

Motivation och mikrovanor

Författare: *Hanna Isaksson*

Temablad nr. 5





Människans hjärna är lat och vill gärna spara energi. Att genomföra en förändring är jobbigt och när vi funderar på att göra en förändring, som att förändra en vana, är det helt naturligt att vi tvekar. Ofta känns det som att man själv stretar åt olika håll – man vill både fortsätta som förut och samtidigt förändra något…
Om du känner igen dig – var lugn, det är helt normalt.

Vad menas med motivation?

Motivation brukar definieras som det som ger en person drivkraften till handlingar som leder mot egna mål. Det vill säga det som lockar fram, kontrollerar och upprätthåller handlingarna som syftar mot ett visst mål. Motivation påverkas av både biologiska, kognitiva och sociala faktorer och ligger bakom de beteenden som i sin tur påverkar: om och hur man kommer i gång med en handling, hur uthållig och engagerad man är under tiden och hur man tänker och känner sig under tiden man genomför handlingen.

Motivation – olika syn och teorier

Det finns en stor mängd teorier om motivation och hur motivation byggs. Enligt forskaren *Bandura* spelar självtillit en stor roll. Personer med stor tilltro till sin egen förmåga har hög *self efficacy* (självtillit), det vill säga hög tro på sin egen kompetens och sin egen förmåga att klara av en specifik uppgift eller ett problem, som en beteendeförändring. När ett problem dyker upp ser personer med hög självtillit detta som en uppgift som de tror att de kan lära sig bemästra och hantera. Den höga tilltron till den egna förmågan gör att intresset för att lösa problemet eller uppgiften förstärks. Om de ändå misslyckas med uppgiften återhämtar de sig snabbare och åtar sig nya uppgifter. Enligt Bandura behövs tre insikter för att en förändring (som en livsstilsförändring) ska kunna bli av:

– **Medvetenhet** om risken med nuvarande situation.
– **Förväntad** positiv effekt av att genomföra förändringen.
– **Tilltro** till den egna förmågan att lyckas med att genomföra förändringen.

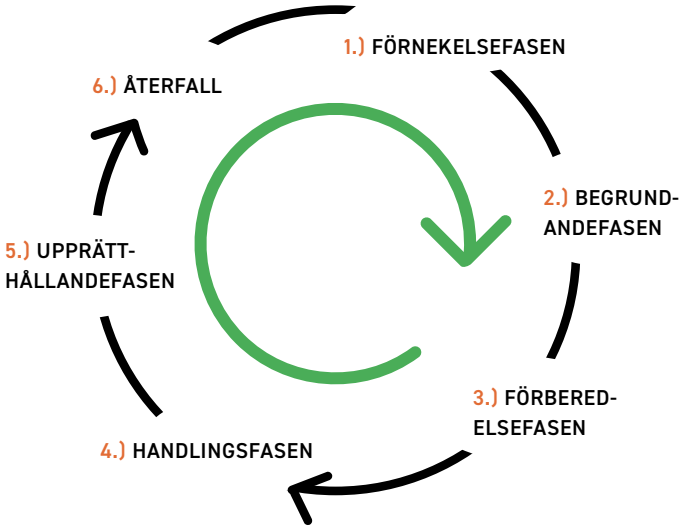
En annan motivationsteori, av *Deci & Ryan*, skiljer på yttre och inre motivation. Yttre motivation handlar om att få en belöning eller undvika ett straff, till exempel om jag gör det här jobbet snabbt så blir chefen glad, eller jag måste gå ner i vikt för att doktorn sa att jag annars kommer få problem med mina knän.

Yttre motivation fungerar oftast dåligt för långsiktiga beteendeförändringar. Inre motivation handlar i stället om att man gör något för att man vill och att aktiviteten i sig känns givande och utvecklande. Inre motivation kan dock falna om personen inte får stöd från sin omgivning.

Inre motivation byggs av:
– Hög nivå av **autonomi**, det vill säga självbestämmande. Man känner att man själv kan bestämma över sina egna handlingar och sitt liv.

