

Fachstelle Suchtprävention Aachen – 22.11.2023

Vortrag

**„Du bist mir wichtig!“**

**Motivierende Gesprächsführung mit konsumierenden Jugendlichen**

**Referent:**

**Dr. Georg Kremer, Bielefeld, GK Quest Akademie**

# Fürsorge und Autonomie

Geschwistertugenden nach F. Schulz v. Thun  
(Werte- und Entwicklungsquadrat)



# Kommunikation – zwei Perspektiven

## Perspektive **Berater\*in**

- Ich habe viele wichtige Infos für mein Gegenüber
- Es ist wesentlich, dass er/sie alles weiß und beachtet
- Meine Empfehlungen sollten auf jeden Fall umgesetzt werden
- Ich bin Expert\*in zu diesem Thema
- Ich muss meine Zeit effizient nutzen

## Perspektive **Konsument\*in**

- Mein Fall ist besonders
- Standardlösungen passen bei mir nicht
- Ich weiß selbst am besten, was mir hilft/mich weiterbringt
- Die verstehen meine besondere Situation eh nicht
- Ich lass mir nix vorschreiben

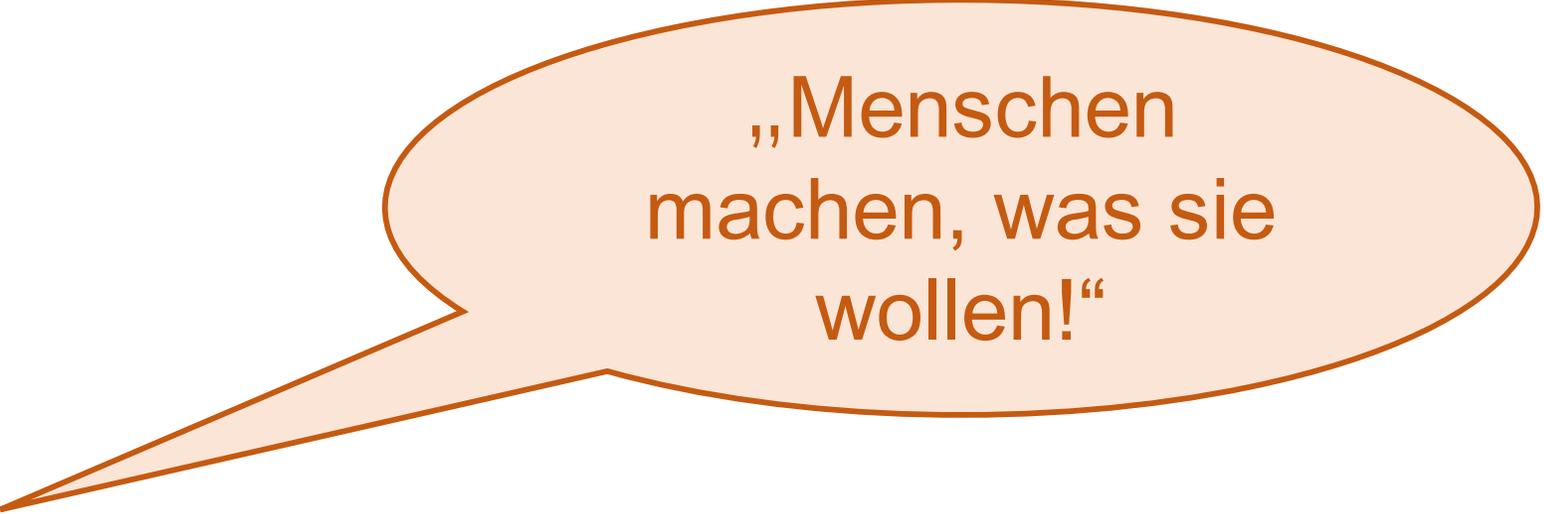


# Blaise Pascal – Universalgelehrter, 17Jhdt.

Menschen lassen sich eher  
von den Argumenten  
überzeugen, auf die sie selbst  
kommen,  
als von solchen, die andere  
ihnen vorgeben!

