

# Motivational Interviewing Einführung

---

motivierende Gesprächsführung

oder der Versuch, innere Ambivalenzen zu  
überwinden

# Historie von Motivational Interviewing

---

- Dr. William Miller \* 1947 USA, Psychologe, erste klinische Tätigkeit auf einer Station für Alkoholranke
- Hjeltestad Clinic, Norwegen 1982
- 1983 erste Publikation „Motivational Interviewing with problem drinkers“
- Stephen Rollnick, Südafrika, Psychologe, Kooperation in Australien
- 1991 Erstauflage von Motivational Interviewing: **helping people change**
- Dritte Auflage 2015

# Sucht und das therapeutische Dilemma



## Ausstieg aus dem Dilemma ?

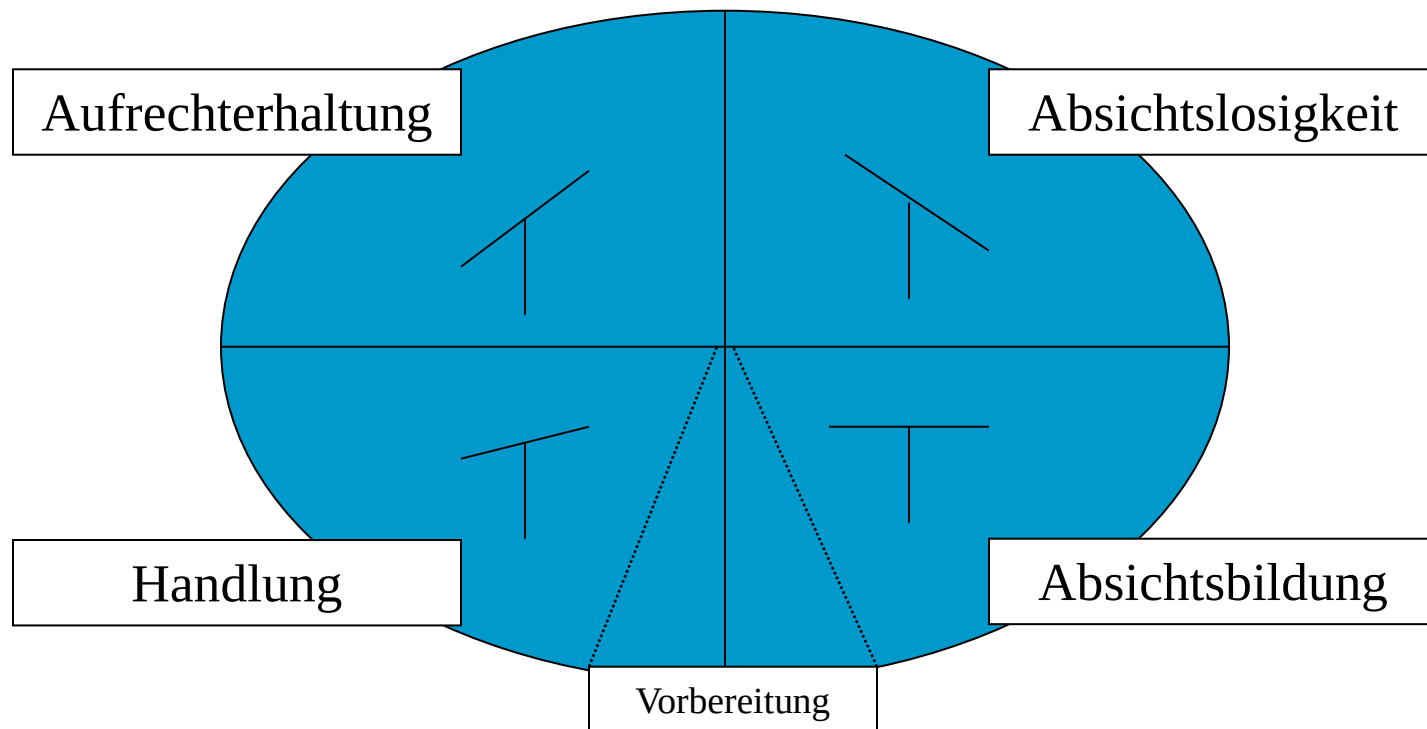
---



# Stadien der Änderungsmotivation

(vereinfacht nach Prochaska & DiClemente)

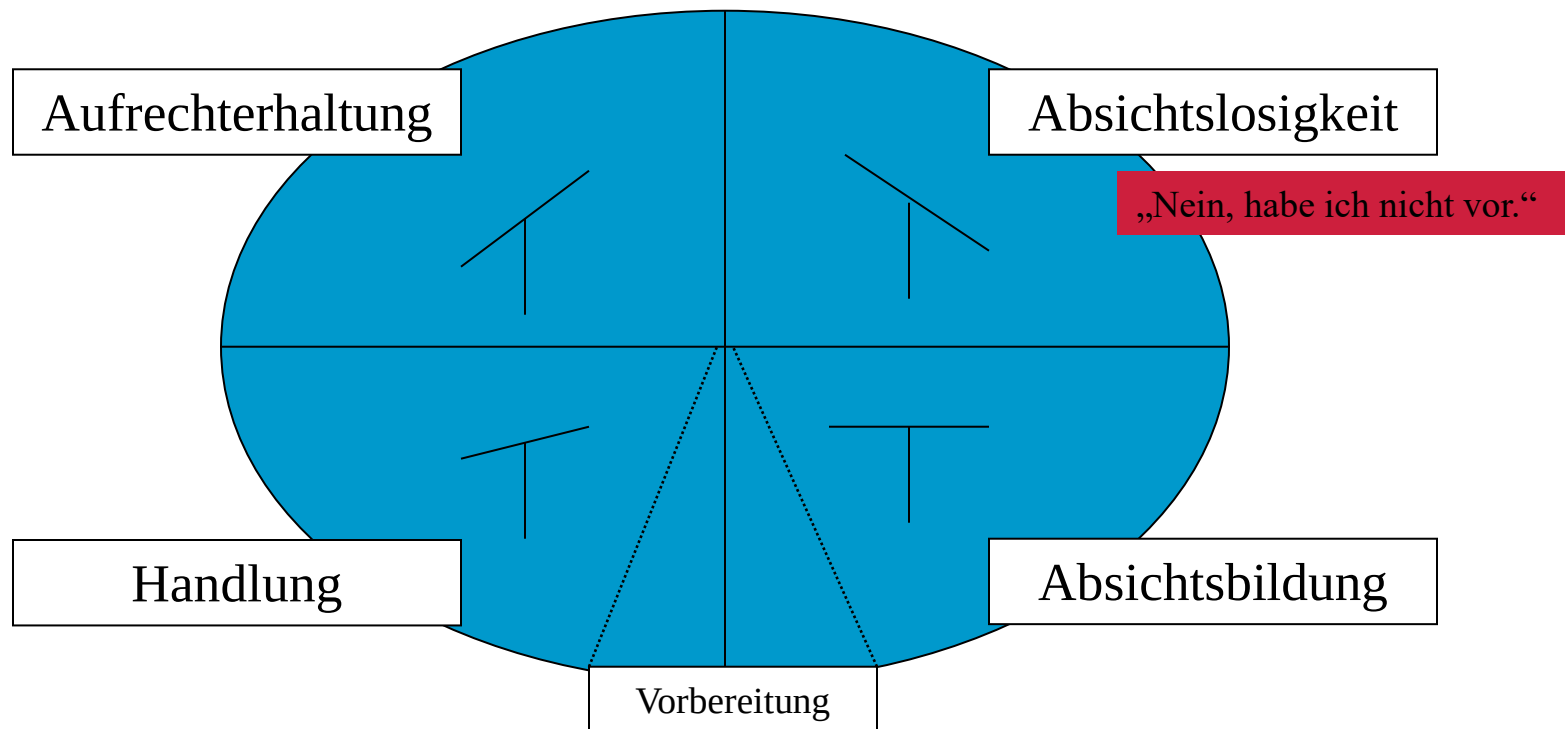
„Haben Sie die Absicht, an dem Verhalten, über das wir gesprochen haben, etwas zu verändern?“



