

A photograph of a man in a cowboy hat and jacket petting a horse's head. The image is faded and serves as a background for the text.

Motivierende Gesprächsführung

Dipl.-Psych. Inga Schnürer

Impuls-Referat
im Rahmen des Fachtages Familienhebammen in M-V
9. Oktober 2013

STIMMEN SIE DIESEN AUSSAGEN ZU?

" Ich komme oft in Familien, wo es schon eine traurige oder auch schlimme Vorgeschichte gab."

" Falsch wäre es, diese Mütter und Väter zu belehren. Ich will ja nicht ihre Lebenssituation verändern, sondern ich will, dass sie mit ihrer Lebenssituation zurecht kommen."

" Wenn ich allerdings sehe, dass der Vater sich gerade eine neue Spielkonsole gekauft hat, die Kinder aber kaum etwas am Leib tragen, dann fällt es mir schwer, den Mund zu halten."

" Mit dem erhobenen Zeigefinger komme ich aber kaum weiter. Da braucht es schon ganz viel Fingerspitzengefühl."



MAN WÜRDEN MEINEN, DASS ...

... ein Herzinfarkt genug wäre einen Mann zu überzeugen mit dem Rauchen aufzuhören, gesünder zu essen, weniger zu arbeiten, weniger Alkohol zu trinken, sich mehr zu bewegen und seine Medikamente regelmäßig einzunehmen.

MAN WÜRDEN MEINEN, DASS ...

- ... eine schlechte Arbeitsmarktsituation, ein verlorener Job und ein weniger gutes Schulzeugnis genug wären eine junge Frau zu überzeugen regelmäßig am Ausbildungsplatz zu erscheinen.
- ... eine Schwangerschaft genug Anreiz wäre, mit dem Rauchen und den Parties Schluss zu machen und endlich sein Leben in den Griff zu kriegen...



... UND DOCH IST ES NICHT GENUG.

**Also, warum ändern Personen ihr
schädliches Verhalten nicht?**

4 BEKANNTE MEINUNGEN UND LÖSUNGEN

- Sie sehen's nicht → gib ihnen Einblick
- Sie wissen's nicht → gib ihnen Wissen
- Sie wissen nicht wie → gib ihnen Fertigkeiten
- Ihnen ist es egal → mach ihnen Angst



MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG (MI)

Wozu?

MI ist eine kooperative Gesprächsform, mit dem Ziel die eigene **Motivation und Selbstverpflichtung** einer Person bezüglich einer Verhaltensänderung zu **stärken**.

Warum?

MI ist eine personenzentrierte Beratungsmethode, um das normale Problem der **Ambivalenz** bezüglich einer Verhaltensänderung zu **thematisieren**.



William R. Miller

MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG (MI)

Wie?

MI ist eine **kooperative und zielorientierte** Beratungsform mit besonderer Aufmerksamkeit auf Verhaltensänderungssprache. Es wurde konzipiert, um die persönliche Motivation und die Selbstverpflichtung für ein spezifisches Ziel zu stärken, indem in **akzeptierender und mitfühlender Atmosphäre** die persönlichen **Gründe für eine Verhaltensänderung entlockt und exploriert** werden.



William R. Miller

GRUNDHALTUNG

Förderung der Änderungsmotivation unter Achtung eigener Wahl/ Kontrolle in klientenakzeptierender Atmosphäre