# Maja Storch

**Psychologin** (Züricher Ressourcenmodell)



„Menschen  
machen, was sie  
wollen!“

# Für Beratung bzw. Motivation bedeutet das alles ...

- Wir können Motivation nicht in Menschen hineinspritzen (und sollten uns die Mühe sparen, es zu versuchen).
- Gute Unterstützung bzw. Motivationsarbeit ist vielmehr, Menschen dabei behilflich zu sein, dem eigenen WOLLEN wieder näher zu kommen ...
- ... um auf diese Weise einen WILLEN auszubilden, der dann in Handlung umgesetzt wird.

# Motivational Interviewing - Grundhaltung



## Spirit von MI

Partnerschaftlich  
statt von oben herab

Akzeptieren  
statt bewerten

Empowern  
statt vorgeben

Mitfühlen  
statt „Schema F“

Die Wahrung von Autonomie fördert die Selbstwirksamkeit

# „Motivational Interviewing“



*Mit dem Gegenüber „auf einem Sofa Platz nehmen“*

*(lat. inter-videre)*

*...“gemeinsam auf etwas schauen“*

*It's a looking together at something*  
*(Miller & Rollnick)*

## MI- Mission Impossible?

Menschen motivieren ist oft eine „mission impossible“, weil ...

- Motivation schwer erkennbar / diagnostizierbar ist
- die Absicht, jemanden motivieren zu wollen, oft genau das Gegenteil bewirkt
- Motivation starken Schwankungen unterworfen ist

# Wie „vernünftig“ handeln Sie selbst?

- Täglich mehrmals Obst und Gemüse essen
- Nicht zuviel Süßes essen
- Nicht rauchen
- Keinen oder nur sehr wenig Alkohol trinken
- Mind. 2x täglich Zähneputzen, Zahnseide nutzen, Zahnzwischenräume täglich reinigen
- Täglich Sport und Bewegung
- Helm auf dem Fahrrad tragen
- Ab einem bestimmten Alter regelmäßige Gesundheitsvorsorge
- Ist Ihre Rente sicher?
- ...

# Ambivalenz



Foto [www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)

# Ambivalenz

**Vorteile des status quo**


**Nachteile des status quo**


**Nachteile der Veränderung**


**Vorteile der Veränderung**


# Motivierende Gesprächsführung - MI

## Ambivalenz meint:

Das Nebeneinander gegensätzlicher

- Gefühle,
- Gedanken und
- Verhaltensweisen.

Erlebter Gegensatz zwischen Denken, Fühlen und Handeln.

Ausdruck innerer Vielfalt.

Oder Goethes Faust-Dilemma:  
Zwei Seelen wohnen, ach! in  
meiner Brust.

## Einfache Beispiele:

Einerseits möchte ich weniger mit dem Flugzeug reisen, andererseits wollte ich schon immer mal nach Vietnam.

Ich möchte mehr Sport machen, aber nach der Arbeit bin ich oft kaputt.

Mehrere Portionen Gemüse am Tag machen Sinn, aber ich hasse das Kleinschneiden.

Klar habe ich Angst vor Lungenkrebs, das Rauchen mit den Freundinnen ist aber echt eine schöne Sache.

Ich will keinen Stress mit meinen Eltern, aber deswegen auf das Kiffen verzichten möchte ich auch nicht.

# Ambivalenz ist normal...

...und ein nicht zu unterschätzender Bestandteil herausfordernder Veränderungen.

Wenn sich Menschen so annehmen, wie sie sind, können Sie zu der Person werden, die sie sein möchten.

Akzeptanz der erste Schritt zur Veränderung.

# Stadien der Veränderung nach Prochaska & DiClemente\*

Bearbeitet von GK Quest Akademie

Kläre die Umstände.  
Kläre das aktuelle  
Motivationsstadium.

