



Workshop

Motivierende Gesprächsführung

Input

Renate Zingerle

Clearing / Jugendcoaching Fachtage 2012
29. - 30. Mai 2012



Themen

- Einbettung und Definition
- The spirit: Menschenbild und Grundhaltungen
- Kontext - Auftragsklärung
- Prinzipien der praktischen Anwendung
- Methoden



Motivational Interviewing ist eine...

.. **klientInnenzentrierte**,

(= Sichtweise und Erleben der KlientInnen sind entscheidend)

direktive Form

(= zielgerichtetes Vorgehen, Erkundung positiver und negativer Aspekte eines Verhaltens / Situation)

der Gesprächsführung zur Förderung der **intrinsischen Motivation**

(= die in KlientInnen vorhandenen Veränderungsimpulse)

für eine Veränderung mittels **Erforschung** und **Auflösung** von **Ambivalenzen** (= „die innere Zwiespältigkeit“)

(Körkel, 2009)

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



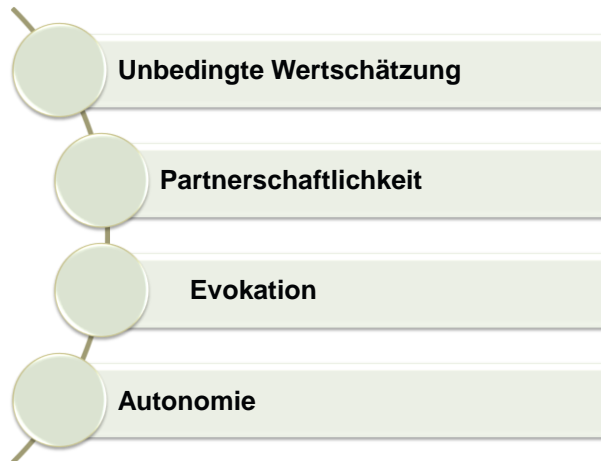
Dynamik im Motivational Interviewing



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



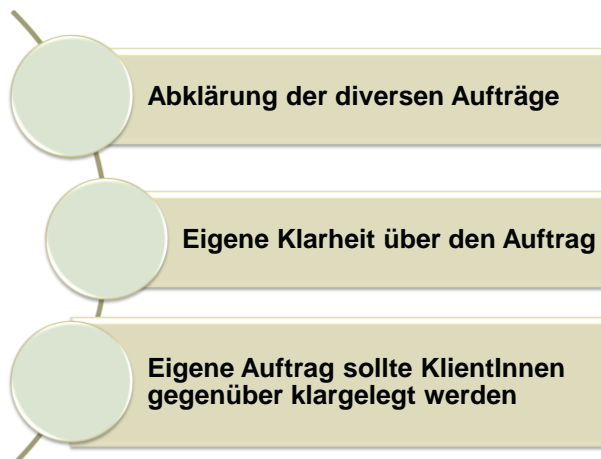
Menschenbild / Grundhaltungen



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



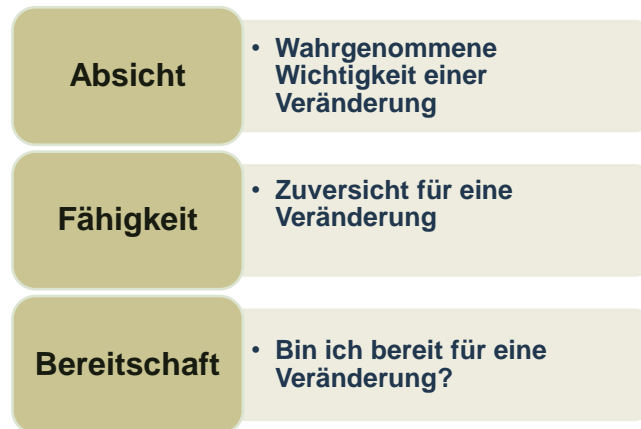
Kontext- und Auftragsklärung



Renate Zingerle Case Management auf Fallebene



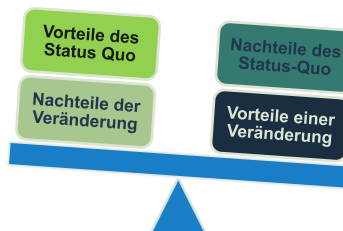
Komponenten der Motivation



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Ambivalenz – Dilemma der Veränderung

