



Motivierende Gesprächsführung

FDR Kongress
„Gutes besser machen“
Hannover 29./30. April 2015

www.am-einsteinhaus.de

Motivierende Gesprächsführung

- ✓ ist ein emanzipatorisches Beratungsprinzip
- ✓ es stellt den autonomen Menschen in den Mittelpunkt
- ✓ ist ein Gesprächsangebot
- ✓ soll motivieren, kann ermutigen, sich mit dem eigenen Verhalten auseinander zu setzen
- ✓ möchte die Reflexion des eigenen Verhaltens anregen, stärkt die Eigenverantwortung
- ✓ ist durch eine respektvolle und offene Grundhaltung geprägt
- ✓ ist ein direktives, klientenzentriertes Beratungskonzept zur Lösung ambivalenter Einstellungen gegenüber Verhaltensänderungen

Motivierende Gesprächsführung - Grundkonzept

Basisprinzipien:

- Empathie, Kongruenz, Akzeptanz
- Diskrepanzen integrieren
- Beweisführungen vermeiden
- Mit dem Widerstand arbeiten
- Glauben an die eigenen Fähigkeiten stärken

Dr. Schiek

Training

Supervision & Weiterbildung

Fokus des Beraters/ der Beraterin:

- Veränderungsmodell/ Veränderungsstadien
- Ambivalenzen, Diskrepanzen
- Gesprächsführung, Gesprächseinstiege
- Fremdmotivation, Eigenmotivation
- Informationen

Methoden:

- offene Fragen stellen, Aktiv zuhören
- Gesprächsebenen und nonverbale Kommunikation beachten
- Kompetenzen bestätigen, Eigenmotivation stärken
- Umgang mit Widerstand
- Verbindlichkeiten stärken, Entscheidungen treffen

www.am-einsteinhaus.de

Motivierende Gesprächsführung

Dr. Schiek

Training

Supervision & Weiterbildung

Grundhaltungen

Die Grundhaltungen gehen auf die Theorie Rogers zurück, der diese für den therapeutischen Bereich entwickelte:

„In der Therapie ist es ... unter bestimmten, durch die Person des Therapeuten herzustellenden **Bedingungen** möglich, ein Klima zu schaffen, das es dem im Zustand des seelischen Ungleichgewichts befindlichen Individuum ermöglicht, die von **ihm verzerrt symbolisierten bzw. verdrängten Erfahrungen wahrzunehmen und damit einhergehend sein Selbstkonzept zu verändern**“ (vgl. Rogers 1978).



www.am-einsteinhaus.de

Grundhaltungen

Drei Grundhaltungen (Basisvariablen) sind zu realisieren:

Kongruenz, Empathie, Akzeptanz

keine erlernbaren Verhaltensweisen oder soziale Techniken

fordern die ganze Person des Beraters heraus

müssen „von innen heraus“ erfahren und entwickelt werden

Das Konzept der Grundhaltungen hat sich in verschiedenen sozialen Bereichen etabliert wie Pädagogik, Management, Verkauf etc.

www.am-einsteinhaus.de



Grundhaltungen

Kongruenz (Echtheit)

grundlegendste, zugleich am schwierigsten zu realisierende Grundhaltung

Berater soll eine integrierte Persönlichkeit sein

sich seiner selbst und der Gefühle zum großen Teil bewusst sein

Je mehr der Therapeut in der Beziehung (zum Klienten) er selbst ist, jemand, der keine professionelle Front oder persönliche Fassade aufrichtet, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Klient in konstruktiver Weise sich verändern und wachsen wird. Dies bedeutet, dass der Therapeut offen die Gefühle und Einstellungen lebt, die in ihm im Augenblick fließen. Es gibt eine enge Übereinstimmung oder Kongruenz zwischen dem, was `im Bauch` erlebt wurde, was im Bewusstsein präsent ist und was dem Klienten gegenüber ausgedrückt wird. (nach Rogers, 1982)

Beratung: Jeder Gesprächspartner spürt genau, welcher Berater „echt“ ist und welcher nicht!



