor. Detta kan vi knyta an till studien av Schneider et al. (2000) som menar att klienterna omvärderar och reflekterar kring sina ställningstaganden även när de blir utsatta för konfrontation. Konfrontationen kan i sin tur leda till en eventuell förändring. Vi tolkar det som att olika människor har olika behov av konfrontation, vissa kommer till insikt när de konfronteras av rådgivaren medan andra behöver komma till insikt för att åstadkomma en förändring. Detta exemplifieras med följande citat:

”(...)Det är väldigt lätt att hamna i en argumentation om hur det blir och då blir det ju bang så va. I MI försöker man inte gå in i argumentation, utan mer rulla med motståndet och reflektera, du upplever det så och ena sidan tycker du att det blir ett bekymmer när du blir arg och andra sidan tycker du att det ja och liksom mer ställa frågor om hur det blir. Då blir det ofta att personen själv kan beskriva att det här blir problemet för mig. Men om jag säger att svårigheten för dig är att du blir så arg. Det är det banne mig inte, du ska inte komma här och säga! Det är en väldig skillnad faktiskt(...)”

Rådgivaren arbetar mycket med att avvärja, sammanfatta samt bekräfta. Här nedan ges en beskrivning av respondenten om hur hon hanterar motstånd:

”(...)just det här med när man reflekterar och hur man hanterar motstånd, hur man kan komma runt det och så vidare och affirmationer och sånt där, när man bekräftar din känsla och så. Jag hör att du är arg nu liksom, man hjälper till att sätta ord på känslor, kanske. Ja, jag är jätte arg så. Då är det ofta ett motstånd och så. Då dämpas det, för då går man ju med i samtalet. Då går man ju med den personen man pratar med, då blir man ju inte ett hot längre. En liten öppning för att prata vidare.”

Rådgivaren och klienten har i citatet ovanför, nått en fas som Barth & Näsholm (2006) kallar för den perspektivutvidgande fasen, då de upplever en öppning för att samtala vidare. Rådgivaren försöker få klienten att bearbeta och reducera klientens motstånd till förändring.

## Återfall

Om klienten har fått ett återfall, alltså att klienten går tillbaka till sitt tidigare beteende, berättar respondenterna att rådgivaren inte ifrågasätter detta, utan befinner sig vid klientens sida och stöttar denne under resans gång. Rådgivaren är intresserad av klientens problem och är inte moraliserande, för att klienten är införstådd i vad som är rätt och fel. Rådgivaren och klienten arbetar istället tillsammans för att klienten skall kunna ta sig ur sitt missbruk, det vill säga om problemet är missbruk. Respondenterna behöver inte berätta för en klient som fått ett återfall, att klienten har gjort fel eller vara moraliserande, för detta är redan klienten införstådd i. Rådgivaren och klienten har tidigare diskuterat både fördelar och nackdelar med beteendet. Vi tolkar detta som att man kan se det som att rådgivaren och klienten har uppnått enighet i dialogen, då de (förhoppningsvis) både kan se för- och nackdelar med klientens beteende. Rådgivaren kan alltså sätta sig in i vad som exempelvis är positivt med missbruk, men hon behöver inte själv tycka att det är positivt, utan endast ha en förståelse för beteendet. Rådgivaren är bland annat av den anledningen inte dömande i sitt handlande. Våra reflektioner kopplar vi till Trollestad (2000) som beskriver Habermas teori om det kommunikativa handlandet. Inom det kommunikativa handlandet ingår strategiska handlingar och dessa använder rådgivaren genom att inte ifrågasätta klienten och rådgivaren är därmed strategisk för att bibehålla en god relation till klienten för att uppnå syftet att åstadkomma förändring på längre sikt.

Rådgivaren ger inte klienten råd; om inte klienten själv ber rådgivaren att komma med förslag på lösningar, som klienten kan använda sig av. Här nedan ges ett exempel i form av ett citat:

”Det som är så bra med MI är ju det här att man utgår hela tiden från liksom individen själv, det här att inte ge massa råd (...) att jag ger inte dig råd innan du ber mig om det eller liksom innan, utan jag vill att du ska säga varför du vill ändra på det(...) och hur du vill ändra på någonting.”