Wiederaufnahme  
des Problem-  
verhaltens



Absichtslosigkeit  
Kein Interesse an  
Veränderung



Biete Informationen  
und Kontakt an.

Halte  
Kontakt.



Aufrecht-  
erhaltung  
Integration in  
den Alltag

Absichtsbildung  
Nachdenken über  
Veränderung



Begleite das  
Nachdenken über  
Ambivalenzen und  
gute Gründe für  
eine Veränderung.

Handlung

Erste Schritte und  
Erwerb neuer  
Kompetenzen



Zielklärung

Entscheidung und  
Vorbereitung



Kläre und festige  
Ziel, Weg und Plan  
der Veränderung.

Reflektiere die Umsetzung.  
Justiere fein im Detail.  
Trainiere neue Skills.

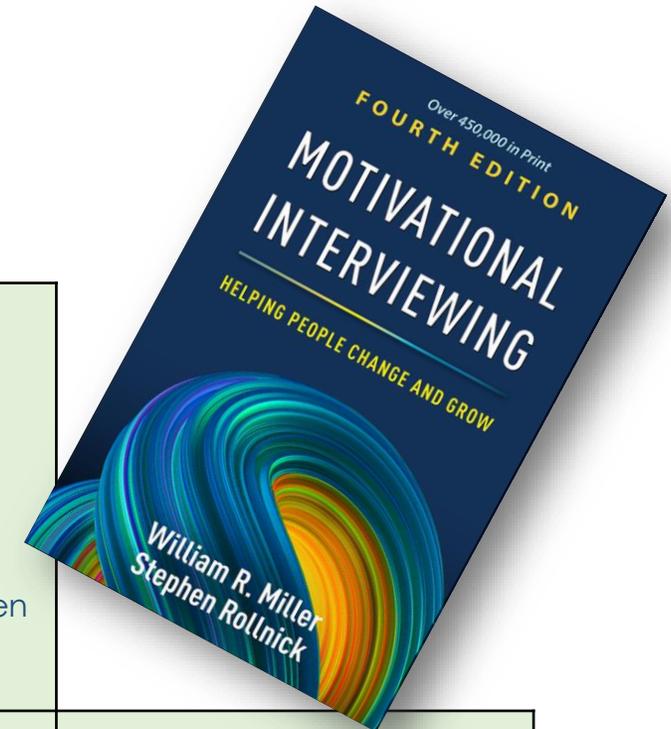
\*Prochaska, J. O. & DiClemente, C. C. (1982). Transtheoretical therapy: Toward a more integrative model of therapy. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 19, 267-288.

# Motivational Interviewing

MI-4 August 2023

## Ausgewählte Methoden

<b>Offen fragen</b>  Verstehen wollen Interesse zeigen	<b>Aktiv zuhören</b>  3 Stufen	<b>Informieren und Rat geben</b>  3-Schritt Fragen – Anbieten - Fragen	
<b>Geschmeidig mit dem Widerstand umgehen</b>  9 Methoden	<b>Würdigen und Wertschätzen</b>  Echt, von Herzen kommend, konkret, stimmig	<b>Sustain Talk mäßigen- Change Talk fördern</b>  Status Quo ernst nehmen und gleichzeitig zu Veränderung ermutigen	<b>Zuversicht stärken</b>  „Ich schaff‘ das!“



# Die Weisheit des Widerstands

- Widerstand ist kein Persönlichkeitsmerkmal, sondern er entsteht in der Interaktion zwischen Menschen (***it takes two for resistance***).
- Es ist eine Reaktion auf eine subjektiv empfundene Selbstwertbedrohung, z.B. durch Kränkung und/oder Autonomieverlust.
- Widerstand ist eine notwendige Form der Veränderung.
- Widerstand ist entweder ein Signal für Dissonanz (Missklang, Unstimmigkeit):
  - ***discord talk***
- Oder: Widerstand ist ein Verharren im Status quo:
  - ***sustain talk***



# Geschmeidig mit dem Widerstand umgehen im MI



Nicht geschmeidig

Foto [www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)



