

Denna artikel/betraktelse är en av flera, i en serie, som behandlar några vanligt förekommande begrepp. Dessa begrepp är utvalda då de ofta ingår som en "naturlig" del inom socialt, och liknande, arbete. De har ofta en tendens att bli "sanningar" som glöms att ifrågasätta. Risken är att de då inte underlättar det sociala arbetet och samarbetet.

Gunnar Törngren www.gunnar-utbildning gunnar.torngren@telia.com

Begreppen:

Motivation och motivationsbegreppet

Utsagor om andra människors motivation är alltid riskabla. Språkligt sett är utsagor av typen "han är /inte/ motiverad att... (söka arbete, komma i behandling, svara på frågor etc etc)" inte helt ovanliga. Språkligt sett, så fort vi börjar tala om någons motivation så finns risken/tendensen att vi därmed utesluter oss själva i resonemanget och "tror" att det vi pratar om är något fenomen som bara finns internt hos en annan människa. Motivationen kan inte särskiljas från relationen.

På 50-talet fanns en affischkampanj i nykterhetens tjänst som visade en ung kvinna på en dansbana och där hon, på affischen, säger –Jag dansar bara med nyktra killar. Skulle man kunna säga att den kvinnan är motiverad, eller omotiverad, att dansa? Svaret ger hon själv: Dansa- javisst, men bara med nyktra killar. Motivationen att dansa skulle därmed kunna sägas förändras utifrån vem (eller snarare vilket tillstånd denna kille är) hon ska utföra denna handling tillsammans med, snarare än betraktas som något som *bara* finns internt hos henne själv. På samma sätt är det tänkbart att vem som helst som lider av exempelvis tandvärk glatt (???) skulle låta en utbildad och nykter tandläkare laga den onda tanden, medan en stor skepticism troligen skulle infinna sig om man märker att tandläkaren skulle vara knökfull.

Gissningsvis finns samma fenomen inom socialtjänstens arbetsområde. En vanlig inställning hos många klienter är att man vill lösa sina problem/bekymmer själv eller med hjälp av vänner och bekanta, snarare än via professionella insatser. Att någon inte vill ha socialtjänstens insatser/åtgärder behöver alltså inte innebära att vederbörande saknar viljan till förändring, men kan däremot ha andra önskemål om hur det ska gå till att uppnå en önskvärd tillvaro. Det räcker alltså inte att vara överens om hur framstegen ska gestalta sig, utan vägen dit (vanligen kallad lösningar) ska utformas.

Varje lösning (gemensam planering, arbetsplan, råd, föreskrift etcetera) tycks behöva stämma med de inblandades logik för att "passa". Om denna logik inte finns är risken stor att överenskommelserna inte kommer att fungera. Nyckelordet här tycks alltså vara ordet "passa" (vilket har den stora fördelen att det vanligen är lätt att fråga om).

Inte sällan sker även en sammanblandning av begreppet motivation och att våga. Det kan handla om så grundläggande saker som att våga gå utanför sin bostad för att komma till terapeuten. Vågar man inte det, och därmed uteblir, finns risken att det tolkas som brist på motivation.

Liknande är även att det tycks som om man behöver tro att en förändring är möjlig, att den upplevs som realistisk. Annars är det ju ingen idé att ens försöka och handlar snarare om att hushålla med energi än att vilja. Det kan vara lätt som terapeut att gå i fällan och inrikta sig på alltför stora mål som ofta låter bra men, i värsta fall, är alltför orealistiska och snarare leder till att de inblandade upplever ett misslyckande.

Motivationsbegreppet används av och till som ett intrapsykiskt begrepp, det vill säga som något som finns inom en människa. Då har man bortsett från, den tidigare beskrivna, relationen till terapeuten. Men en människa har vanligen betydligt fler relationer än så och påverkas, antagligen, betydligt mer av andra relationer. Varje förändring hos klienten kommer även att påverka, och påverkas av, dess omgivning. Det kan innebära att en förändring hos klienten har en negativ inverkan på dess omgivning (som denne är omtänksam nog att avstå från).

