

## Bekræftelse – en mikro-færdighed af stor betydning

*Af psykolog Karsten Abel*

Et lidt nørdet og teknisk nyhedsbrev, eller måske kunne man kalde det ideelt socialt samspil.

Jeg vil her forsøge mig med et lidt mere nørdet og teknisk nyhedsbrev, end jeg plejer at lave. Temaet er Bekræftelser eller Affirmations som er én af de 4 micro-færdigheder i MI (Motivational Interviewing), der kaldes for ÅBRO.



Der er flere årsager til, at jeg vælger netop dette tema. I en del undervisningsforløb er jeg, sammen med kursisterne, stødt på udfordringer med at skelne mellem en bekræftelse, ros, reflekterende lytning, anerkendende arbejde og at man som klient/borger føler sig bekræftet eller anerkendt. Samtidig med disse personlige erfaringer har der været en lignende dialog i MINT, som er det internationale netværk for MI trænere.

Jeg vil i dette nyhedsbrev prøve at give en definition på en Bekræftelse/Affirmation, og samtidig sætte lidt teori på, hvorfor denne mikro-færdighed viser sig at have stor betydning.

I MI er der 4 micro-færdigheder, som på dansk beskrives som ÅBRO:

- Åbne spørgsmål
- Bekræftelser
- Reflekterende lytning og
- Opsummering

### Hvorfor bruge Bekræftelser:

Ofte, når folk er i en situation, hvor de søger hjælp, kan det skyldes, at egne forsøg på at skabe forandring ikke er lykket. Dette kan have betydning for klientens selvbillede og selvforståelse, og der kan være tilfælde hvor en klients selvbillede er påvirket negativt. Når der bruges "Bekræftelser" har det en positiv påvirkning at klientens eget selvbillede, og det har også en positiv betydning for relationen mellem behandler og klient. Bekræftende udsagn fremkalder, som eneste micro-færdighed (ÅBRO), entydigt et udsagn, som er forandringsorienteret.

Som med meget andet i terapien er det svært helt at sige, hvorfor "Bekræftelser" virker, men ifølge Fabring & Rollnick skyldes det, at når selvbilledet ikke trues, men bekræftes, så udløses hormonet oxotynin hvilket ser ud til at øge selvtillid, mindske stress og have en positiv indflydelse på relationen til andre mennesker. En bekræftelse er en måde at re-orientere en klient henimod de ressourcer, vedkommende har til rådighed i forhold til at lave forandringer.

### Hvad er en Bekræftelse:

En bekræftelse er ofte, men ikke altid, også en reflekterende lytning. Bekræftelse handler i bund og grund om at se klienten, og at se klienten med et mere ressourcefokuseret blik. At se noget personen er, og noget han *gør*, har den effekt at give klienten en anden måde at forstå, og definere sig selv på, som er mere ressourcefokuseret. "Du er handleorienteret, du kæmper for dine børn, de er vigtige for dig".

Det er en måde at se klienten på, med fokus på ressourcer, værdier, intention, fremfor om vedkommende har nået sit mål. Ofte vil en bekræftelse indeholde en beskrivelse af noget personen *'gør'* og noget personen *'gør'*

*"Du er virkelig beslutsom og holder fast i dit ønske om at ændre dine spisevaner"*

En bekræftelse er ikke det samme som at rose. At rose kan også handle om at forstærke visse ting, men når der gives ros, er det ofte med et implicit eller eksplicit "synes jeg". "Det var rigtig flot gjort" er en måde at rose på, men i dette udsagn fornemmer man et "synes jeg", og samtidig kan der også opstå et pres om at skulle leve op til behandlers forventninger. Derfor vil vi gerne undgå både det implicitte og eksplicitte "Jeg", når vi laver en bekræftelse.

At lave bekræftelser er ikke nemt, det kræver træning og bevidsthed. Nogle simple øvelser kunne være at forestille sig hvilke karaktertræk, eller handlinger, du ville udtrykke i forhold til mennesker du kender; venner, kollegaer, familiemedlemmer eller klienter. Altså bekræfte noget de *'er'* og noget de *'gør'*.

Nogle gange er et godt sted at starte at øve sig på sine nærmeste. Så du kan overveje hvilken Bekræftelse du vil give din kollega, mand eller kone næste gang du ser vedkommende, og læg mærke til, hvordan det er både at give og modtage en Bekræftelse. Jeg gav f.eks. min gode kollega Hjalti en Bekræftelse for et par dage siden. Han stod lidt og kiggede på mig og svarede så "Hvad er du ude på?". Vi blev herefter enige om at for at en bekræftelse skal give mening, skal den være ægte og man skal mene det man siger.

Hermed et lille YouTube klip om emnet.

[https://www.youtube.com/watch?v=S4v\\_SU\\_7AgE](https://www.youtube.com/watch?v=S4v_SU_7AgE)

### **Litteratur:**

Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261-302). New York: Academic Press.

Farbring & Rollnick "Den motiverende samtale i Praksis"

Miller & Rollnick "Den Motiverende Samtale"