Geschmeidig

# Geschmeidiger Umgang mit Widerstand

„Ich glaube nicht, dass mir das hier was bringt. Sie wollen mich doch nur überreden.“

Aktives Zuhören

„Sie sind verärgert ... und Sie zweifeln am Sinn des Ganzen hier.“

Übertriebenes Aktives Zuhören

„Es gibt gar nichts, was Sie hier interessieren könnte.“

Widerspiegeln der Ambivalenz

„Einerseits wünschen Sie sich etwas Unterstützung, andererseits passt vieles von dem, was wir hier anbieten, einfach nicht für Sie.“

Umdeuten/Reframing

„Sie machen sich viele Gedanken, wie es weitergehen kann.“

Zustimmung mit einer Wendung

„Stimmt, eine Garantie gibt es nicht. Was wäre, wenn Sie gar nichts tun?“

Betonung der Autonomie

„Was jetzt als nächstes passiert, ist ganz allein Ihre Entscheidung.“

Sich an die Seite stellen

„So wie Sie es schildern, kann ich Sie gut verstehen.“

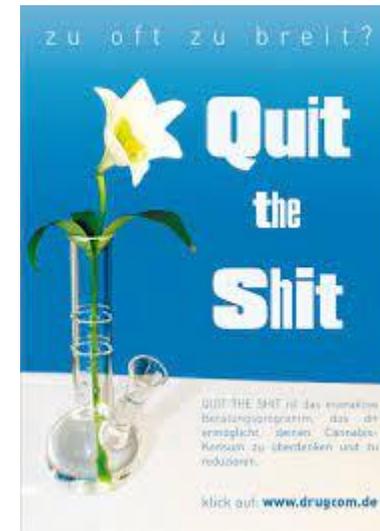
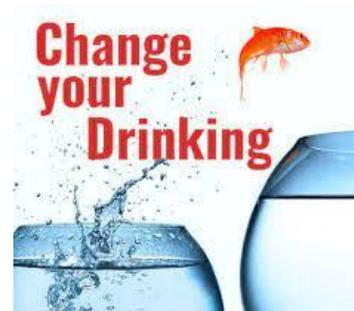
Um Entschuldigung bitten

„Entschuldigen Sie, ich habe da zuviel Druck gemacht.“

Fokus verschieben

„Diese Maßnahme passt Ihnen nicht, und Sie wollen auf keinen Fall überredet werden. Was wäre Ihnen wichtig, das wir beide miteinander besprechen sollten?“

# Angebote, die mit Motivierender Gesprächsführung junge Konsument\*innen sprechen



## Herausforderung: Geschmeidig mit dem Widerstand umgehen

Jugendlicher: „Ich sitze hier die Zeit ab. Mit meinen Problemen muss ich sowieso alleine fertig werden. Mitnehmen tu ich hier nichts!“

Fachkraft: „...“

Jugendlicher: „Wenn die Gesellschaft Cannabis endlich legalisieren würde, müsste ich hier heute nicht sitzen.“

Fachkraft: „...“

Jugendlicher: „Warum nerven Sie mich eigentlich so? Wenn Sie so 'ne Familie hätten wie ich, würden Sie sich auch dauernd breit machen.“

Fachkraft: „...“

Alle Beispiele  
aus dem Projekt



## Wie es sich anhört: Geschmeidig mit dem Widerstand umgehen

Fachkraft: „Wir sind hier, um zu reden. Aber die Entscheidung, welche Auswirkungen das auf Deinen Marihuana-Konsum hat, ist ausschließlich Deine Angelegenheit.“

Fachkraft: „Das Alkoholtrinken hilft Dir zu entspannen, gleichzeitig bist Du morgens dann oft müde und kannst Dich nicht mehr auf die Uni konzentrieren, die Dir auch wichtig ist. Wie kriegst Du das beides künftig unter einen Hut?“