www.am-einsteinhaus.de



Akzeptanz (bedingungsfreie Wertschätzung)

Fähigkeit, dem Klienten grundlegend positiv entgegenzutreten
den Klienten in seinem „So-Sein“ ohne jegliche Vorbedingung anzunehmen

Dies bedeutet, dass Veränderung wahrscheinlicher ist, wenn der Therapeut eine positive, akzeptierende Einstellung erleben kann gegenüber dem, was der Klient zu diesem Zeitpunkt ist. Eingeschlossen ist die Bereitschaft des Therapeuten, dem Klienten zugewandt zu sein, welches unmittelbare Gefühl auch immer präsent ist – Verwirrung, Ressentiment, Furcht, Zorn, Mut, Liebe oder Stolz. Es ist eine nicht Besitz ergreifende Besorgtheit. (nach Rogers, 1982)

Beratung: Sie können sie wünschen, wie Ihre Klienten/ Kunden sein sollten, Sie müssen sie aber akzeptieren, wie Sie sind!

www.am-einsteinhaus.de



Grundhaltungen

Empathie (einführendes Verstehen)

diese Grundhaltung ist gegebenenfalls erlernbar

Berater bemüht sich, die Erlebnisse und Gefühle des Klienten präzise und sensibel zu erfassen, indem er „die Brille des Klienten aufsetzt“, „in seine Haut schlüpft“ und „in dessen Welt zu Hause ist“

Es bedeutet, dass der Therapeut genau die Gefühle und persönlichen Bedeutungen, die der Klient erlebt, spürt, und dass er dieses Verstehen mitteilt. Wenn dies in größtmöglicher Weise gelingt, ist der Therapeut so sehr innerhalb der privaten Welt des anderen, dass er nicht nur die Bedeutungen klären kann, derer sich der Klient bewusst ist, sondern sogar jene, die sich gerade eben unter dem Bewusstseinsniveau befinden.

(nach Rogers, 1982)

www.am-einsteinhaus.de



Empathie (einführendes Verstehen)

Beratung: Je mehr Sie Anteil nehmen an der Situation des Gegenüber, sich interessieren, desto besser ist es für Sie möglich zu Veränderungsprozesse zu steuern. Das bedeutet aber ein „Sich einlassen“ und setzt eine innere Haltung und Offenheit voraus!