# Stadien der Änderungsmotivation

(vereinfacht nach Prochaska & DiClemente)

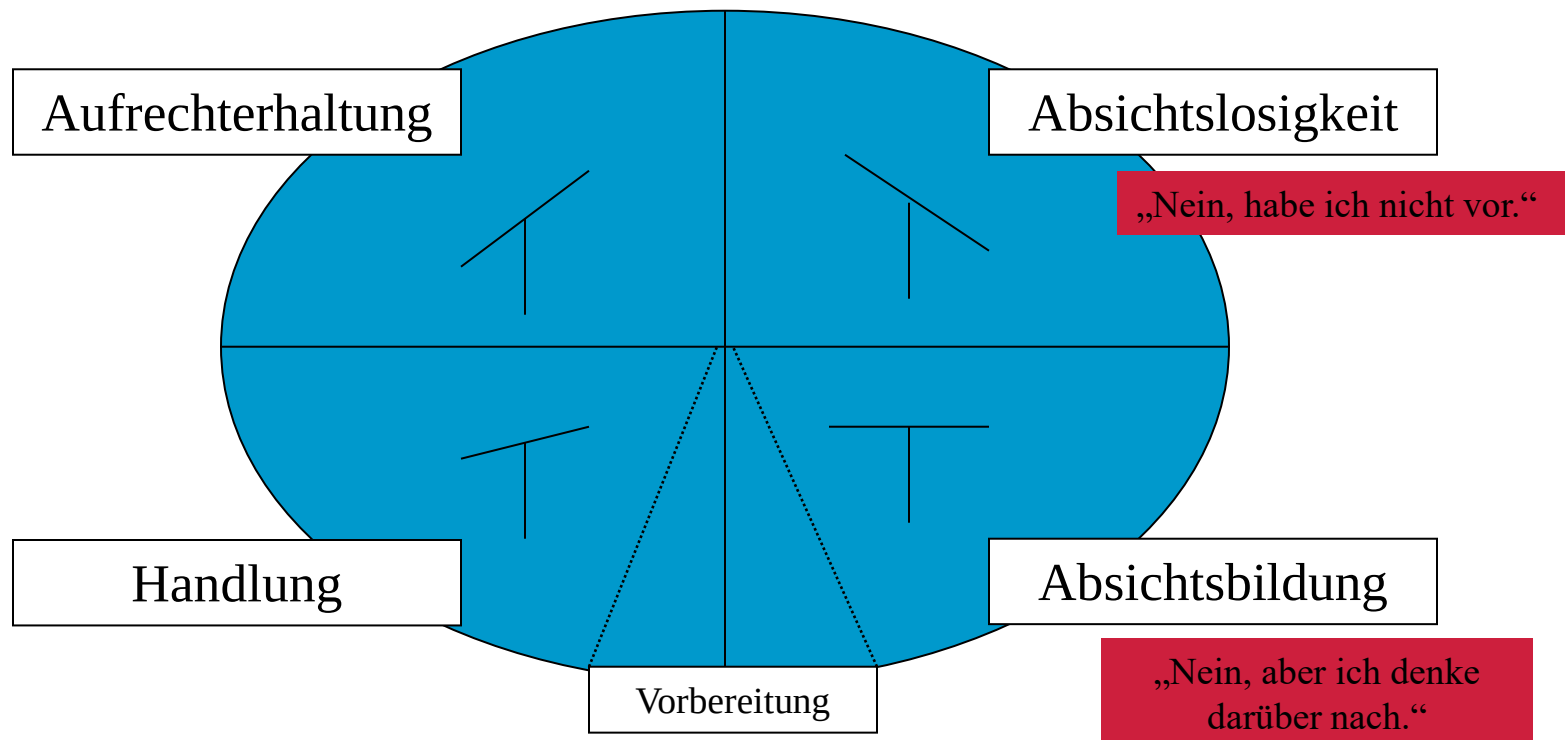
„Haben Sie die Absicht, an dem Verhalten, über das wir gesprochen haben, etwas zu verändern?“



# Stadien der Änderungsmotivation

(vereinfacht nach Prochaska & DiClemente)