Detta kan tolkas utifrån Barth & Näsholms (2006) perspektivutvidgande fas, där andras åsikter av det som behöver förändras är av kritisk betydelse. Vi reflekterar kring detta att när rådgivaren samtalar i enlighet med citatet, anser hon att klienten är redo att ta till sig andras sätt att se på det som behöver förändras.

#### 4.2.4 Enkel, applicerbar och konkret - motiv

Det är av stor betydelse att vara lyhörd och hålla sina åsikter för sig själv som rådgivare. MI kan enligt ett fåtal respondenter hjälpa rådgivaren att vara objektiv.

”Det blir väldigt tydligt för en själv när man använder det(...) just för att inte bli den där som moralpredikar(...) Hjälper en att komma förbi det där, lite som man kanske egentligen vill säga. Du vet gå hem och lägg dig istället. Du ska inte vara ute så här sent, utan det blir ett samtal istället.”

Vi tolkar det som att fokus ligger på respekt för klienten och att inte tala över huvudet på klienten. En förklaring enligt Månson (2000) av den dramaturgiska handlingen från Habermas teori är att fokus ligger på interaktionen mellan två subjektiva världar, det vill säga mellan rådgivare och klient. Fokus ligger inte på vilka roller man har utan på samspelet mellan dessa. Samtliga respondenter upplevde användandet av MI som ett klientcentrerat förhållningssätt, till skillnad från andra samtalsmetoder.

MI benämndes inte som en samtalsmetod av respondenterna. Vi reflekterar över att respondenterna inte uppfattar MI som en enhetlig metod, eftersom de upplever att den inte kan användas till fullo.

”Alltså jag tror att MI-metoden är en samling av allt möjligt, alltså att man bara har sammanställt det. Alltså det här, det känns ju inte som att det är något nytt. När jag har gått utbildningen, känns det bara som att jaha, det är det här jag har gjort. Vi komprimerar det lite och gör ihop det till en metod(...) Det är så man pratar känns det som. Jag kan nog inte urskilja den från något annat. (...)”

”Jag ser inte det som något heltäckande(...) En del man kan använda i samtal för att nå fram. Det är folk som har tänkt till och lite forskning med så.”

MI upplevs av ett fåtal respondenter som en lätt, tydlig, positiv, konkret och enkelt hjälpmedel att tillämpa i arbetet med klienter. Respondenterna upplevde att MI bidrar till en skillnad gällande hur rådgivaren själv agerar samt vad rådgivaren uttrycker och förmedlar. Respondenterna betonar känslan av professionalitet vid användandet av MI eftersom rådgivaren förstår vad klienten säger och verkligen lyssnar till klientens känslor. Det som utmärker MI från andra metoder är enligt några av respondenterna, att andra metoder fokuserar just på att komma med förslag och lösningar på hur klienten ska gå tillväga. MI menar att om inte rådgivaren befinner sig på samma plan som klienten, kommer inte klienten kunna ta till sig det som sagts och en förändring av

situationen kommer inte att ske. Rådgivaren fokuserar inte på vad orsaken till klientens beteende är, utan rådgivaren inriktar sig på klientens nuvarande beteende, som exemplifieras i citatet nedan:

”(...)jag tänker ofta så där att om man bortser från MI när man har ett samtal, så är det mycket så där där fokus på att har du tänkt att man kan göra så här då och har du tänkt på att man kan göra så här och så här, om inte personen är där, så går det rätt in där och rätt ut där. Det är bara ytterligare någon som tjarar. Där är MI väldigt bra på att fånga upp, var är du i processen liksom och så är det mitt jobb att se till att jobba utifrån det då.”

Utifrån detta tolkar vi det som att respondenten talar om vikten av att befinna sig i rätt fas, alltså det stadiet som klienten för tillfället befinner sig i. Respondenten tar upp Barth & Näsholms (2006) fem faser som syftar till att förstå samtalets strategiska upplägg. Vi reflekterar att respondenten resonerar kring den perspektivutvidgande fasen, då respondenten tar upp att det gäller att fråga klienten när han befinner sig i denna fas, om han vill höra det rådgivaren skall säga.

Respondenterna framhåller även vikten av att vara medveten om sitt förhållningssätt:

”Utmärkande för MI är det ödmjuka förhållningssättet.”

Vi tolkar detta som att MI präglas av att skapa ett ödmjukt förhållningssätt hos rådgivaren, vilket kan hjälpa rådgivaren att behandla klienten på ett respektfullt sätt.