www.am-einsteinhaus.de

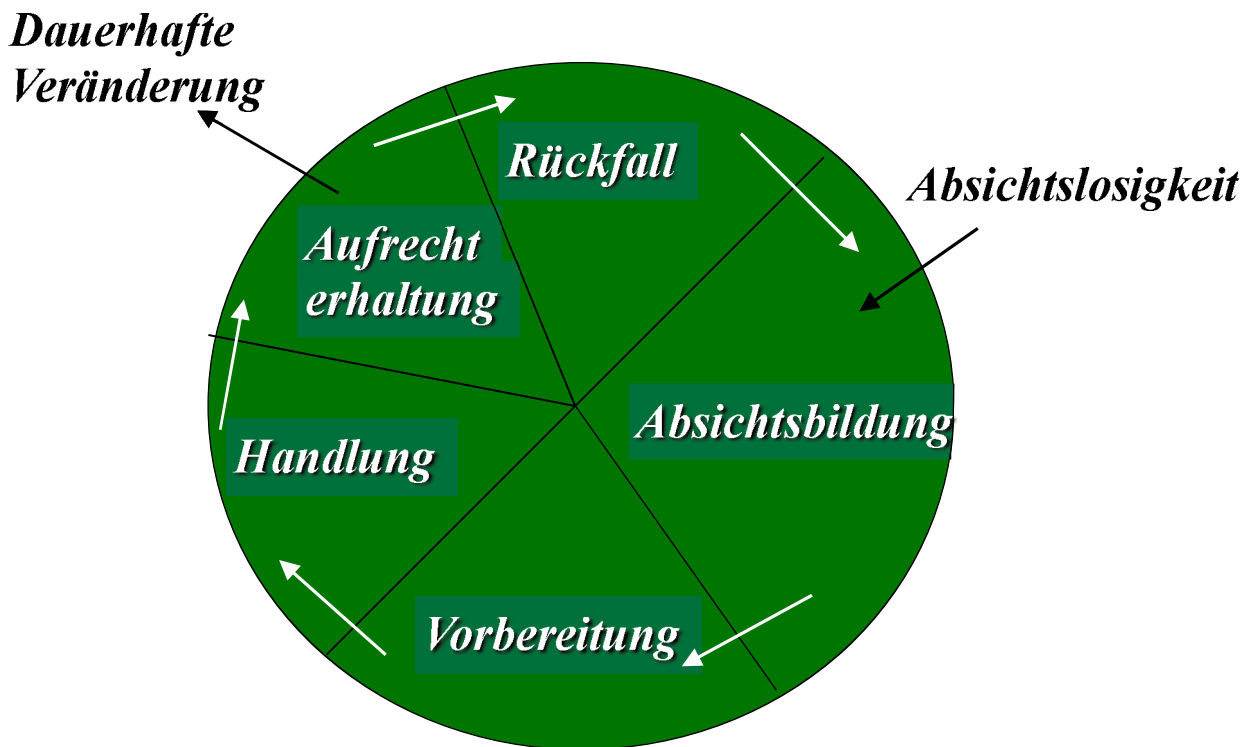
Motivierende Gesprächsführung

Die Autonomie des Anderen verdient grundsätzlichen Respekt.

Es gilt, die Würde der Verletzlichkeit und des möglichen Scheiterns anzuerkennen.

Gerade PsychotherapeutInnen sollten das Recht des Patienten auf ein »Nein« des Mitteilens anerkennen.

Veränderungsmodell nach Di Clemente und Prochaska



www.am-einsteinhaus.de

Veränderungsmodell nach Di Clemente und Prochaska

Stadium	Merkmale	Interventionen
Absichtslosigkeit	kein oder kaum Interesse , das Verhalten in der nahen Zukunft zu verändern mögliche Gründe: mangelnde Informationen, Ignoranz der Informationen, evtl. bereits mehrere erfolglose Versuche unternommen, nun demoralisiert ; Vermeidung jeglichen Redens und Nachdenkens über das Thema	keine langen und ausführlichen Gespräche ; Informationen und Rückmeldungen geben, um Problembewusstsein zu entwickeln; Zweifel aufkommen lassen; die Wahrnehmung von Problemen und Folgen in bezug auf das derzeitige Verhalten des Gesprächspartners erhöhen
Absichtsbildung	Interesse an einer Verhaltensänderung ambivalente Haltung (Vor- und Nachteile einer Verhaltensänderung sind bewusst) empfindlicher für Einflüsse, unstabiler in der Haltung	Irritieren des Gleichgewichtes zwischen dem Wunsch, alles beim alten zu belassen und dem Wunsch nach Veränderung; Herausarbeiten von Veränderungsgründen ; Selbstvertrauen stärken in Bezug auf Veränderungen; Kosten-Nutzen Kalkül Gesprächspartner muss sich über die Bedeutung der Ambivalenzen bewusst sein, um nicht enttäuscht zu sein
Vorbereitung	klare Entscheidungen für Veränderungen in naher Zukunft hochmotiviert , unmittelbar mit der Veränderung des problematischen Verhaltens zu beginnen Absichtserklärungen oder erste Schritte	Dem Gesprächspartner helfen, sich für den besten Weg bei der Suche nach Veränderung zu entscheiden; realistische Einschätzung der Lage, um über alternative Verhaltensweisen nachzudenken, konkrete Schritte zu vereinbaren und gemeinsam herauszufinden, welche Art der Hilfestellung oder Begleitung nötig ist