Fachkraft: „Das nervt Dich, dass Deine Eltern Dich hierher geschickt haben und wir jetzt die ganze Zeit über Deinen Pillen und Parties sprechen. Du siehst darin im Moment gar kein Problem. Was müsste passieren, damit Du das anders siehst?“



# Geschmeidiger Umgang mit Sustain Talk

„Gut, in letzter Zeit ist einiges schief gelaufen, aber eigentlich will ich mit dem Kiffen nicht aufhören.“



*Aktiv Zuhören:* „Da bist Du hin- und hergerissen.“

*Aktiv Zuhören:* „Du wüsstest gern, wie Du kiffen könntest, ohne dass wieder Probleme auftauchen.“

*Widerspiegeln der Ambivalenz:* „Das Kiffen hat Dir ein paar Probleme bereitet, aber nach wie vor hat es auch viele Vorteile für Dich.“

*Autonomie betonen:* „Du bist da noch am Überlegen, aber Du willst das auf jeden Fall selbst entscheiden.“

# Geschmeidiger Umgang mit Discord Talk

„Ich bin nur hierhergekommen, weil meine Eltern mich nicht in Ruhe lassen.“



*Aktiv Zuhören: „Wenn es nach Dir ginge, wärst Du auf keinen Fall hier.“*

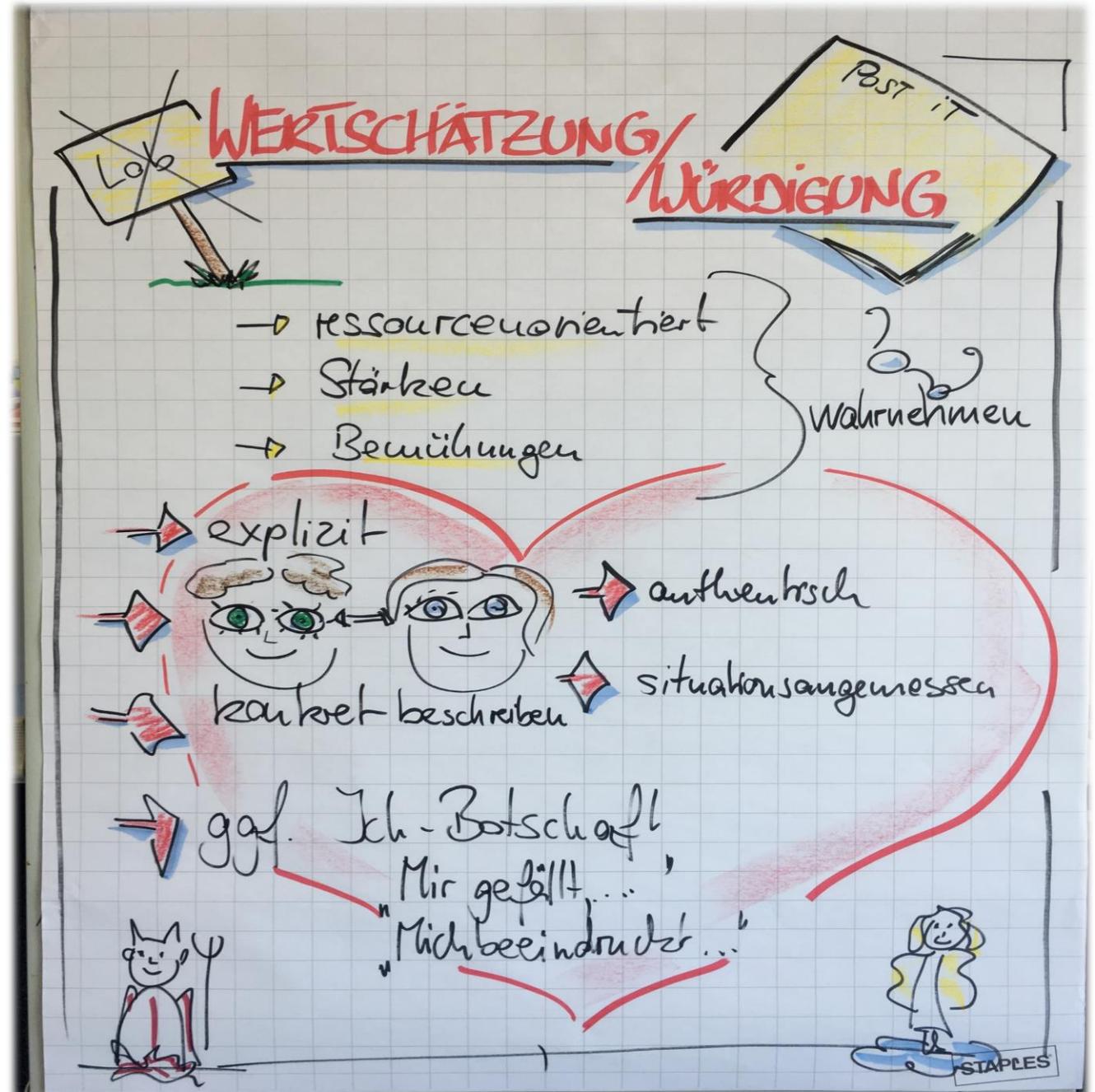
*Aktiv Zuhören und Übertriebenes Aktives Zuhören: „Du bist sauer ... und es gibt rein gar nichts, was Dich hier interessieren könnte.“*