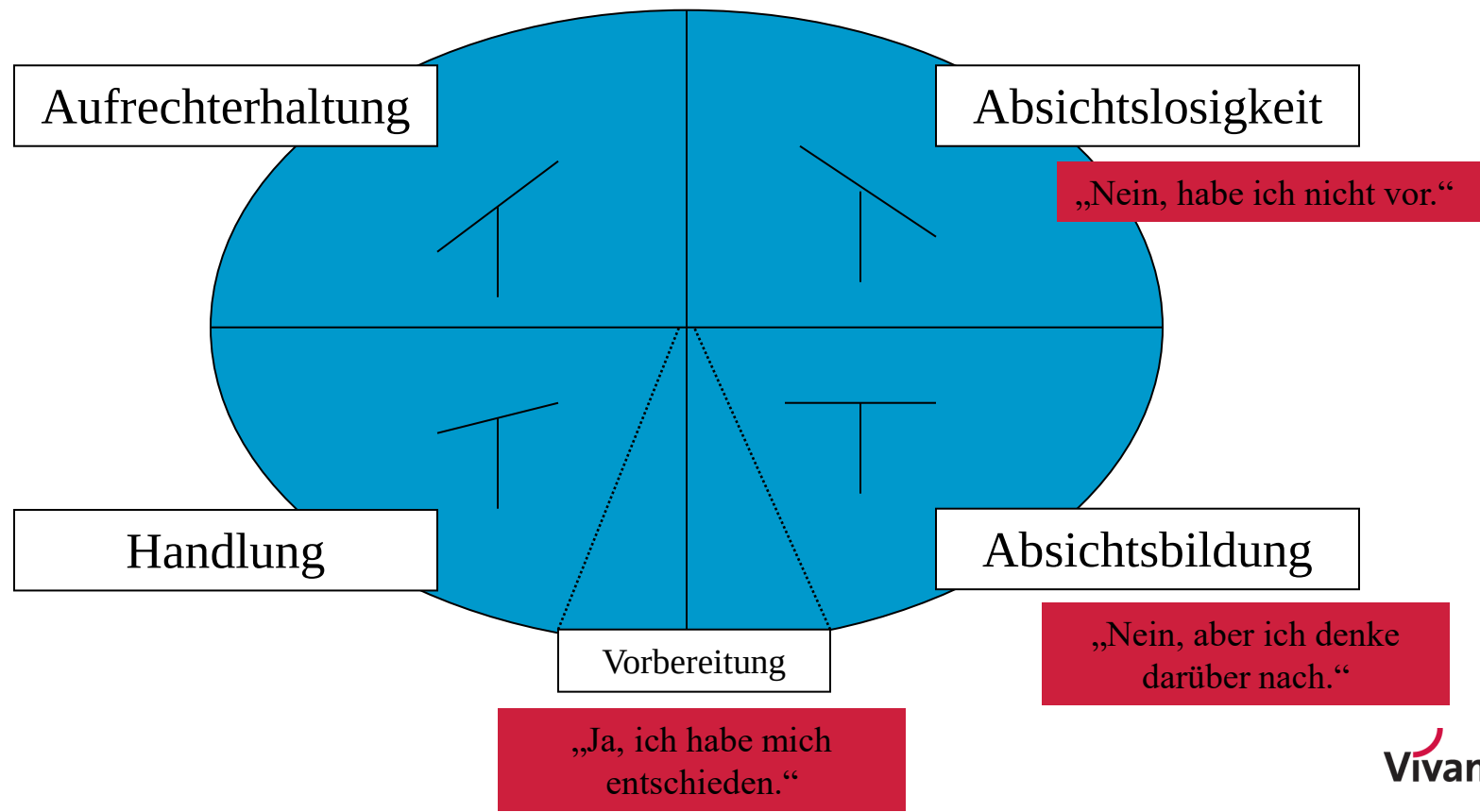
„Haben Sie die Absicht, an dem Verhalten, über das wir gesprochen haben, etwas zu verändern?“



# Stadien der Änderungsmotivation

(vereinfacht nach Prochaska & DiClemente)

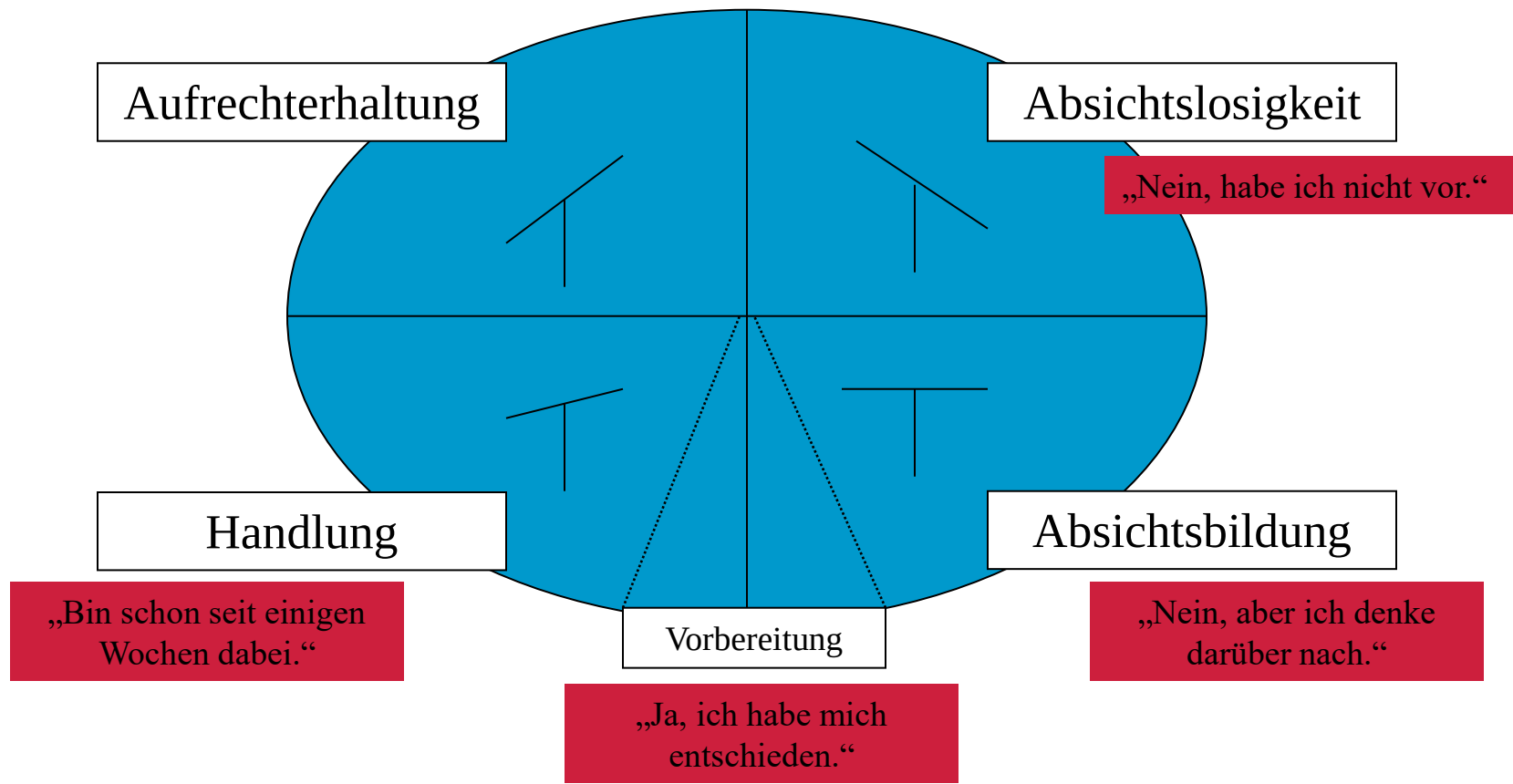
„Haben Sie die Absicht, an dem Verhalten, über das wir gesprochen haben, etwas zu verändern?“