Denna artikel/betraktelse är en av flera, i en serie, som behandlar några vanligt förekommande begrepp. Dessa begrepp är utvalda då de ofta ingår som en "naturlig" del inom socialt, och liknande, arbete. De har ofta en tendens att bli "sanningar" som glöms att ifrågasätta. Risker är att de då inte underlättar det sociala arbetet och samarbetet.

Gunnar Törngren www.gunnar-utbildning gunnar.torngren@telia.com

Motivationsbegreppet har, inte minst av tradition, ofta förknippats med det som brukar benämnas som vilja. "Om bara viljan är tillräckligt stark så klarar man det mesta", är en inte helt ovanlig inställning. Men som så ofta är detta en alltför enkel utgångspunkt som snarare väcker en del frågor om hur man vet vad man vill, om man vill, om viljan är fri etcetera. Viljan tycks även kunna finnas i flera led och frågeställningar av typen "skulle du vilja att du ville...." och liknande är ofta mycket användbara. Frågan om hur vi faktiskt vet vad vi vill är intressant och alltför outforskad. Än så länge förefaller viljan alltid vara emotionellt grundad, alltså att all vår vilja baseras på känslor. Det kompliceras dock av att mycket tyder på att en del av vår hjärna tycks ha bestämt sig en stund innan vi känner vårt egen vilja (eller beslut). När denna känsla av vilja är vag, eller "luddig", är det ofta svårt att gå till beslut. Det är förvånansvärt ofta människor, som inte "vet vad de vill" eller "inte kan fatta beslut" får hjälp av att exempelvis singla slant – de märker/känner direkt om "rätt" sida av myntet kommer upp. Ungefär som att de först då märker att de redan fattat ett beslut/har en viss vilja.

I vardagsspråket är frågan om viljan ofta binärt formulerad, alltså i termer "vill" eller "vill inte" – och inget där emellan. Att i stället formulera viljan i skalform tycks ofta vara både förvånansvärt användbart och de flesta tycks ha lätt att svara på den formen av frågor, fast många säger att de inte tänkt så tidigare. ("hur gärna vill du XX på en skala där 10 är att du absolut vill det och 1 är att det gör detsamma", alternativt, "att + 10 är att du absolut vill och -10 är att du absolut inte vill och noll är att det inte spelar någon roll").

Även i fråga om att fatta beslut/bestämma sig är vardagsspråket lika binärt: Bestämt sig/Inte bestämt sig. Även här är ofta skalfrågor användbara ("Om 10 är att du fattat ett beslut och 0 var innan du började tänka på frågeställningen, hur långt har du kommit redan nu?"). Att använda skalfrågor gör att vi ofta inte behöver gå in i innehållet i det beslutsfrågan gäller, faktiskt behöver vi inte ens veta vad den handlar om.

Motivationsarbete och etik

Att människor påverkar, och påverkas, av varandra är ofrånkomligt även inom domänen motivation. Men att som professionella medvetet försöka påverka någons så kallade motivation väcker frågor av etisk karaktär. Har vi, ur en etisk aspekt, rätt att försöka motivera något till vilket denne inte är motiverad? Men frågan kan likaväl ses ur sitt omvända perspektiv: Har vi rätt att inte försöka påverka någon om vi vet att något annat är bättre för denne. Vidare diskussioner om etiken i motivationsarbete ligger utanför denna betraktelse.

Slutsats: Motivationsbegreppet används ofta som ett "slaskord" när det ibland kan handla om att vilja, våga, kunna, tro sig klara, betrakta något som mer eller mindre realistiskt och så vidare. Att tillsammans med klienten undersöka detta mera noggrant kan ofta vara en framkomlig väg.

Gunnar Törngren 2009