– Man känner sig **kompetent**, det vill säga att man har känslan av att kunna hantera och bemästra olika uppgifter själv.

– Man känner **tillhörighet** och samhörighet med andra människor och ingår i ett sammanhang där man känner gemenskap och trygghet.



Ett annat sätt att se på motivation är *Prochaska & Di Clementes* indelning i olika förändringsfaser:
1.) I **Förnekelsefasen** upplever individen inte att det finns ett behov av förändring och har inte ens börjat fundera på saken.

2.) I **Begrundandefasen** börjar individen inse att det finns ett förändringsbehov och börjar fundera på hur hon eller han borde göra.

3.) I **Förberedelsefasen**, förbereder sig individen på olika sätt för att genomföra förändringen, till exempel genom att köpa träningskläder eller gå med i viktväktarna.

4.) I **Handlingsfasen** börjar personen genomföra förändringen rent praktiskt.

5.) Under **Upprätthållandefasen**, har individen genomfört förändringen och upprätthåller den.

6.) Den 6:e fasen kallas för **Återfall**. Det är sällan människor går spikrakt mellan faserna. Snarare kan de ta två steg framåt och ett steg bakåt, varvat med återfall. Återfall är helt normalt!

Mikrovanor – små steg i önskad riktning

Tidigare syn på motivation har gått ut på att människor är rationella och alltid gör det som är bäst för dem, om de har kunskap om vad som är bäst. Så är det tyvärr inte. Människan är extremt irrationell på många sätt, annars skulle ingen ta droger, missbruka spel eller begå brott. Det finns ett stort gap mellan det vi vet att vi borde göra och vad vi faktiskt gör. Den framstående forskaren *Dan Ariely* anser att vi måste titta på två faktorer för beteendeförändring: Det ena är att minska friktionen, det vill säga undanröja eller minska de hinder som ligger i vägen för önskat beteende. Det andra är att se till att vi har bränsle eller motivation för det vi vill göra.

Ett sätt att komma runt detta är att arbeta med mikrovanor. Mikrovanor är små, små steg i önskad riktning. Mikrovanor, som begrepp och teori, som forskaren *Foggs* ligger bakom, bygger på formeln

B = MFK, dvs
Beteende = *motivationen* + *förmågan* + *knuffen*.

Motivationen är viljan att utföra en handling, förmågan är att ha kapaciteten att göra den och knuffen är det som sätter i gång beteendet/handlingen. Enligt den här teorin måste alla beteenden knuffas i gång; vi behöver en direkt, tydlig signal som talar om vad vi ska göra.

Alltså, man vänder på steken och börjar med själva beteendet – i stället för att vänta på motivationen.

Så skapar du en mikrovana

1.) Välj en *knuff*: Välj en befintlig rutin, något du redan gör varje dag (till exempel borstar tänderna, hämtar posten eller dricker kaffe kl. 10). Knuffen är påminnelsen om att den nya mikrovanan ska göras. Det här är din ”ankarsituation” som du ska koppla till din nya mikrovana.

2.) Ny mikrovana: Välj en liten och enkel version av det du vill skapa en ny vana av, till exempel göra tre armhävningar, äta en paprika. Utför detta genast efter eller under ankarsituationen.

3. Fira genast! Beröm dig själv genom att till exempel säga *bra jobbat*!

Recept på mikrovanor: När jag… (knuff) ska jag… (ny vana). Öka beteendet sedan gradvis, både i intensitet och antal. Glöm inte att ta hänsyn till dagsformen!



Reflektionsfrågor att ta med till gruppträffen:

– Vilka är de absolut minsta stegen som du kan ta i önskad riktning mot dina mål? Exempelvis göra tre armhävningar i rullstolen medan kaffet rinner igenom, äta en frukt/grönsak på väg till jobbet.

– Fundera på vad som får just dig att göra det du vill, vad gör dig motiverad? Skriv gärna ned dina svar i din Hälsoplan

Lästips:

– Kapitlet Motivation och livsstilsförändring, sidorna 23-43 i Livsstilsboken