# Stadien der Änderungsmotivation

(vereinfacht nach Prochaska & DiClemente)

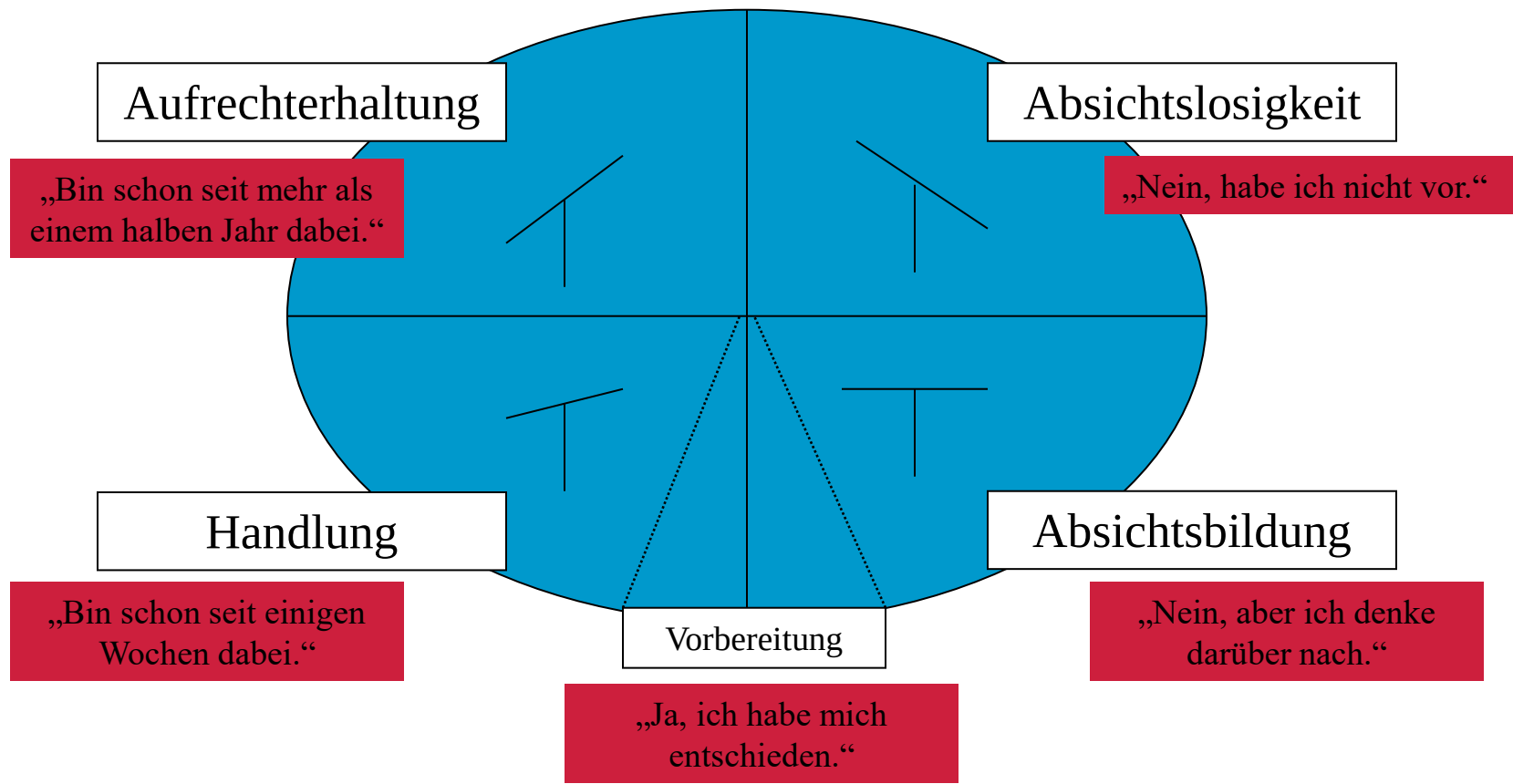
„Haben Sie die Absicht, an dem Verhalten, über das wir gesprochen haben, etwas zu verändern?“



# Stadien der Änderungsmotivation

(vereinfacht nach Prochaska & DiClemente)

„Haben Sie die Absicht, an dem Verhalten, über das wir gesprochen haben, etwas zu verändern?“



# Transtheoretisches Modell nach Prochaska & DiClemente



Interventionen sollten der Stufenphase angepasst sein

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

Stadium Absichtslosigkeit = Veränderungsblockade?

Verhaltensveränderungsblockade oft nicht Ausdruck von:

Informationsdefizit

Faulheit

Verweigerungshaltung

Widerständige Persönlichkeit

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

Stadium Absichtslosigkeit = Veränderungsblockade?

Verhaltensveränderungsblockade oft nicht Ausdruck von:

Informationsdefizit

Faulheit

Verweigerungshaltung

Widerständige Persönlichkeit

**Ambivalenz**

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

Stadium Absichtslosigkeit = Veränderungsblockade?

Verhaltensveränderungsblockade oft nicht Ausdruck von:

Informationsdefizit

Faulheit

Verweigerungshaltung

Widerständige Persönlichkeit

**Ambivalenz**

**Prokrastination**

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

Stadium Absichtslosigkeit = Veränderungsblockade?