”Man lyssnar verkligen. Man vill förstå, man lyssnar på känslor och man bekräftar också med lite andra ord. Det känns som att jag förstår människorna bättre också. Jag vill förstå. Man ger sig liksom inte förrän man har förstått den andre.”

Utifrån detta citat tänker vi att rådgivaren verkligen försöker sätta sig in i klientens situation och lyssnar till klienten för att kunna förhålla sig till det klienten säger. Detta tolkar vi som att genom samtalssituationen försöker rådgivaren få klienten att se sitt beteende utifrån olika synvinklar, genom att försöka förstå hur klienten möter världen. Detta kopplar vi till Manson (2003) som beskriver Habermas teori om den dramaturgiska handlingen. När rådgivare och klient presenterar sina subjektiva världar för varandra blir en effekt av detta att rådgivarens världsuppfattning aktualiseras. Det vill säga rådgivaren får en större förståelse för klientens subjektiva värld.

MI handlar inte om rådgivaren utan den handlar om klienten. Respondenterna menar att rådgivaren och klienten måste arbeta tillsammans, för att klienten skall bli motiverad för att åstadkomma en förändring.

”Rådgivaren och klienten ingår i en arbetsallians och arbetar tillsammans.”

(...)Satsar på att jobba tillsammans, i MI ifrågasätter jag inte klienten. Ger nya vägar och synsätt att utveckla sin starka position mot missbruk. MI ett redskap under resans gång till förändring.(...)

Tillsammans med klienten försöker rådgivaren få till stånd en förändring i klientens liv. Detta förutsätter att klienten måste vara redo för förändring. Enligt respondenterna försöker rådgivaren kartlägga hur klientens motivation ser ut och hur klienten vill gå tillväga med sitt förändringsarbete. För att uppnå garanterad samstämmighet utifrån Trollestad (2000) om Habermas teori om kommunikativt handlande tolkar vi att det krävs bland annat ett öppet samtal för att rådgivare och klient skall kunna ingå i en arbetsallians. Respondenterna uppger att när rådgivaren möter klienten i ett samtal, är det klienten som skall leda samtalet och rådgivaren skall lyssna in och ge respons på klientens input. Detta bidrar till att de uppfattningar som klienten har struktureras upp genom att rådgivaren fångar upp vissa trådar i samtalet. Detta bidrar till en förståelse av klientens situation och handlingar. Även klienten själv kan få en klarare uppfattning kring hur klienten skall gå till väga. Rådgivaren är uppriktigt intresserad av att hjälpa klienten.

#### ***4.2.5 Förändring ett återkommande tema***

Vid våra intervjuer var förändring något som kom upp under samtliga tillfällen och med olika betydelser för olika respondenter. Här nedan följer några synsätt på vad förändring innebär för dem.

Förändring innebär för en av respondenterna att man gör något nytt, att personen utvecklas samt bryter gamla mönster och mognar som person. En förklaring utifrån Harste & Mortensen (2003) av Blumers teori om symbolisk interaktionism, är att när individen är verksam mot ett objekt uppstår det, vilket vi tolkar som att respondenterna ser förändring på olika sätt. Förändringsbegreppet har olika betydelser för dem. Förändring kan ha olika innebörder för olika rådgivare. Enligt respondenterna kan begreppet förändring innebära att förändringen i sig inte behöver vara anmärkningsvärd, med andra ord behöver inte förändringen vara omfattande, för att ses som en förändring. En förändring kan vara att klienten tar ett beslut, men det behöver inte

betyda att klienten följer detta beslut, bara att klienten tar ett första steg till en möjlig förändring. En av respondenterna beskriver förändring på följande sätt;

”Förändring är en process äh som måste börja någonstans. Den kan gå snabbt och den kan gå ta jätte lång tid. Det handlar någonstans om att påbörja processen, då har man gjort en förändring man behöver inte nå fram till målet så med en gång utan det är ju då att ta det första beslutet oftast som är förändringen. (...) Till exempel en unge som inte vill gå i skolan och att han ändå bestämmer sig för att de vill gå i skolan, det är ju en förändring. Sen kanske den inte kommer till skolan. Det kanske dröjer jätte jätte länge.”