www.am-einsteinhaus.de

Veränderungsmodell nach Di Clemente und Prochaska

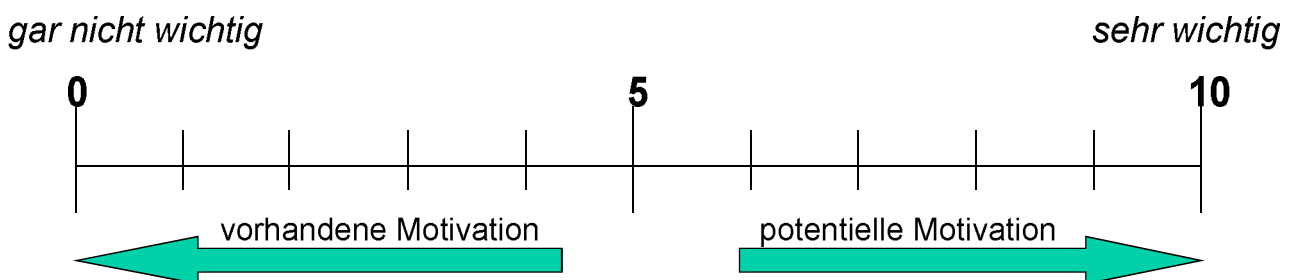
Stadium	Merkmale	Interventionen
Handlung	<p>konkrete, von außen sichtbare Veränderungen, um bestimmtes gewünschtes Verhalten zu trainieren</p> <p>Verhalten bereits ausprobiert (mehr als 1 Tag)</p> <p>- hohes Maß an Entschlossenheit und Engagement</p> <p>besonders anfällig für Rückschritte</p>	<p>dem Gesprächspartner helfen, geeignete Schritte in Richtung Veränderung zu unternehmen</p> <p>- besonders den Umgang mit der neuen Situation thematisieren</p>
Aufrecht erhaltung	<p>es ist gelungen, Veränderungen über längeren Zeitraum durchzuhalten</p>	<p>dem Gesprächspartner helfen, geeignete Strategien zu entwickeln und einzusetzen, um Rückfällen vorzubeugen</p>
„Rückfall“	<p>kein Abbruch des Veränderungsprozesses, sondern dessen integraler Bestandteil</p> <p style="text-align: right;">www.am-einsteinhaus.de</p>	<p>dem Gesprächspartner helfen, den Prozess der Absichtsbildung, Vorbereitung und Handlung wieder aufzunehmen, ohne sich bei dem Rückfall entmutigen oder blockieren zu lassen</p>

Motivierende Kurzintervention



Wichtigkeitsskala

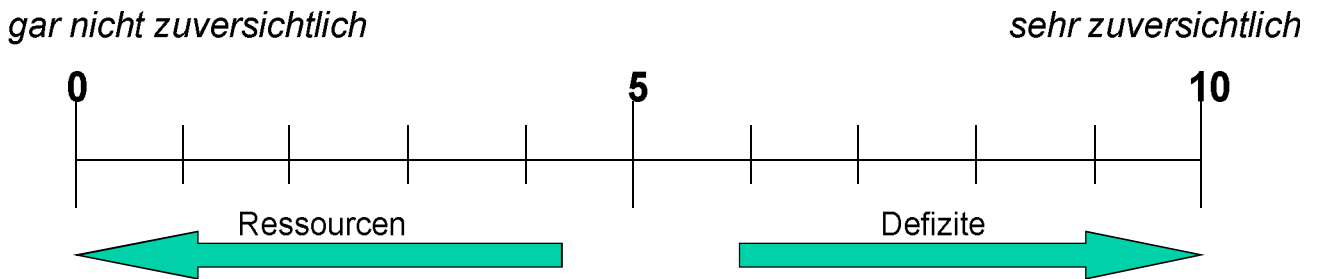
Wie wichtig ist es dir, etwas an deinem Suchtmittelkonsum zu ändern?