Verhaltensveränderungsblockade oft nicht Ausdruck von:

Informationsdefizit

Faulheit

Verweigerungshaltung

Widerständige Persönlichkeit

**Ambivalenz**

**Prokrastination**

**Widerstand**

## Ausstieg aus dem Dilemma ?

---

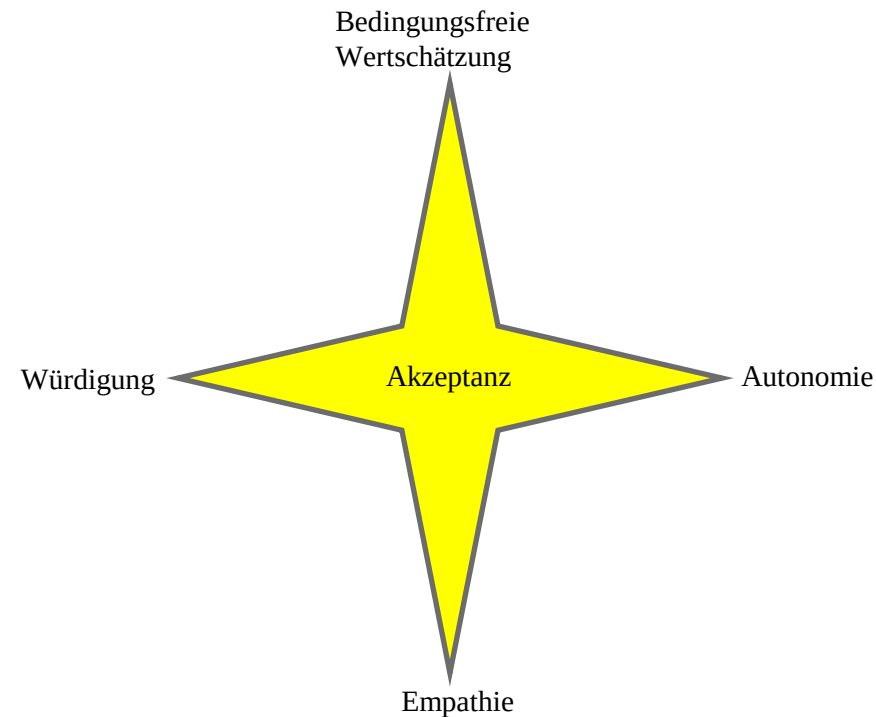


# Der Spirit (Grundhaltung) von Motivational Interviewing

Nimmst Du jemanden, wie er ist, wird er bleiben, wie er ist,  
aber gehst Du mit ihm um, als ob er wäre, was er sein könnte,  
wird er zu dem werden, was er sein könnte.

*Johann Wolfgang von Goethe zugeschrieben*

*Carl Rodgers: ....das merkwürdige Paradoxon... Wenn ich  
mich so, wie ich bin, akzeptiere, dann ändere ich mich.*



Akzeptanz (selbst und durch das Gegenüber) gibt einem die Freiheit,  
etwas zu verändern

## Beziehung vor Erziehung!

Kleinkinder brauchen keine  
perfekte Erziehung -  
sie brauchen echte Begleitung



## Agape:

(altgriechisch ἀγάπη) bedeutet  
übersetzt uneigennützig, selbstlose  
und bedingungslose Liebe

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Beschreibungsversuch von MI:

MI ist kein Verfahren, um Menschen mit Tricks zur Veränderung zu bewegen, sondern eine Methode, mit der wir ihre eigene Motivation und ihre eigenen Veränderungsressourcen aktivieren können.

Bei MI geht es darum, herauszuarbeiten und abzurufen, was vorhanden ist und nicht darum, Fehlendes hinzuzufügen.

MI ist nicht wie ein Ringkampf, sondern **wie ein Tanz**. Wir bewegen uns nicht gegen die Person, sondern mit ihr. Es geht nicht darum, einen Gegenspieler zu stellen und die Oberhand über ihn zu gewinnen. Ein MI entsprechendes gutes Gespräch gleitet dahin **wie ein Walzer**. Zwar ist die eine Person die führende, und es ist für die Kunst des MI von wesentlicher Bedeutung, dass sie geschickt führt, ohne zu stolpern oder dem anderen auf die Zehen zu treten. Aber **ohne Partnerschaftlichkeit gibt es keinen Tanz**.

# Definition von Motivational Interviewing

---

- MI ist eine **klIENTENZENTRIERTE**  
(Sichtweise und das Erleben des Klienten sind entscheidend)
- **und zielorientierte Methode,**  
(zielgerichtetes Vorgehen hinsichtlich der Erkundung der positiven und negativen Seiten des Verhaltens)
- **die die intrinsische Motivation für eine Veränderung erhöhen soll**  
(die im Klienten latent vorhandenen Veränderungsimpulse werden gefördert – bei optimalem Verlauf wird er Fürsprecher der eigenen Veränderung)
- **durch Erkundung und Auflösung der Änderungsambivalenzen des Klienten**  
(die innere Ambivalenz - „einerseits möchte ich etwas ändern, andererseits aber auch nicht“ - wird systematisch erkundet)

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

Ziel von MI

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

Ziel von MI

Die Ambivalenz klären (auflösen)

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

Die Ambivalenz klären (auflösen)

Änderungsbereitschaft hervorrufen

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

Die Ambivalenz klären (auflösen)

Änderungsbereitschaft hervorrufen

Eigenmotivation zu fördern

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

- Die Ambivalenz klären (auflösen)
- Änderungsbereitschaft hervorrufen
- Eigenmotivation zu fördern
- Innere Festlegung zu erzeugen

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

- Die Ambivalenz klären (auflösen)
- Änderungsbereitschaft hervorrufen
- Eigenmotivation zu fördern
- Innere Festlegung zu erzeugen

**Augenhöhe**

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

Die Ambivalenz klären (auflösen)  
Änderungsbereitschaft hervorrufen  
Eigenmotivation zu fördern  
Innere Festlegung zu erzeugen

**Augenhöhe**

**Akzeptanz**

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

Die Ambivalenz klären (auflösen)  
Änderungsbereitschaft hervorrufen  
Eigenmotivation zu fördern  
Innere Festlegung zu erzeugen

**Augenhöhe**

**Akzeptanz**

**Empathie**

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

---

## Ziel von MI

Die Ambivalenz klären (auflösen)  
Änderungsbereitschaft hervorrufen  
Eigenmotivation zu fördern  
Innere Festlegung zu erzeugen

