

Motivierende Gesprächsführung (Motivational Interviewing)

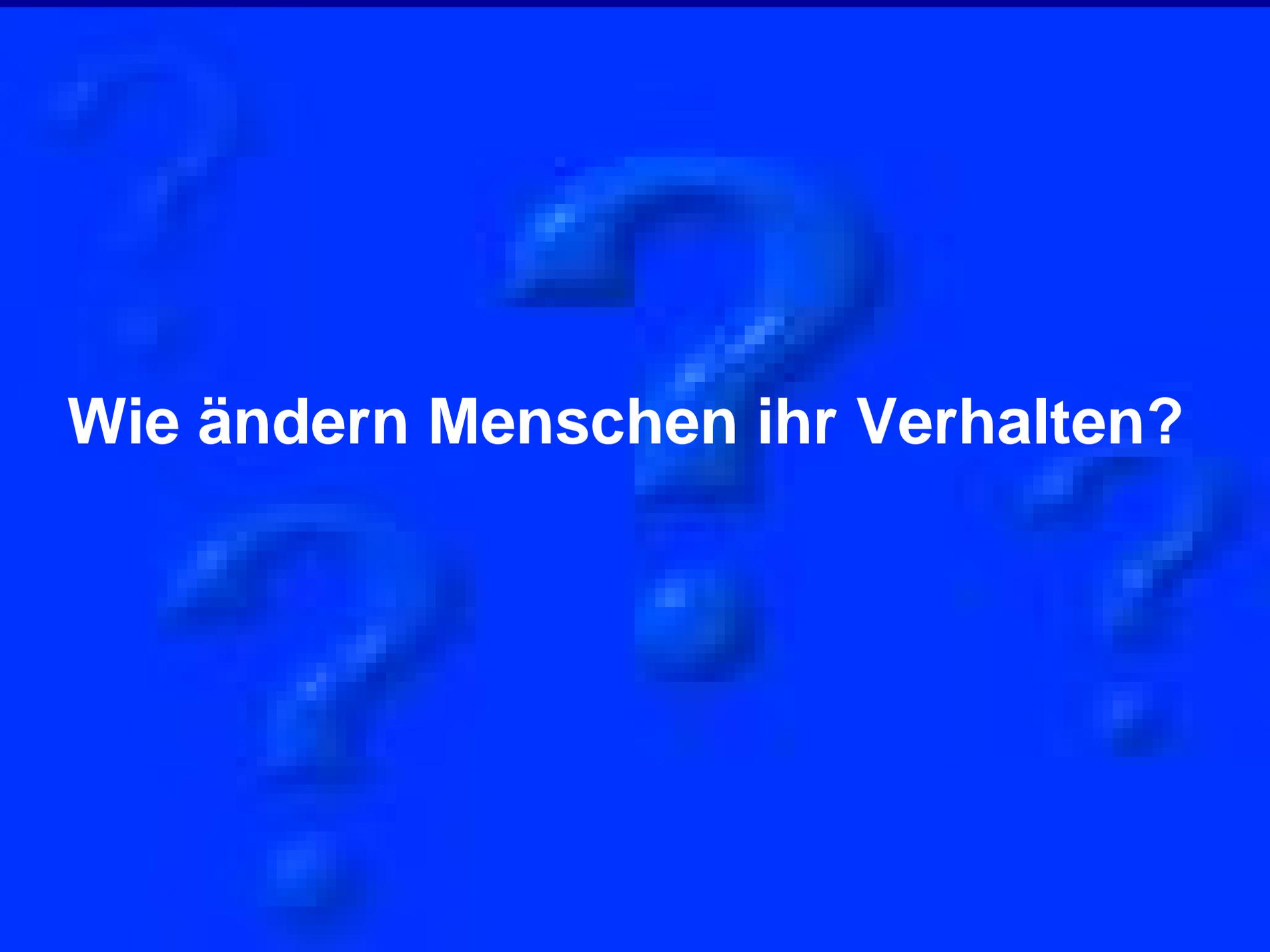
Dr. Janina Grothues, Dipl.-Psych.