Zuversichtsskala

(Einschätzung der Selbstwirksamkeit)

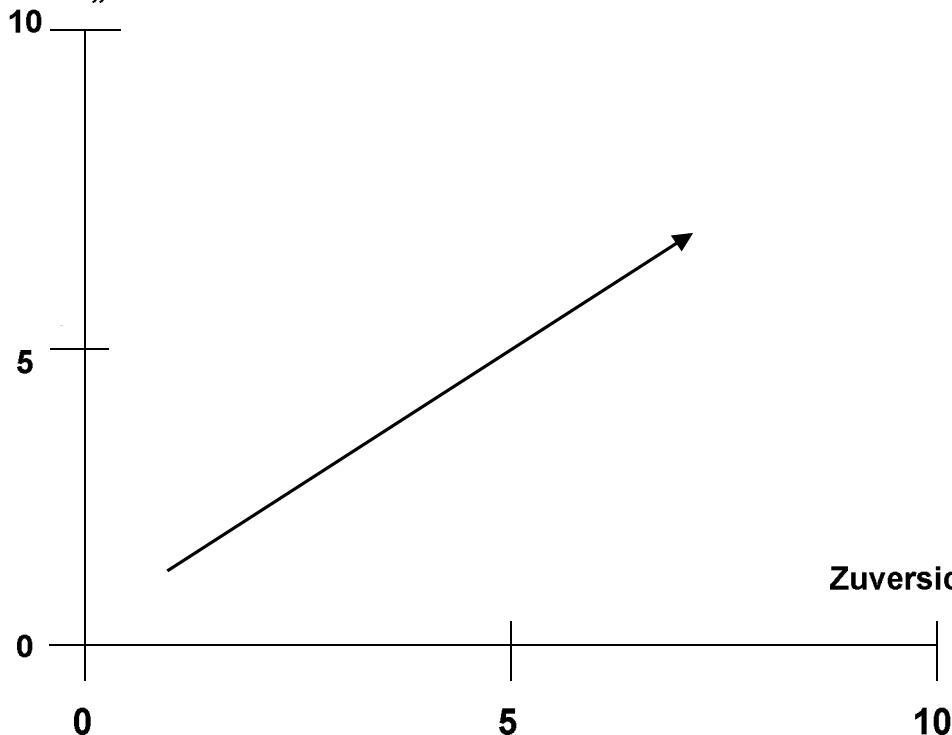
Wie zuversichtlich bist du, etwas an deinem Suchtmittelkonsum ändern zu können?



www.am-einsteinhaus.de

Motivierende Kurzintervention

Motivation „Ich will!“



Veränderung geschieht, wenn die Einschätzung auf beiden Skalen hoch ist

www.am-einsteinhaus.de

Empathie

Wesentlichstes Charakteristikum motivierender Gesprächsführung; Ist die Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Einstellungen anderer **hineinzufühlen** Gefühle, Sichtweisen, Standpunkte des anderen zu verstehen

Empathie und Respekt sind die Grundlagen des Arbeitsbündnisses

Stärken die **Selbstachtung** des Gegenübers und ermöglichen so über Veränderungen nachzudenken

4 Strategien: offene Fragen

Aktives Zuhören (Spiegeln, Gesprächsebenen beachten, nonverbale Signale beachten)

Kompetenzen bestätigen

Fremdmotivation erkennen, selbstmotivierende Aussagen hervorrufen

www.am-einsteinhaus.de

Motivierende Gesprächsführung

Nonverbale Signale

Kommunikation kann verbal (sprachlich) nonverbal (nicht-sprachlich) ablaufen

verbale Kommunikation ist ohne nonverbale nicht denkbar

nonverbale Kommunikation kommt ohne verbale Kommunikation aus

Watzlawick: *Man kann nicht nicht kommunizieren!*

meist liegt der Schwerpunkt der Aufmerksamkeit auf sprachlicher Ebene, nicht-sprachliche Ebene bleibt weitestgehend unberücksichtigt

Nonverbale Signale

***auf nonverbaler Ebene: intensiver und schneller kommuniziert,
weniger kontrollierbar***

Ziele:

- Körpersignale wahrnehmen und gegebenenfalls ansprechen
- Körpersignale deuten und die wahrgenommene Bedeutung als Angebot widerspiegeln
- Körpersignale in Beziehung zum geäußerten Inhalt überprüfen
- Diskrepanzen bzw. Widersprüche zwischen verbalen und nonverbalen Signalen erkennen und ansprechen

***Ich danke für Ihre
Aufmerksamkeit!***



**Dr. Iris Schiek
Fort- und Weiterbildung, Supervision,
Naturheilpraxis**