Vi tolkar detta som att det inte är hur förändringen sker som är viktig. Det som är väsentligt är att en förändringsprocess påbörjas, exempelvis att klienten börjar tänka i andra tankebanor och se andra möjligheter, vilket kan ses som en viktig aspekt i MI. Då rådgivaren med hjälp av MI skall starta denna process hos klienten. Ett fåtal av respondenterna beskriver att när klienten försöker att åstadkomma en förändring, kan det ta emot och det vet klienten om. Samtidigt som det är utvecklande för personen att förändras. Detta blir väldigt tydligt och uppenbart med MI, som bidrar till att motivera klienten att åstadkomma en förändring. Det som är väsentligt är att klienten hittar sin egen motivation. Respondenterna menar att det som sker hos klienten vid användning av MI är att klienten själv tar beslut om förändring. Detta kan tolkas utifrån Harste & Mortensen (2003) där Blumer anser att i social interaktion finns det en medfödd kraft att ha förmågan att förändra sig. Det är denna inneboende förändring som rådgivaren försöker få fram hos klienten, så att klientens motivation skall stärkas. Detta är av betydelse om en förändring hos klienten skall ske. Ett fåtal av respondenterna upplever att när de använder MI, känner de sig inte i samma utsträckning skyldiga till besluten som klienten fattar. Då respondenterna känner sig säkra på att vid tillämpning av MI, blir beslutet klientens eget. Respondenterna beskriver att de ibland kan erfara att de som rådgivare, kan driva på klienten, vilket kan leda till att klienten tar ett beslut som klienten egentligen inte vill eller är redo att ta. Det kan förekomma då rådgivaren kan vara alltför ivrig att klienten skall klara av förändringen. Vidare berättar respondenterna att genom öppna frågor och reflektioner kommer klienten själv fram till ett beslut, det är alltså inte rådgivaren som bestämmer för klienten utan han genom motivation, kommer fram till ett eget beslut. Eftersom beslutet då är adekvat för klienten så blir det också lättare att fullfölja det utan att skuldlägga eller bli arg på någon annan. Känslan av att någon annan bestämt för en själv uteblir och istället så äger klienten själv möjligheterna till förändring. Vi tolkar detta i likhet med en beskrivning utifrån Harste & Mortensen (2003) av Blumers teori om symbolisk interaktionism, som hävdar att människor formas av sin förmåga att tänka. Människan ses som en individ som har avsikter med sina handlingar. Detta kan enligt oss jämföras med att rådgivaren med hjälp av



MI, låter klienten fatta sina egna beslut. För att en förändring skall ske måste klienten vara redo för det och komma fram till det själv, för att avsikterna med handlandet skall leda till en förändring. Det bidrar till att klienten känner att det är hans eget beslut samt att det är hans egen avsikt med handlandet, vilket är att förändra exempelvis ett negativt beteende. Om vi istället tolkar det utifrån Månson (2003) som redogör för det teleologiska handlandet som Habermas beskriver, där individen måste komma underfund med hur andra individer skulle kunna bete sig i vissa situationer, ser vi det i likhet med MI:s strategi, där rådgivaren måste avläsa klientens handlingsmönster för att föra klienten framåt. Rådgivaren måste kunna sätta sig in i hur klienten kan antas handla, för att kunna följa upp och reflektera kring detta. Detta gör rådgivaren genom att använda sig av öppna frågor, för att kunna förstå hur klienten kan komma att handla. Vidare kan vi reflektera kring att dessa olika innebörder som förändring ges kan tolkas på olika sätt. En av respondenterna talar om förändring som en process. Ytterligare en respondent beskriver förändring som att man gör något nytt och mognar som person. Vidare talar en respondent om att förändring inte behöver vara något anmärkningsvärt, att det inte behöver vara ett så stort steg att ta för klienten. Vi tolkar detta som att respondenterna ser lite olika på hur lång tid en förändring tar samt hur stor en förändring är, vilket kan bero på olika faktorer. Vi tänker att våra respondenter arbetar i olika delar av socionomyrket och att hur de ser på förändring, kan skilja sig åt beroende av klienterna de möter i sitt yrke. Det kan vara lättare att förknippa förändring med mognad, om rådgivaren arbetar med barn eller ungdomar samtidigt som att mogna kan även vuxna göra. Vi tänker att när det gäller vuxna människor, skulle man kanske hellre valt begrepp som insikt i resonemang kring förändringsbegreppet. Vidare rör det sig om vilken vikt man lägger i förändring, detta kan bero på olika värderingar och erfarenheter man har som människa. Rådgivarna har kommit olika långt i sin personliga utveckling, både som människor och i sin yrkesroll, vilket kan innebära att de ser förändring på olika sätt. Vi tänker även att det kan ha betydelse i vilken omfattning rådgivaren integrerar MI i sin yrkesutövning och hur lång erfarenhet man har av MI samt av andra metoder som man kompletterar MI med. I MI arbetar och hjälper rådgivaren oftast med att åstadkomma mer genomgripande förändringar hos klienten, vilket kan medföra att man ser det som en process. Processen kan innebära att man ändrar sin inställning till något, vilket tar tid. Detta kan uppfattas som att processen ses som en utvecklingslinje, där förändring uppstår successivt med små steg under resans gång. Samtidigt som att klienten resonerar annorlunda i sitt sätt att tänka gällande en förändring, vilket kan betyda att istället för att säga kanske, säger klienten att den skulle vilja. Detta är en förändring, som eventuellt inte uppfattas som något stort av respondenterna. Vi tolkar det som att respondenterna lägger olika stor betoning på förändring, vilket kan innebära att förändring ges olika definitioner.