Klinik für Psychiatrie und Psychotherapie

Forschungsgruppe S:TEP

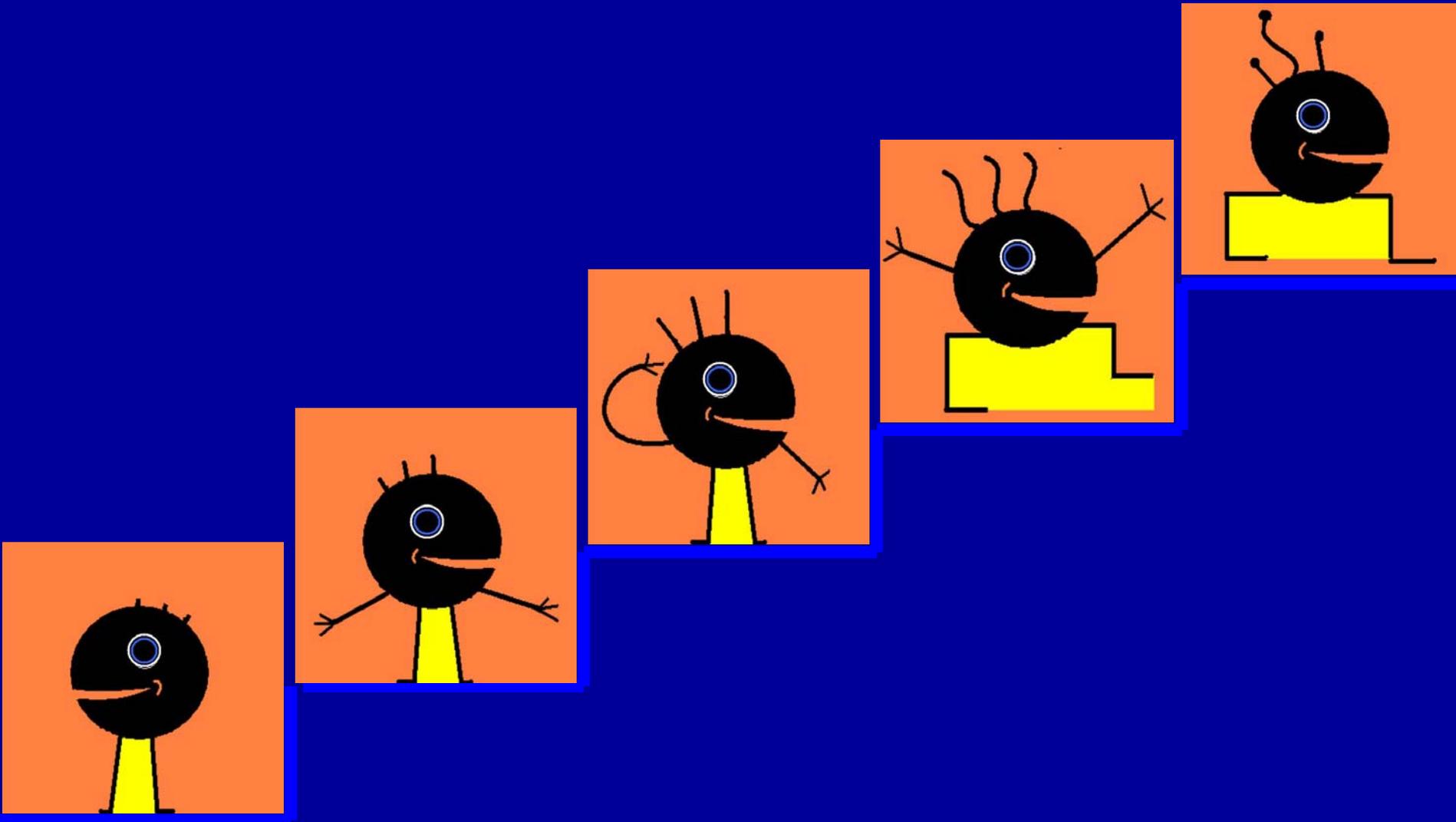
(Substanzmissbrauch: Therapie, Epidemiologie und Prävention)

Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, Campus Lübeck

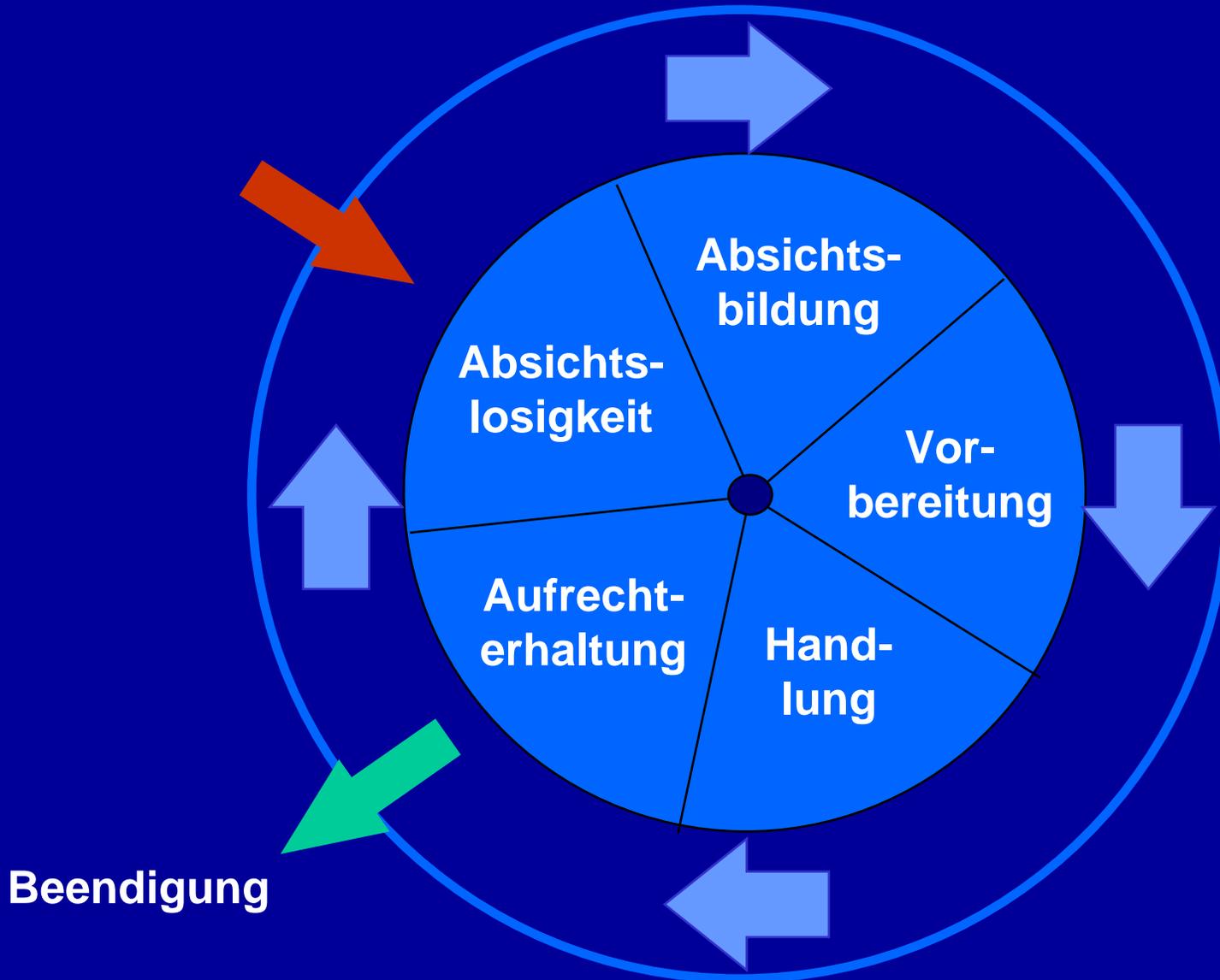


Wie ändern Menschen ihr Verhalten?