*Aktiv Zuhören und Umdeuten: „Das ärgert Dich. Und gleichzeitig klingt es auch so, als würden sich Deine Eltern Sorgen um Dich machen. Vielleicht tun sie das in einer ungünstigen Art. Aber es scheint so, dass es ihnen nicht gleichgültig ist, was aus Dir wird.“*

*Aktiv Zuhören und Autonomie betonen: „Du bist genervt ... und Du willst auf jeden Fall selbst entscheiden, was hier besprochen wird.“*

# MI-Basismethode

## Wertschätzung und Würdigung



A close-up photograph of a violin's body, focusing on the scroll-shaped hole and the bridge. The wood is a rich, dark brown with a visible grain. The lighting is dramatic, highlighting the curves of the scroll and the texture of the wood. The bridge is partially visible on the right side.

**Der Ton macht die Musik!**

# Resilienz

## Schutzfaktoren

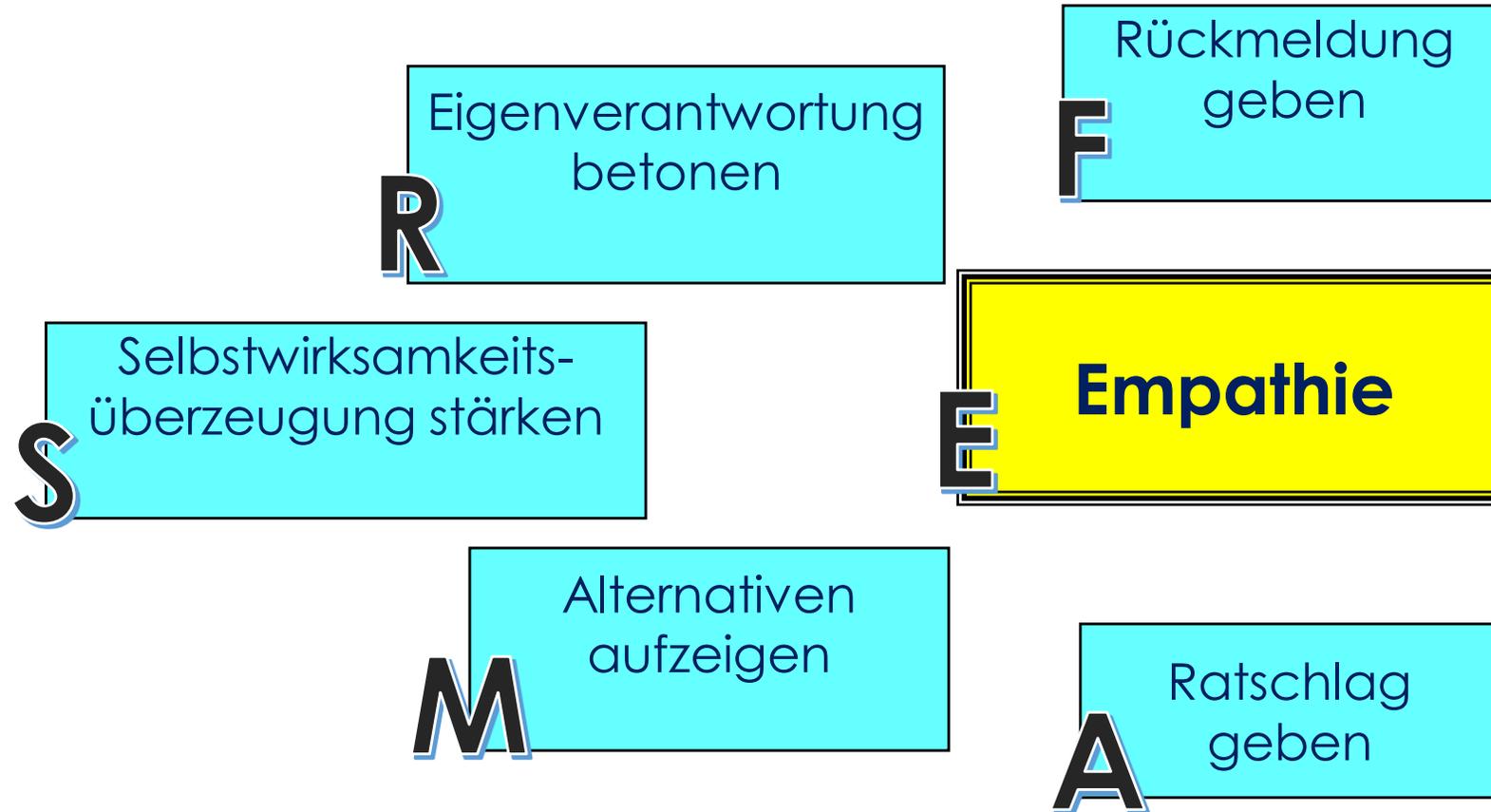
- Internale Kontrollüberzeugung
- Risikowahrnehmung
- Selbstwirksamkeitserwartung
- Optimismus
- Stressbewältigung
- Verhaltenskompetenzen im Umgang mit psychoaktiven Substanzen
- Kommunikationsfertigkeiten
- Soziale Unterstützung