## 5 SLUTDISKUSSION

---

*I detta avslutande kapitel diskuteras och beskrivs våra reflektioner och resonemang med anknytning till vårt resultat och vår analys.*

---

Syftet med studien var att undersöka följande med utgångspunkt i våra frågeställningar: Finns det några aspekter av MI som socionomerna lyfter fram som viktigare än andra? I så fall vilka? Hur uppger socionomer att de tillämpar MI i socialt arbete? Hur upplever socionomer MI som en samtalsmetod? Eftersom vi har valt ett kvalitativt tillvägagångssätt och har ett litet urval med endast några få intervjuer så kan vi inte dra några generaliserbara slutsatser om socionomer som yrkesgrupp däremot ger det en indikation om att MI inte används så mycket som metod utan snarare som ett verktyg. Om vi skulle ha frågat socionomer via enkäter gällande hur många som använder MI skulle det inte framkomma att de använder endast delar ur MI med klienter. Vi är medvetna om att våra valda teorier begränsar vår analys. Vi anser att om vi hade kompletterat och knutit an vår teori om Blumers symbolisk interaktionism till teorier om självet från socialpsykologin hade vi haft en mer djupgående analys. Detta eftersom vi bland annat hade kunnat undersöka hur man påverkas genom den sociala interaktionen mellan medmänniskor. Vidare hade vi kunnat resonera rådgivarens maktförhållande i relation till klienten.

När vi började med arbetet utgick vi från att MI ansågs vara en samtalsmetod, men vid våra intervjuer reflekterade vi över att ingen av våra respondenter talade om MI-metoden, utan endast om MI. Detta framkommer i vårt resultat som vi har beskrivit och analyserat, där det framkommer att samtliga respondenter endast tillämpar delar av MI och ser det som ett förhållningssätt eller hjälpmedel snarare än en metod. MI är ett verktyg för rådgivaren i det professionella samtalet.

Under arbetets gång har vi reflekterat kring att vi upplever MI vara en respektfull metod att använda sig av i socionomyrket. Den är respektfull och rådgivaren vill förstå klienten. Däremot tycker vi även att vi kan notera att det kan vara negativt att använda MI, då några respondenter beskrev att de kunde förlita sig på att vid användning av MI var det klienten själv som fattade beslutet och inte rådgivaren. Men samtidigt upplevs det som att det ändå är rådgivaren som leder klienten fram till beslutet om förändring. Detta kan upplevas som motsägelsefullt. Rådgivaren är på ett eller annat sätt inblandad i klientens förändringsprocess och kan tänkas vara delvis ansvarig för en eventuell förändring eller ett att en förändring aldrig sker. Om vi ser det utifrån dessa

synsätt, är den negativa aspekten att rådgivaren anser att förändring endast är klientens ansvar. Det är trots allt rådgivaren som styr klienten i en viss riktning. Detta kan kopplas till att rådgivaren arbetar strategiskt genom att välja specifika ord i klientens resonemang. Vidare upplevde vi vid de första intervjutillfällena att vår intervjuguide bidrog till att vi kände att vi saknade något i intervjun och vi kunde inte sätta fingret på vad det var. Slutligen kom vi fram till att det eventuellt var vi som var ovana vid att intervjua, vilket medförde att vi inte fick fram mer djupgående information. Vi upplevde även att det kan ha varit vi som hade höga förväntningar på intervjuerna.