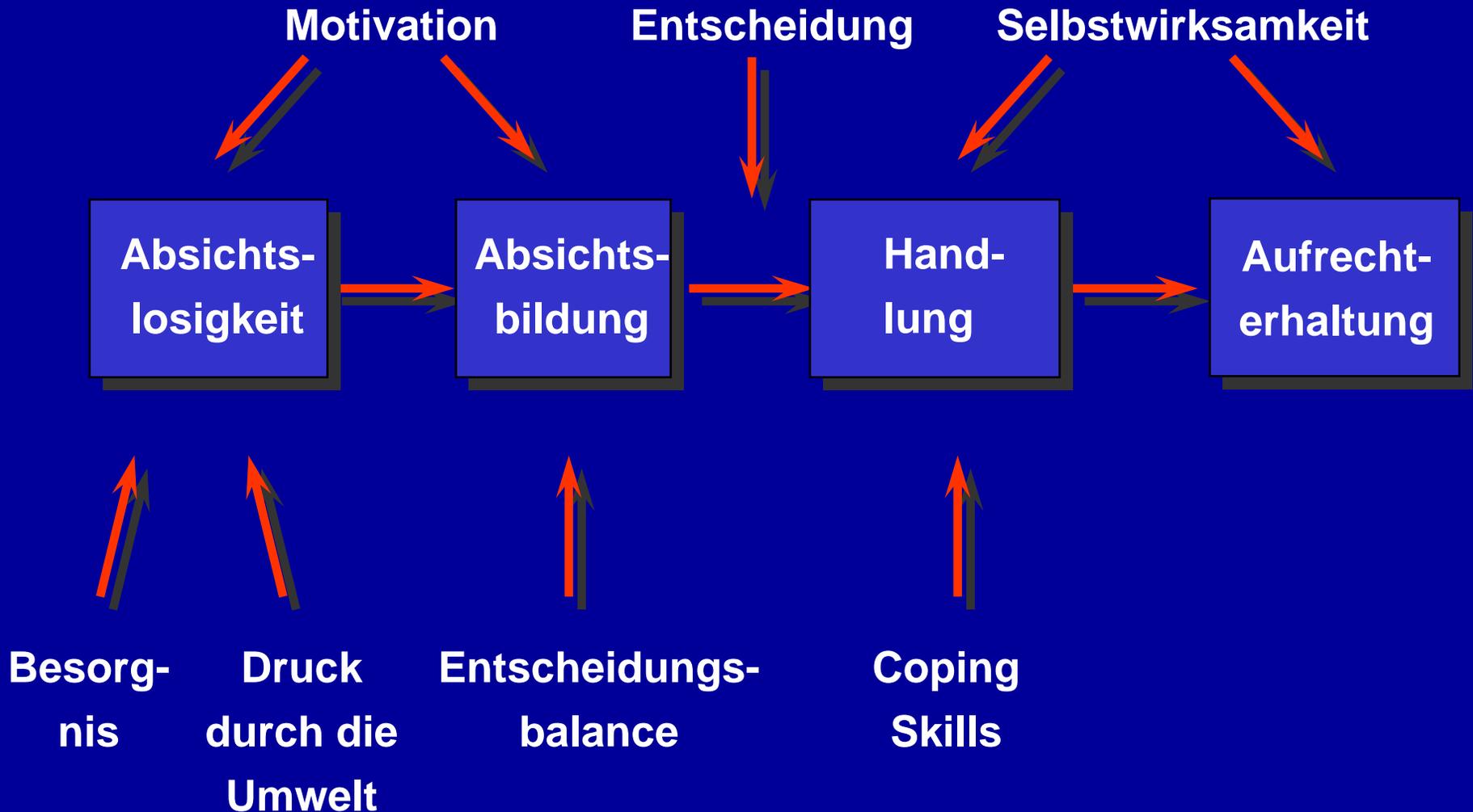
Verhaltensänderung



Stadien der Änderungsbereitschaft



Stadien der Änderungsbereitschaft







Die Grundhaltung von Motivational Interviewing

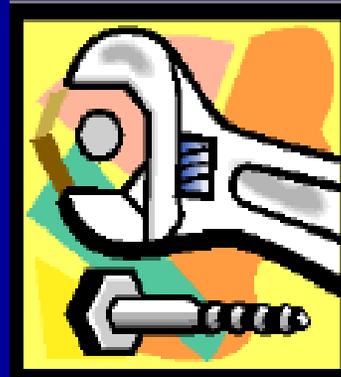
- **Zusammenarbeit:** Partnerschaft, Akzeptanz, förderliche Atmosphäre
- **Wachrufen** von Motivation auf Grundlage von Sichtweisen, Zielen und Werten des Gegenübers
- **Autonomie:** Anerkennung des Rechts auf und der Fähigkeit zur Selbstbestimmung des Klienten
- **Konfrontation** durch Aufzwingen einer „realistischen“ Sichtweise
- **Erziehung:** Fehlende Ressourcen können durch erforderliche Aufklärung bereitgestellt werden.
- **Autorität:** Der Berater sagt dem Gegenüber, was zu tun ist.

Elemente des Motivational Interviewing

Grundprinzipien



Interventionen



Strukturierte Vorgehensweisen





Vier Prinzipien

- **Empathie zeigen**
- **Diskrepanz entwickeln**
- **Mit dem Widerstand arbeiten**
- **Den Glauben an die eigenen Fähigkeiten fördern**



**Fitness / sportliche
Leistung**

Kosten

Attraktivität:

Haut

Zähne / Finger



Vier Interventionen

- Offene Fragen



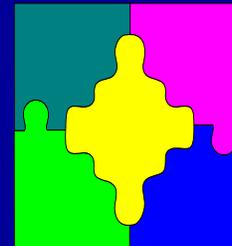
- Bestätigung



- Aktives
Zuhören



- Zusammenfassen





Vor- und Nachteile

Exploration der Vorteile.

Beispiel: “Was sind für dich einige der angenehmen Dinge am Rauchen?”

Zusammenfassen der Vorteile und Exploration der Nachteile.

Beispiel: “Du hast genannt, dass ... am Rauchen gefällt. Was ist für dich weniger angenehm am Rauchen?”