# Institutionelle Rahmenbedingungen

- Setting: Beratungsstelle, Betreutes Wohnen, Jugendhilfe, Offene Jugendarbeit, Jugendamt, Schule, Ausbildungsbetrieb, Krankenhaus ...
- Auftrag: Zieloffen?  
Datenschutz? Vertraulicher Raum?
- Spielraum: Einbezug von wichtigen nächsten Menschen möglich?  
Kontinuität über mehrere Termine möglich?  
Angebot auf längere Sicht gesichert?

## Kurzinterventionen: FRAMES



# Change Talk und Confidence Talk

**Motivation**

=

**Wichtigkeit**

x

**Zuversicht**

Change Talk

Confidence Talk



# Wichtigkeit und Zuversicht

## Change-Talk und Confidence-Talk

- Alle Äußerungen die sich auf ein WOLLEN beziehen, nennen wir im MI **Change-Talk**
  - „Ich wünsche mir ... / wenn es nur wieder wie früher wäre / ich muss es schaffen, sonst ... / ..., dann hätte ich wieder einen Sinn im Leben.“
- Äußerungen, die sich aufs KÖNNEN beziehen, werden im MI **Confidence-Talk** genannt (Zuversicht)
  - „Meine Familie wird mich unterstützen / Ich könnte es z. B. so probieren ... / Früher ist mir das auch schon gelungen ...“