Vi förstår att när respondenterna blir intervjuade, vill de ha god kunskap i det aktuella ämnet som intervjun gäller, men vi ansåg även att det var ett resultat i sig, att de inte kunde allt om MI. Däremot medförde deras begränsade kunskaper att det blev svårt att få fram specifika brister med MI, eftersom respondenterna resonerade kring att det som inte var bra med MI, det hade de inte lagt på minnet. Våra respondenter berättade att de använder metoder de anser passar in i det specifika sammanhanget.

Vi upplever att vår fråga om vad respondenterna anser leder till en förändring hos klienten, är indirekt besvarad i resultatet. Då vi från början hade tänkt oss ett tämligen specifikt svar, blev frågan istället besvarad i samband med den andra frågan som gällde hur MI tillämpas bland socionomer i deras arbete. Detta eftersom de tekniker som socionomer använder sig av anses motivera eller leda in klienten i tankar kring en eventuell förändring. Vidare är en del av vårt resultat att socionomer endast tillämpar delar av MI, därmed är det svårt att besvara frågan vad det är för specifikt i MI som leder till en förändring hos klienten. Eftersom en blandning av metoder som respondenterna anses vara adekvata tillämpas och det leder till att motivera klienten till att förändra sitt beteende och sin livssituation. Våra frågeställningar flöt in i varandra och därför hade vi svårigheter med att dela upp våra teman i resultat- och analysdelen. I efterhand har vi reflekterat över att vi skulle ha valt frågeställningar som var mer fristående från varandra, samtidigt som de frågorna vi har i uppsatsen täcker av upplevelsespektrat samt tillämpningsområden.

Vi har reflekterat kring att i MI baseras förändring utifrån klientens eget tänkande (med stöd av rådgivaren), eftersom förändringsmålen kommer ifrån klienten kommer inte klienten att uttrycka högre (förändrings)målsättning än vad klienten är kapabel att orka med och klara av. Om rådgivaren skulle föreslagit en förändring för klienten tänker vi att det kan bli ett för stort steg för klienten att ta, för att orka lyckas med sitt förändringsarbete. Vi jämför detta med att, när vi läser

litteratur skapar vi oss inre bilder av berättelsens innehåll och bilderna blir inte starkare än vad vi orkar se för vårt inre. Om vi däremot ser en film så kan synintrycken bli för starka, vilket innebär att vi får svårt att bearbeta och hantera dessa intryck. Människans tankevärld utgår från erfarenheter och tidigare kunskapar, för att införliva ny kunskap måste man tillföra nya erfarenheter till tidigare erfarenheter. Man måste möta nya tankar för att utvecklas och det är rådgivarens uppgift att stötta klienten i detta arbete. I MI utgår man från de fem faserna i ett samtal, vilket innebär att när klienten befinner sig i den perspektivutvidgande fasen, får klienten välja om den vill ta del av ny kunskap. Om klienten är villig att lyssna på det, delger rådgivaren klienten ny kunskap och klienten kan reflektera över dessa, för att utvecklas som person. Utifrån detta anser vi att det är en fördel att socionomer tillämpar ett eklektiskt synsätt, då dessa metoder kan användas utifrån vad rådgivaren anser att klienten är mogen för.

## 6 REFERENSFÖRTECKNING

### 6.1 Elektroniska källor

Vetenskapsrådet (2002):

<http://www.codex.vr.se/texts/HSFR.pdf> (hämtat 2010-03-12)

Foklhälsainstitutet (2010):

<http://www.fhi.se/> (hämtat 2010-03-13)

Motivational Interviewing Training In Criminal Justice: Development Of A Model Plan (2008):

<http://web.ebscohost.com.ezproxy.ub.gu.se/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&hid=13&sid=8de86ae9-dfce-4dce-8a5c-e1bbcf9bed1%40sessionmgr11> (hämtat 2010-03-13)

Motivational consulting versus brief advice for smokers in general practice: a randomized trial (1999)

<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1316198/pdf/brjgenprac004944500611.pdf>

(hämtat 2010-03-15)

### 6.2 Publicerade källor

Andersen, Heine/ Kaspersen, Lars Bo (2003): *Klassisk och modern samhällsteori*. Lund: Studentlitteratur.