**Augenhöhe**

**Akzeptanz**

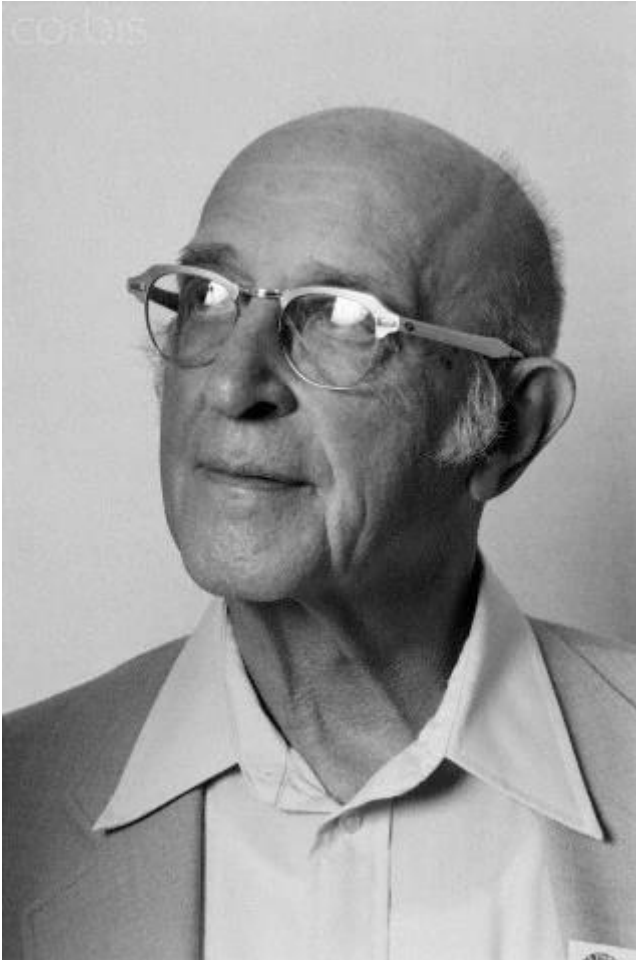
**Empathie**

**Anerkennung**

A way of being with people

# Empathie nach Carl Rodgers

## A way of being with people...



Die Art und Weise, mit jemandem zusammen zu sein, der als empathisch erlebt wird, beinhaltet verschiedene Aspekte:

Es bedeutet, in die private Wahrnehmungswelt des anderen einzutreten und sich darin tiefer gründig zu Hause zu fühlen.

Es geht darum sensibel zu sein für die sich ändernden Gefühle – von einem Augenblick zu anderen –, die sich in der anderen Person rühren, wie etwa Angst oder Wut oder Zärtlichkeit oder Verwirrung, die sie erlebt.

Es bedeutet, vorübergehend in ihrem Leben zu leben, sich darin vorsichtig zu bewegen, ohne Urteile zu fällen; Zusammenhänge zu spüren, die sie kaum versteht, aber nicht zu versuchen, Gefühle aufzudecken, die sie überhaupt nicht wahrnimmt, da dies zu bedrohlich wäre.

Dazu gehört, dass Sie Ihre Wahrnehmung kommunizieren aus der Welt der Person, weil Sie mit frischen und unerschrockenen Augen auf Dinge schauen können, vor denen die Person Angst hat. Es bedeutet, sich umfassend austauschen, ob Ihre Wahrnehmung korrekt ist, um sich dann von weiteren Antworten der Person leiten zu lassen. Sie sind ein selbstbewusster Begleiter in der Welt des Anderen.

Indem Sie auf mögliche Zusammenhänge hinweisen im Kontext von durchgemachten Lebenserfahrungen, helfen Sie der Person, sich weiter einzulassen auf ihr Gegenüber, um in der **Erkundung ihrer eigenen Gefühlswelt voranzuschreiten bzw. diese vollständiger zu erkunden.** Sie hingegen legen eigene Ansichten und Bewertungen beiseite, um **ohne Vorurteile in die Welt des Anderen einzutreten. In gewissem Sinne bedeutet dies, dass Sie sich selbst ganz beiseitelegen.** Dies kann nur von einer Person vollbracht werden, die sicher genug ist in sich selbst, so dass sie weiß, sie wird sich nicht verirren in der fremden oder gar bizarren Welt des Anderen und bequem in die eigene Welt zurückkehren kann, sobald sie es wünscht.

# Empathische Akzeptanz

---



- Respekt und Akzeptanz vor dem „so geworden sein“
- Empathie
- Verstehen: Suchtmittelfunktion = Schutz
- Therapie = Identitätserschütterung
- Widerstände wie Verleugnung, Angst, Ambivalenz = Schutzmechanismen
- Geduldige Zuwendung

# Stilspektrum von Motivational Interviewing

Der Grundstil von MI ist ein geleitender, der zwischen einem lenkenden und einem folgenden Stil angesiedelt ist und Elemente von beiden aufgreift.

| Lenkender Stil       | Geleitender Stil    | Folgender Stil        |
|----------------------|---------------------|-----------------------|
| Anführen             | Acht geben/Betreuen | Auf jemanden eingehen |
| Anordnen             | Aktivieren          | Begreifen             |
| Befehlen             | Anbieten            | Beobachten            |
| Bestimmen            | Anspornen           | Dabeibleiben          |
| Die Regie übernehmen | Aufklären           | Erlauben              |
| Entscheiden          | Aufzeigen           | In sich aufnehmen     |
| Festlegen            | Begleiten           | Interesse zeigen      |
| Gebieten             | Beispringen         | Mitgehen              |
| Genehmigen           | Entfachen           | Mitlaufen             |
| Kommandieren         | Entflammen          | Nachvollziehen        |
| Leiten               | Ermutigen           | Präsent sein          |
| Managen              | Herauslocken        | Verstehen             |
| Regieren             | Hinweisen           | Vertrauen haben       |
| Reglementieren       | Inspirieren         | Wertschätzen          |
| Steuern              | Kooperieren         | Zu jemandem halten    |
| Verabreichen         | Mitnehmen           | Zuhören               |
| Vorgeben             | Motivieren          | Zulassen              |
| Vorschreiben         | Unterstützen        | Zur Seite stehen      |
|                      | Vorschlagen         |                       |
|                      | Wachrufen           |                       |

# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

## Gesprächstechniken

Offene Fragen

Anerkennung/ Bestätigung

Aktives Zuhören/Reflektionen ("dem anderen aus dem Herzen sprechen")

Zusammenfassung (mit einer Zielführung)