# MI – Überblick

## Ziel

Veränderungsmotivation fördern



## Prinzipien

Empathie

Geschmeidiger  
Umgang mit  
Widerstand

Entwicklung  
von Diskrepanzen

Stärkung der  
Änderungs-  
zuversicht

### Spirit von MI

partnerschaftlich

akzeptierend

entlockend

mitfühlend

## Methoden

Offen  
Fragen

Würdigen  
und Wert-  
schätzen

Info und Rat  
anbieten

Methoden  
Change Talk  
fördern

Aktiv  
Zuhören

Zusammen-  
fassen

Methoden  
Umgang mit  
Widerstand

Methoden  
Confidence  
Talk stärken

# Motivational Interviewing

MI-4 August 2023

gerMINT

## 8 Kernaspekte, die auf jede Beratungssituation anzulegen sind

### (1) Engaging

- Bin ich gewillt und in der Lage, jemanden in seinen „mitgebrachten“ Gefühlen, Gedanken und Verhaltensweisen abzuholen?
- Signalisiere ich Interesse, Neugier, Unvoreingenommenheit und Verständnis, so dass sich mein Gegenüber gesehen fühlt?
- Schaffe ich eine Situation, die sich wie ein partnerschaftliches Miteinander anfühlt?

### (2) Eigene aspirations

- Welche eigenen (Wert-) Vorstellungen über das Verhalten meines Gegenübers habe ich?
- Welche Veränderungen würde ich mir für mein Gegenüber wünschen?
- Welche Veränderungen erwartet mein Arbeitgeber/meine Organisation?
- Zu welcher Veränderung will ich mein Gegenüber bewegen?

### (3) Neutralität

- Möchte/Sollte ich mich als Fachkraft neutral verhalten? Wenn ja, wie schaffe ich das?
- Wie gehe ich dabei mit meinen „Aspirations“ um – also mit meiner inneren Tendenz, beim Gegenüber eine Änderung herbeiwünschen oder herbeiführen zu wollen?

### (4) Ambivalenz

- Von welcher Ambivalenz gehe ich im vorliegenden Fall aus?
- Wie handlungsleitend ist das für mich (d.h. wie bestimmt dies meine Navigation durch das Gespräch)?
- Wie kann ich prüfen, ob meine Vorstellung der Ambivalenz mit den Vorstellungen meines Gegenübers übereinstimmt?

# Motivational Interviewing

MI-4 August 2023

gerMINT

## 8 Kernaspekte, die auf jede Beratungssituation anzulegen sind

### (5) Fokussierung

- Wie finde und halte ich den Fokus in Gesprächen?
- Was soll in diesem Gespräch der Fokus sein?
- Was sollte in diesem Gespräch noch auf die Agenda, d.h. Gegenstand des Gesprächs werden?

### (6) Change Talk/Sustain Talk

- Wie definiere ich im konkreten Fall „Change Talk“?
- Wieviel Raum widme ich dem „Sustain Talk“?

### (7) Zieloffenheit

- Welche Veränderungsziele sind denkbar?
- Wie offen bin ich für jedes dieser Ziele?

### (8) Veränderung

- Was bedeutet „Veränderung“ im vorliegenden Fall für mich – auch Selbstklärung?
- Ist es MI, wenn keine Verhaltensänderung, sondern „nur“ Selbstklärung angestrebt wird?
- Kann ich als MI-Fachkraft das Ergebnis "Selbstklärung", somit von außen betrachte eine Beibehaltung des Status quo, wertschätzen und würdigen?

# Fürsorge und Autonomie

Geschwistertugenden nach F. Schulz v. Thun  
(Werte- und Entwicklungsquadrat)

## Fürsorge

Du bist mir wichtig  
Ich interessiere mich für Dich  
Ich will Dich verstehen

## Autonomie

Ich will, dass Du was gut für Dich ist

**Mit MI sollte das gelingen!**

Ich will Dich begleiten bei  
Deinen Entscheidungen



*Ich bedanke mich für  
Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf  
Ihre Fragen und Beiträge!*