Barth, Tom/ Näsholm, Christina (2006): *Motiverande Samtal - MI. Att hjälpa en människa till förändring på hennes egna villkor*. Lund: Studentlitteratur.

Bell, Judith (1993). *Introduktion till forskningsmetodik*. Lund: Studentlitteratur.

Bergmark, Åke/ Lundström, Tommy (1998): *Metoder i socialt arbete. Om insatser och arbetssätt i socialtjänstens individ- och familjeomsorg*.

Brinkmann, Svend/Kvale, Steinar (2009): *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.

Gustavsson, Bernt (2000). *Kunskapsfilosofi. Tre kunskapsformer i historisk belysning*. Wahlström och Widstrand.

Helkama, Klaus/Mylleniemi, Rauni/Liebkind, Karmela (2000): *Socialpsykologi. En introduktion*. Malmö: Liber AB.

Kvale, Steinar (1997): *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.

Larsson, Sam/Lilja, John/Mannheimer, Katarina (2005): *Forskningsmetoder i socialt arbete*. Lund: Studentlitteratur.

Magee, Bryan (1999): *Bonniers stora bok om filosofi*. Stockholm: Albert Bonniers Förlag.

Miller, William R./Rollnick, Stephen (2009): *Motiverande samtal. Att hjälpa människor till förändring*. Norrköping: Natur & Kultur.

Månson, Per (2003): *Moderna samhällsteorier. Traditioner, riktningar, teoretiker*. Stockholm: Bokförlaget Prisma.

Ortiz, Liria (2009). *När förändring är svårt. Att hantera motstånd med motiverande samtal*. Stockholm: Natur & kultur.

Payne, Malcolm (2002). *Modern teoribildning i socialt arbete*. Stockholm: Natur & Kultur.

Schneider, Robert/ Casey, Judi/ Kohn, Rachel (2000): *Motivational versus Confrontational Interviewing: A Comparison of Substance Abuse Assessment Practices at Employee Assistance Programs*. The Journal of Behavioral Health Services & Research, 27:1.

Svenning, Conny (2003): *Metodboken: [sambällsvetenskaplig metod och metodutveckling: klassiska och nya metoder i informationsambället: källkritik på Internet]*. Eslöv: Lorentz.

Thomassen, Magdalene (2006): *Vetenskap, kunskap och praxis: introduktion till vetenskapsfilosofi*. Malmö: Gleerups Utbildning.

Thurén, Torsten (1991): *Vetenskapsteori för nybörjare*. Malmö: Liber AB

Trollestad, Claes (2000): *Etik och organisationskulturer. Att skapa en gemensam värdegrund*. Stockholm: Svenska förlaget.

Utbildningskompendium, "Motiverande samtal, MI" (2010)

# APPENDIX 1

## Intervjuguide

### **Bakgrund**

- Vad har du för utbildning?
- Hur länge har du arbetat som socionom?
- Inom vilka områden har du arbetat?
- Vad har du gått för utbildning i MI-metoden?
- Hur kommer det sig att du har börjat använda MI-metoden?
- Hur länge har du praktiserat MI-metoden i ditt arbete?
- Vad har du för erfarenheter av att arbeta med MI?

### **Tillvägagångssätt och metoder**

- Varför använder du MI-metoden?
- Vilka andra samtalsmetoder använder du dig av?
- Kompletterar du dessa andra samtalsmetoder med MI-metoden?
  - I så fall hur?
- Beskriv hur du använder MI-metoden.
  - Vilka delar i MI-metoden använder du dig av?
  - Varför just de delarna?
  - Vad finns det för orsaker till att inte använda MI-metoden som en helhet?
  - Kan du beskriva vilket tillvägagångssätt du använder dig av?
  - I vilka situationer och sammanhang använder du dig av MI-metoden?
  - Hur urskiljer du MI-metoden från andra metoder?
- Vad är det i MI som förändrar?
- Vad betyder begreppet förändring för dig?
- Berätta mer ingående om hur du går tillväga när du sitter med en klient och tillämpar MI-metoden.
  - Följer du en struktur under samtalet?
  - Hur ser den strukturen ut?
- Vad beskriver du som positivt med att använda MI-metoden?
- Vad beskriver du som negativt med att använda MI-metoden?