**Engaging**

**Focussing**

**Veränderungswillen hervorrufen /  
Change Talk**

**Behandlungsplan**



# four processes in MI



Miller and Rollnick, 2012, p. 26

# 1. Phase: Engaging

---

***O.A.R.S***

**Is a useful acronym for all clinicians to remember when talking to their patients**



Open Questions

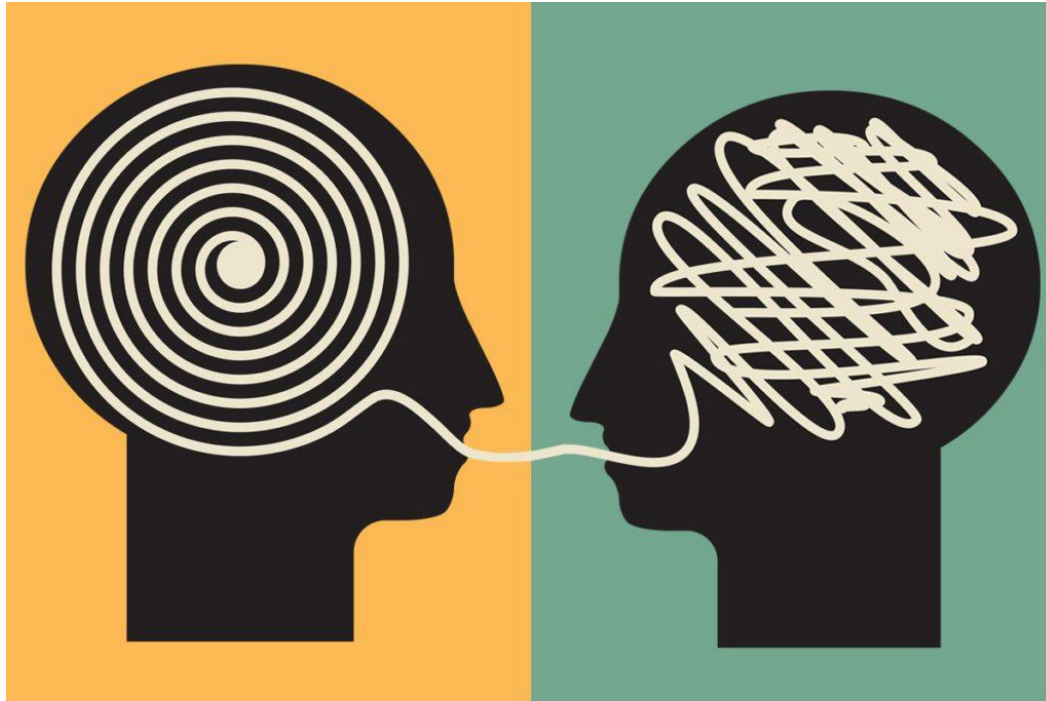
Affirmation

Reflective Listening

Summaries

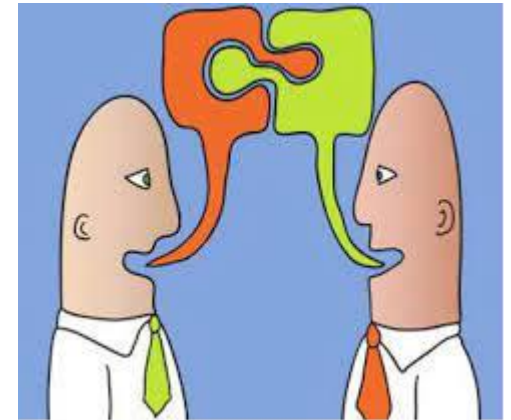
## 2. Phase: Focusing

---



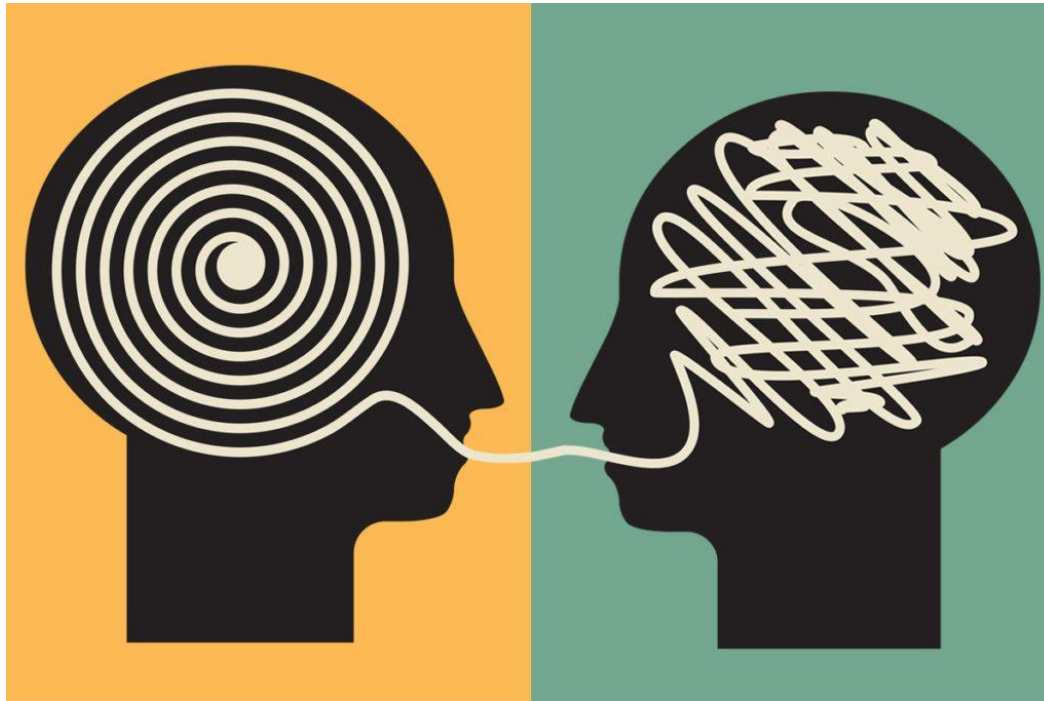
**Worin liegt der  
Hauptfokus ?  
Was hat Priorität?**

➡ „shared idea“



### 3. Phase Evokation

---



Den Klienten zum  
Fürsprecher machen  
seines eigenen  
Veränderungsprozesses:

Hervorlocken (Evokation)  
eigener Argumente,  
Hoffnungen, Wünsche,  
Ziele

„change talk“ (s.Goethe)

⇒ Menschen lassen sich leichter von dem überreden,  
was sie **sich selbst sagen hören**

## 4. Phase: Planning

---



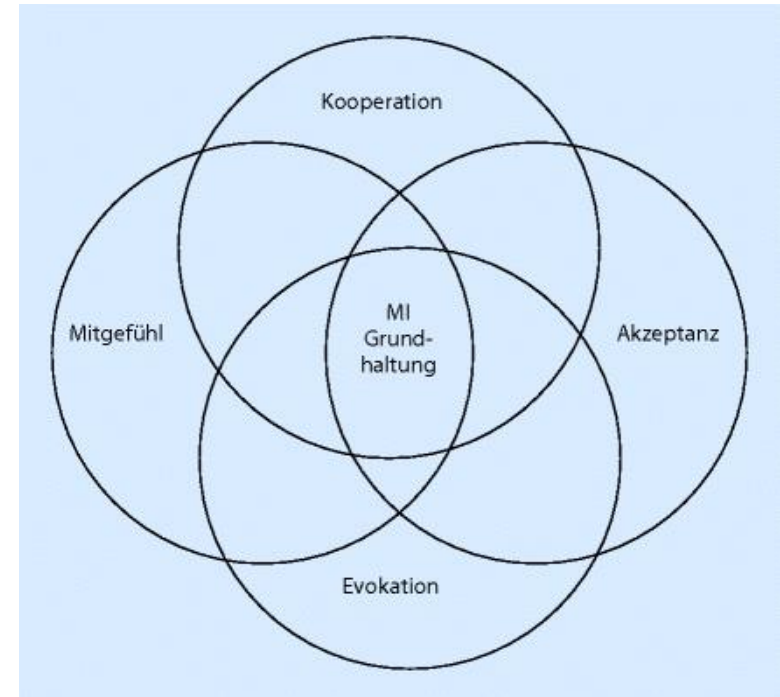
**Planung:**

**Zuversicht und  
Selbstverpflichtung  
stärken bzw. erhöhen**

**„Confidence talk /Sustain  
Talk“**

# Grundprinzipien und Elemente des MI

- Selbstwirksamkeit stärken („support self-efficacy“)
- Empathie zeigen („express empathy“) - *aktives Zuhören (reflective listening)*
- Ambivalenzen ergründen und auflösen – *offene Fragen*
- Diskrepanz erzeugen („develop discrepancy“) – eigene Argumente für eine Änderung zu entwickeln (*Evokation von „change talk“*)
- flexibler Umgang mit Widerstand („roll with resistance“) - Ambivalenz und Zurückweisung „gehören dazu“ -> *Miteinander Tanzen - nicht Ringen*



# Motivational Interviewing (MI) nach Miller und Rollnick

Zu vermeiden: sog. „Roadblocks“

Angstmachen, Furchtapelle

Machtkämpfe

Besserwisserei, Rechthaberei

Moralische Bewertungen, Vorwürfe

Ratschläge

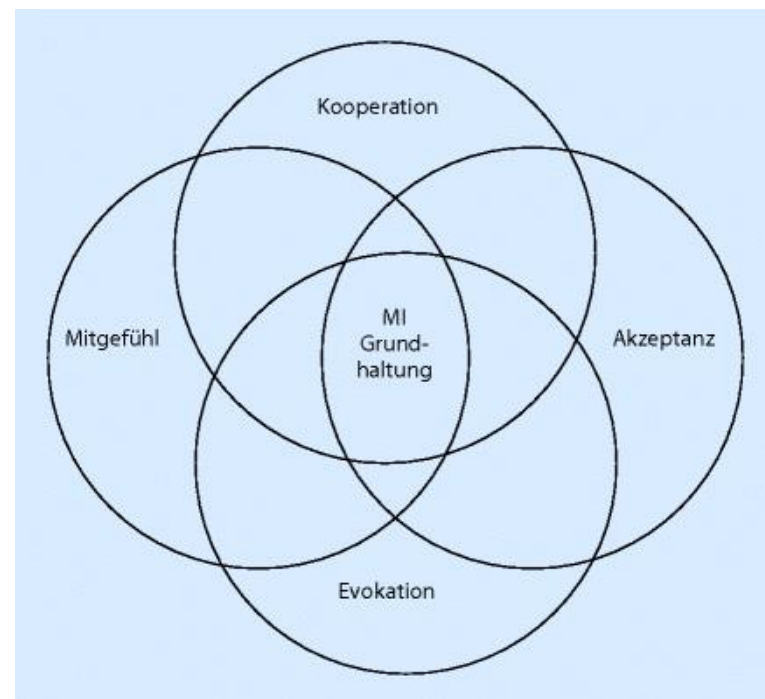
Autonomieverletzungen/Übergriffigkeit



The true art of a counselor is tested in the recognition and handling resistance

# Fallstrick beim Engaging: der Korrektur Reflex

- Helfer, die die Dinge in Ordnung bringen wollen
- Helfer, die mit besten Absichten jemanden „auf die richtige Spur setzen wollen“
- Jemanden da hintragen, wohin er selbst gar nicht will
-  unweigerliches **Burn-out**
- Wenn ein Helfer einen *lenkenden* Stil anwendet und einer ambivalenten Person gegenüber für Veränderung argumentiert, aktiviert das auf natürliche Weise die Gegenargumente der Person. (Widerstand)



# Zusammenfassung Motivational Interviewing

---

- Ambivalenz ist ein recht normaler Zustand eines Menschen: etwas wünschen und gleichzeitig nicht wünschen. Dies kann jedoch ein Zustand sein, in dem ein Mensch lange feststeht (Prokrastination)
- Wenn ein Helfer einen *lenkenden* Stil anwendet und einer ambivalenten Person gegenüber für Veränderung argumentiert, aktiviert das auf natürliche Weise die Gegenargumente der Person. (Widerstand)
- Menschen lassen sich leichter von dem überreden, was sie sich selbst sagen hören („Evocation“)
- Motivational Interviewing ist ein kooperativer Gesprächsstil, mit dem wir einen Menschen in seiner eigenen Motivation zur und seinem eigenen Engagement für Veränderung stärken. („Engaging“)
- Der Grundstil von MI ist ein geleitender, der zwischen einem lenkenden und einem folgenden Stil angesiedelt ist und Elemente von beiden aufgreift.