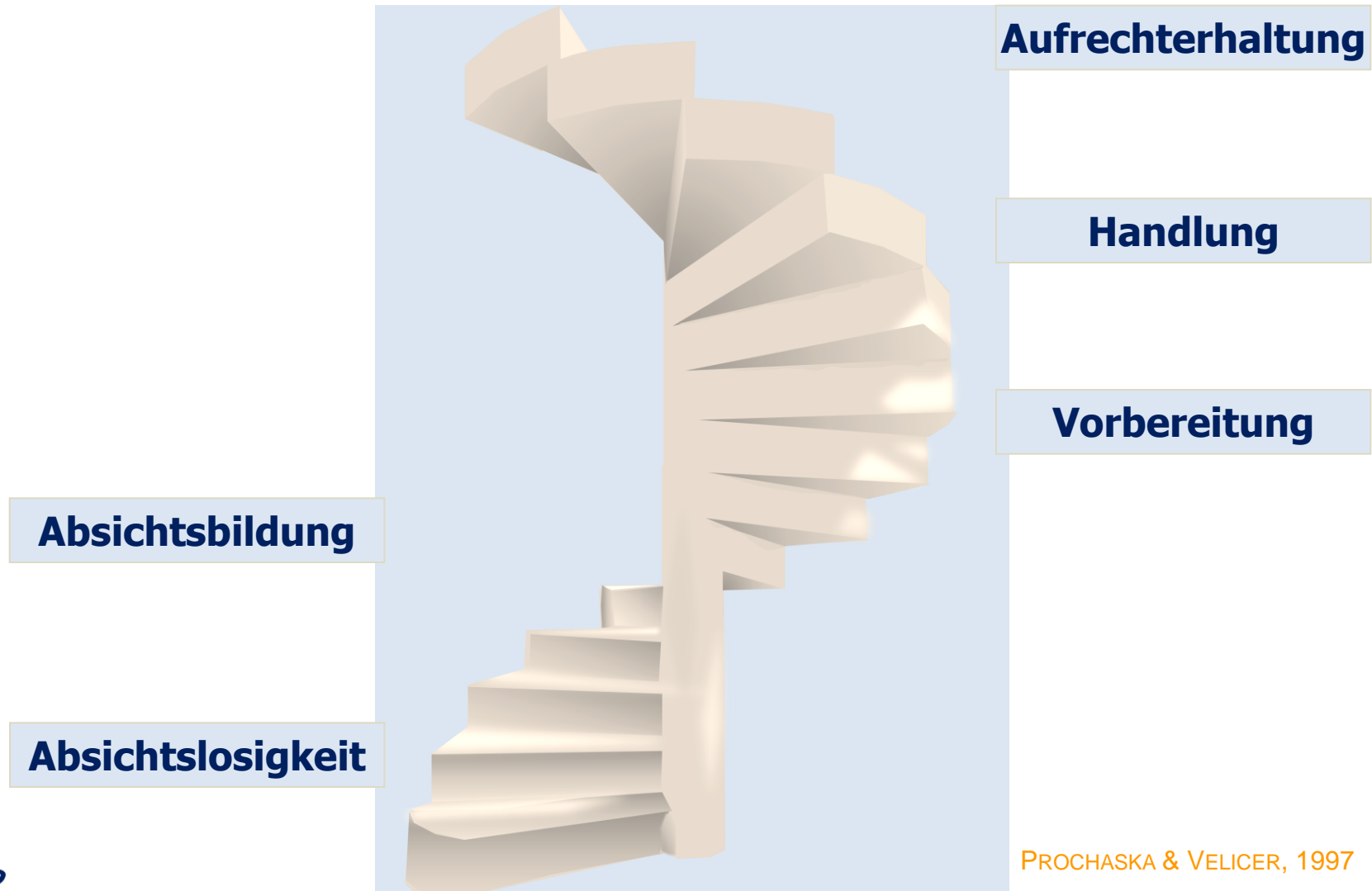


Zusammenarbeit
Evokation
Autonomie



MOTIVATION

DAS TRANSTHEORETISCHE MODELL DER VERHALTENSÄNDERUNG



PROCHASKA & VELICER, 1997

5 GRUNDFERTIGKEITEN

- Offene Fragen
 - Geschlossen: Wie viel Bier trinken Sie pro Tag? **Falsch**
 - Offen: Wie ist das mit Ihrem Alkoholkonsum? **Richtig**
- Aktives Zuhören
 - Vermutungen aussprechen = Reflektionen
- Bestätigen/ Anerkennen/ Loben
 - „Das ist eine gute Idee“
 - „Ich muss sagen, wenn ich in Ihrer Situation wäre, dann würde es mir ganz schön schwer fallen, den ganzen Stress zu bewältigen“
- Zusammenfassen
 - „Das ist eine verzwickte Situation. Auf der einen Seite die Gesundheit und Ihre Frau, die Ihnen wichtig sind und auf der anderen Seite, ist Ihnen der Spass mit den Freunden wichtig.“
- Hervorrufen von Change Talk

CHANGE TALK

= positive Äußerungen bzgl. des Zielverhaltens und negative Äußerungen bzgl. des Problemverhaltens:

- Erkennen von Nachteilen des Status quo
- Erkennen von Vorteilen einer Änderung
- Ausdruck von Optimismus bzgl. Änderung
- Ausdruck einer Änderungsabsicht

4 PRINZIPIEN

- Einfühlungsvermögen (Empathie) ausdrücken
- Diskrepanz entwickeln
- Zuversicht (Selbstwirksamkeit) unterstützen
- Konstruktiv mit Widerstand umgehen „Rolling with Resistance“

LITERATUR

Original

Miller WE & Rollnick S. Motivational Interviewing: Helping people change. Guilford: New York, 2013.

Deutsch (Ältere Version)

Miller WR, Rollnick S. Motivierende Gesprächsführung. 2009. Freiburg i. Breisgau: Lambertus.

A photograph of a kangaroo in a field of tall, dry grass. The kangaroo is in the foreground, facing right, and is captured in a hopping or running motion. The background is a vast, open landscape with rolling hills under a bright sky.

Vielen Dank!
inga.schnuerer@uni-greifswald.de