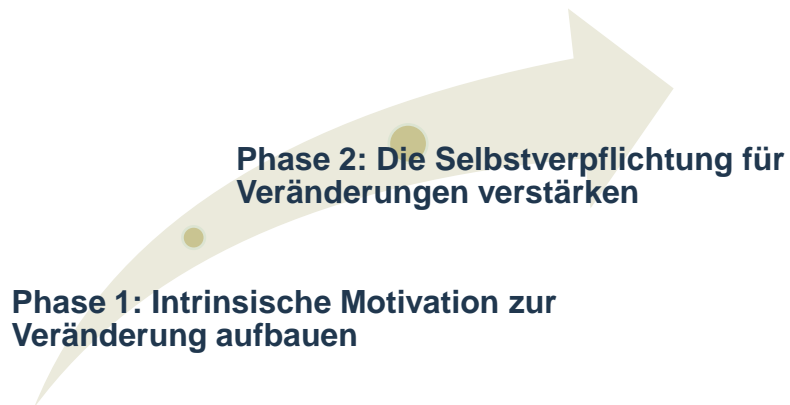


„Sie wollen eine Veränderung und gleichzeitig wollen Sie nicht“

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Phasen



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Allgemeine Prinzipien der praktischen Anwendung

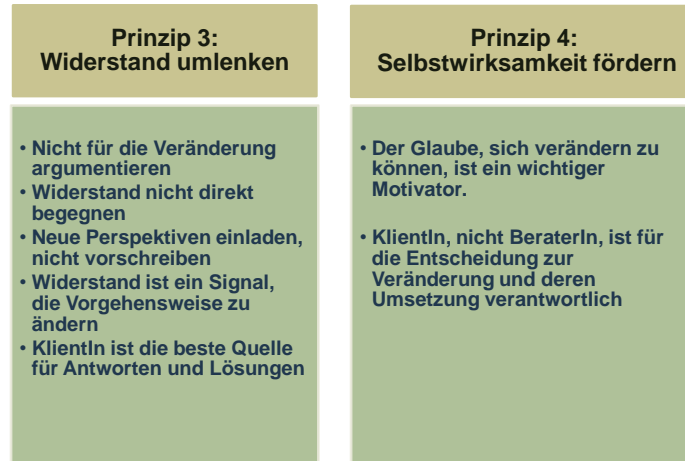
Prinzip 1: Empathie ausdrücken	Prinzip 2: Diskrepanzen entwickeln
<ul style="list-style-type: none">• Akzeptanz fördert Veränderung• Ambivalenz ist normal	<ul style="list-style-type: none">• Eine wahrgenommene Diskrepanz zwischen gegenwärtigem Verhalten und persönlich wichtigen Werten und Zielen motiviert zur Veränderung• KlientIn soll die Argumente für eine Veränderung selbst liefern, nicht die/der TherapeutIn



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



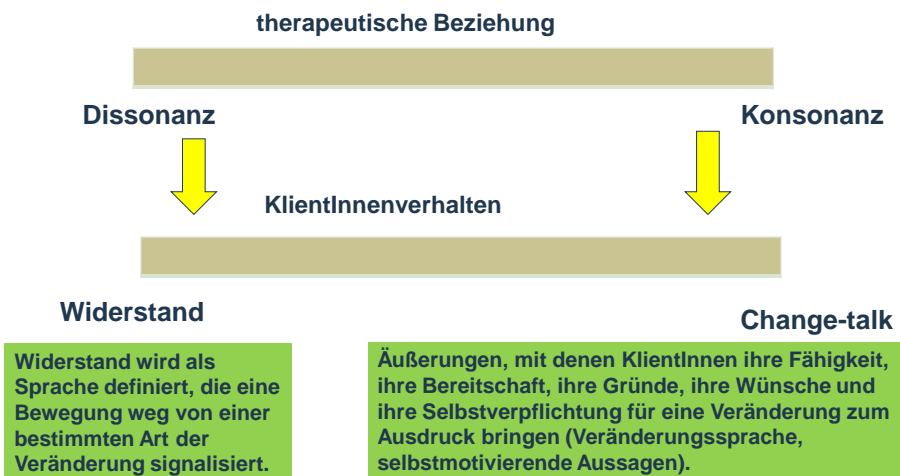
Allgemeine Prinzipien der praktischen Anwendung



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Veränderung und Widerstand





Change-Talk und Widerstand

Change-Talk	Widerstand
Nachteile des Status Quo	Vorteile des Status Quo
Vorteile der Veränderung	Nachteile der Veränderung
Intention sich zu verändern	Intention sich nicht zu verändern
Optimismus bzgl. Veränderung	Pessimismus bzgl. der Veränderung

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Fallen des Interviewens

Für eine Veränderung argumentieren

Frage-Antwort-Falle

Schuld-Falle

ExpertInnen-Falle

In Eile sein-Falle

Etikettierungsfalle

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Phase 1: Motivation zur Veränderung aufbauen

Wahrnehmung der Person bezüglich Dringlichkeit

Wie dringend ist es für Sie,....?“ Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 „gar nicht wichtig“ und 10 „extrem wichtig“ ist, wo würden Sie sich einordnen?