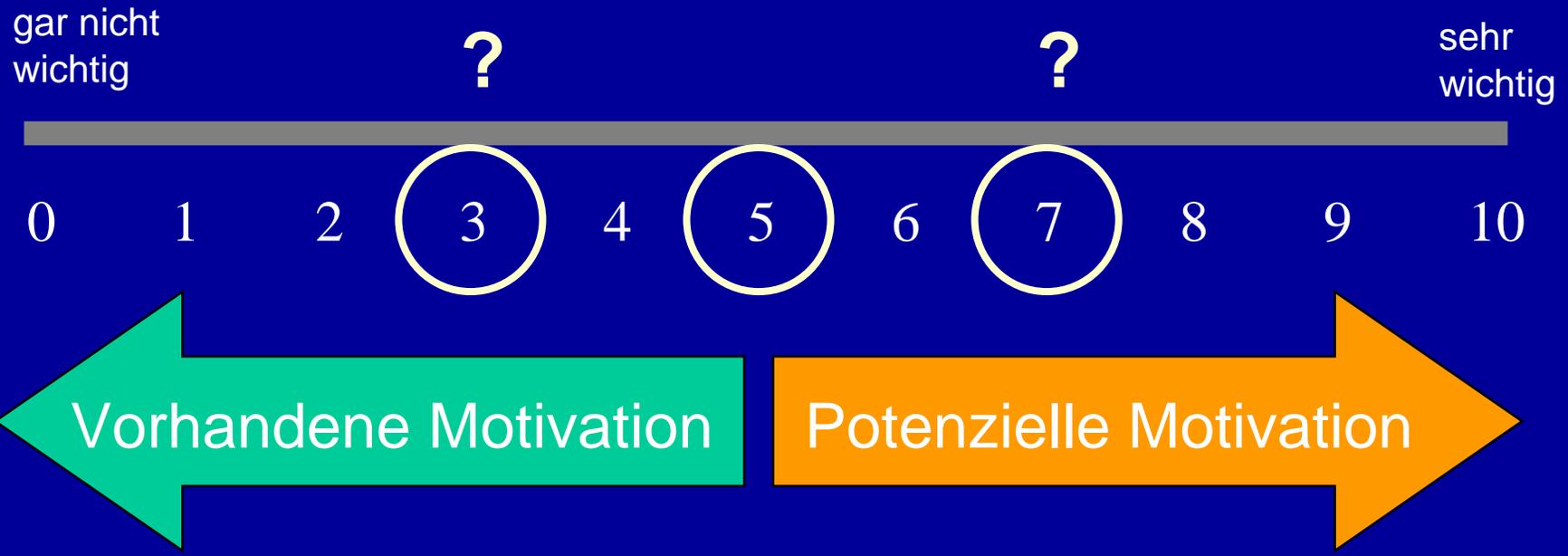
Zusammenfassen der Vorteile und Nachteile mit der Anschlussfrage: “Was von den weniger angenehmen Seiten des Rauchens beschäftigt dich am meisten?”

Hinweis: Wichtig ist eine erschöpfende Exploration erfolgt (Was gibt es sonst noch an positiven/negativen Seiten?). Bei den Nachteilen kann es ebenfalls hilfreich sein, Dinge vorzugeben (Freund-/Partnerschaft, Schule/Ausbildung, Sport/Fitness/Attraktivität, Gesundheit, Kosten, usw.)-



Wichtigkeits-Skala

Wie wichtig ist es dir, etwas am Alkoholtrinken zu ändern?





Zuversichts-Skala

Wie zuversichtlich bist du, deinen Alkoholkonsum verändern zu können?

gar nicht
zuversichtlich

?

?

sehr
zuversichtlich



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10





Informationen geben

Information sollte immer angeboten und nicht ungefragt gegeben werden. Geeigneten Moment wählen.

Beispiel: "Würdest du gerne mehr erfahren über ...?"

Neutrale Beschreibung wählen. Vermeiden, die Information direkt auf den Jugendlichen zu beziehen.

Beispiel: "Anderen in einer ähnlichen Situation wie deiner hat geholfen ..." "Forschungsstudien haben zeigen können, dass..."

Frage nach der Bedeutung der Information für den Jugendlichen anschließen.

Beispiel: "Was bedeutet diese Information für dich?" "Was sind deine Gedanken zu dem, was du jetzt an Informationen bekommen hast?"

Hinweis: Informationen leicht verständlich geben. Auf "dramatische" Schilderungen verzichten. Bei Hilfeangebote mehrere Optionen aufzeigen. Betonung der persönlichen Entscheidungsfreiheit.



Blaise Pascal, 1623-62

Menschen lassen sich in der Regel besser von jenen Gründen überzeugen, die sie selbst entdeckt haben, als von solchen, die anderen in den Sinn gekommen sind.

Blaise Pascal, Pensée Nr. 10, 1660

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**



Für Fragen, Wünsche, Anregungen:

Janina.Grothues@psychiatrie.uk-sh.de