gar nicht
wichtig

extrem
wichtig

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Phase 1: Motivation zur Veränderung aufbauen

Wahrnehmung der Person bezüglich Zuversicht

Wie zuversichtlich sind Sie, falls Sie sich schon entschieden hätten,.... umzusetzen?“ Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 „gar nicht zuversichtlich“ und 10 „extrem zuversichtlich“ ist, wo würden Sie sich einordnen?



gar nicht
zuversichtlich

extrem
zuversichtlich

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Phase 1: Motivation zur Veränderung aufbauen

Profile

Gruppe A: Geringe Dringlichkeit Geringe Zuversicht	Gruppe B: Geringe Dringlichkeit Hohe Zuversicht
Gruppe C: Hohe Dringlichkeit Geringe Zuversicht	Gruppe D: Hohe Dringlichkeit hohe Zuversicht

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

1. Offene Fragen stellen
2. Aktives Zuhören
3. Bestätigen: wertschätzen und würdigen
4. Zusammenfassen
5. Change talk stärken
6. Confidence talk stärken
7. „Mit dem Widerstand gehen“

Renate Zingerle Case Management auf Fallebene



Methoden

Offene Fragen stellen

- Offene Fragen ermutigen KlientInnen zum Reden
- Offene Fragen ermöglichen, Erfahrungen offen zu erforschen, auch die Ambivalenz

Faustregel: keine 3 (offenen) Fragen nacheinander

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

Aktives Zuhören

- Aktiv Zuhörende formulieren das, was sie als Bedeutung des Gesagten verstanden haben und spiegeln es der Person in Form einer Aussage zurück.
- Das Verständnis der Mitteilung wird überprüft, anstatt es von vornherein für das einzig Richtige zu halten

Etappen der Kommunikation:

verschlüsseln → hören → entschlüsseln

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

Aktives Zuhören

- Echtes Interesse am Gesprächspartner
- Aktuelle Bereitschaft und Möglichkeit zum Zuhören
- 1. Stufe (Beziehungsebene): signalisieren „ich bin jetzt ganz Ohr“
- 2. Stufe (inhaltliches Verständnis): Kernaussagen werden zurückgemeldet
- 3. Stufe (Gefühle verbalisieren): Beteiligte Gefühle werden als „Gefühlsvermutungen“ zurückgemeldet

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

Bestätigen

- Die Stärken und Bemühungen der KlientInnen werden wahrgenommen und in einer angemessenen Weise bestätigt.

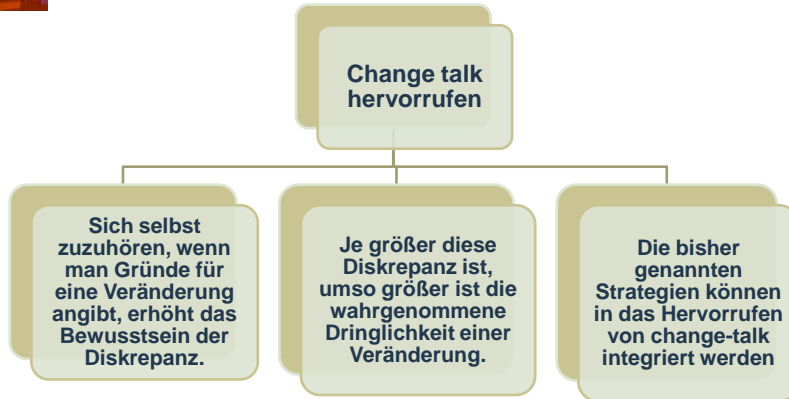
Zusammenfassen

- Zusammenfassungen verstärken, was gesagt wurde, zeigen aufmerksames Zuhören und ermutigen fortzufahren

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

Change talk hervorrufen durch offene Fragen

1. Nachteile des Status Quo Was beunruhigt Sie an der gegenwärtigen Situation? Was führt Sie dazu, zu glauben, dass Sie etwas für Ihre Gesundheit tun müssen?
2. Vorteile einer Veränderung Wie hätten Sie den gerne, dass die Dinge anders wären? Wie möchten Sie denn, dass ihr Leben in fünf Jahren aussieht?
3. Optimismus bezüglich Veränderung Was gibt Ihnen die Zuversicht, eine solche Veränderung erfolgreich umsetzen zu können? Wer könnte Sie in diesem Prozess unterstützen und Ihnen Mut machen?
4. Veränderungsabsicht Was glauben Sie, sollten Sie tun? Was wären sie bereit, zu versuchen?

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

Change talk hervorrufen

- Gebrauch der Dringlichkeitsskala

„Warum sind Sie bei...und nicht bei Null?
„Was wäre notwendig, um Sie von ...auf..zu bringen?“

Wie dringend ist es für Sie,...?“ Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 „gar nicht wichtig“ und 10 „extrem wichtig“ ist, wo würden Sie sich einordnen?



gar nicht
wichtig

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung

extrem
wichtig



Methoden

Change talk hervorrufen

- Explorieren der Entscheidungswaage
- Themen entwickeln, wenn ein Grund zur Veränderung genannt wird (Klarstellungen, Beispiele fragen)
- Extreme erwägen
- Zurückblicken, in eine Zeit, bevor das Problem auftrat
- In die Zukunft blicken
- „Wie hätten Sie gerne, dass ihr Leben in 10 Jahren aussieht?“
- Ziele und Werte ergründen und Dissonanzen zum Status Quo erkunden



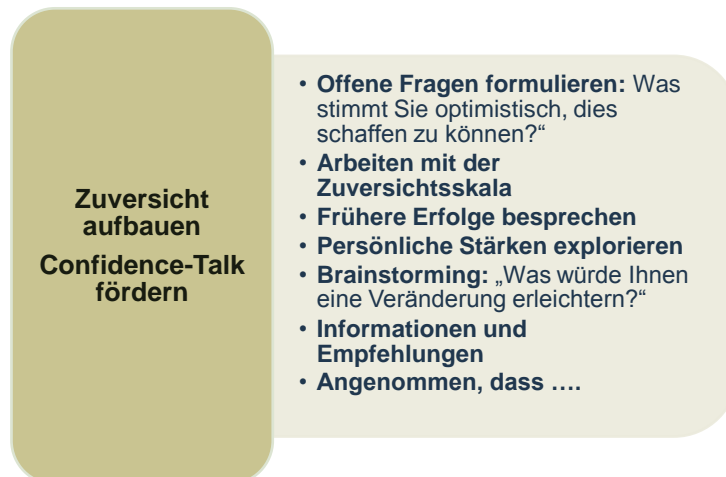
Methoden



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Methoden

Mit dem
Widerstand
gehen

- Einfaches Widerspiegeln
- Überzogenes Widerspiegeln
- Widerspiegeln der Ambivalenz
- Verschiebung des Fokus
- Umdeuten
- Zustimmung mit einer Wendung
- Herausstreichen der persönlichen Wahlfreiheit
- Mit der Position konform gehen

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Phase 2: Die Selbstverpflichtung für Veränderungen stärken

Nachlassender Widerstand

Change-talk

Entschluss

Weniger Fragen zur Problematik

Häufige Fragen zur Veränderung

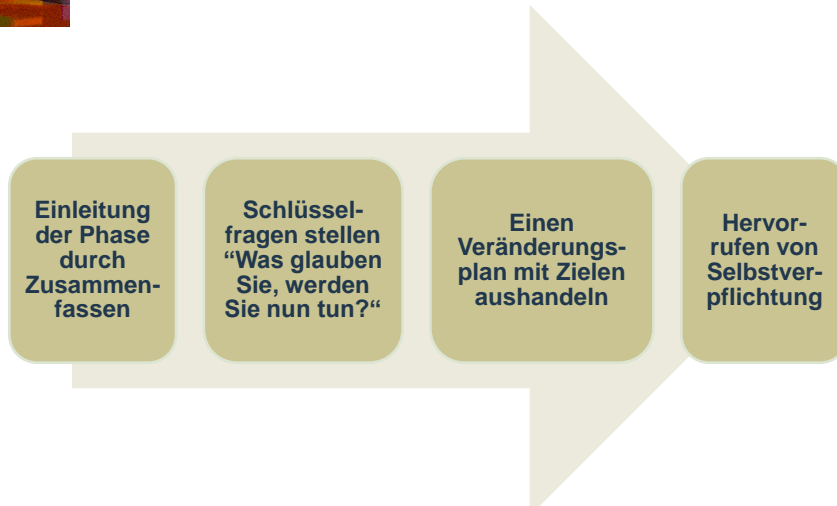
Experimente

Zukunftsphantasien

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Phase 2: Die Selbstverpflichtung für Veränderungen stärken



Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



„It's inter-view, a looking together at something“

Miller & Rollnick, 2004

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung



Literatur

- William R. Miller, Stephen Rollnick; 2002. **Motivational Interviewing, Second Edition: Preparing People for Change**, Guilford Press. ISBN-13: 978-1572305632
- William R. Miller, Stephen Rollnick; 2009. **Motivierende Gesprächsführung**. Lambertus-Verlag. ISBN-13: 978-3784119007
- Körkel; 2009. **Einladung zur Veränderung - Motivierende Gesprächsführung**. GK Quest Akademie GmbH, Heidelberg.

Renate Zingerle Motivierende Gesprächsführung