

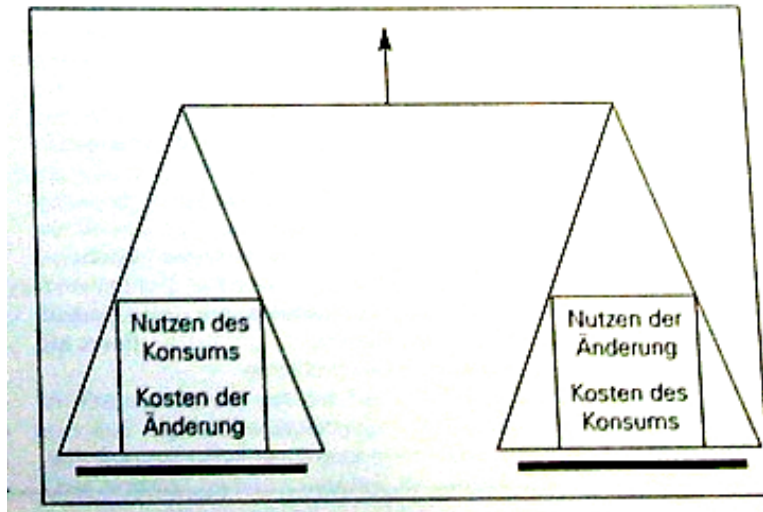


Motivational Interview

Grundlagen

peter pantucek

(aus Kruse et al., 2001)



Motivational Interview

- Phase 1: Veränderungsmotivation aufbauen
- Phase 2: Festlegung von Veränderungszielen (Zielabklärungsprozess)
- Phase 3: Festlegung des allgemeinen Veränderungsweges
- Phase 4: konkrete Veränderungsschritte

Phase 1 (Motivationsaufbau)

- Prinzip 1: Empathie praktizieren und auf Konfrontation + ungebetene Ratschläge verzichten
- Prinzip 2: Diskrepanzen entwickeln
- Prinzip 3: Nicht ins Argumentieren verfallen
- Prinzip 4: Mit dem Widerstand gehen, anstatt sich gegen ihn zu stellen
- Prinzip 5: Die Zuversicht des Klienten stärken

Körkel, Joachim / Drinkmann, Arno (2002): Wie motiviert man "unmotivierte" Klienten?. In: sozialmagazin 27. Jahrgang, Nr. 10. S. 26-34.

Tabelle 1: Beispiel einer Vier-Felder-Matrix der Vor- und Nachteile einer Veränderung des Alkoholkonsums (in Anlehnung an Petry, 1996)

	Nachteile	Vorteile
Wenn ich weitermache wie bisher	Gesundheitliche Schäden Finanzielle Abhängigkeit Schlechtes Vorbild für die Kinder Beziehungsprobleme Verlust der Partnerschaft Verschwendung von Zeit Gefährdung / Verlust des Arbeitsplatzes Verlust des Führerscheins Verlust von sozialem Ansehen Probleme im Freundeskreis / Isolation Hoher Kraftaufwand durch Verheimlichen Gefährdung / Verlust der Wohnung Polizeiliche / gerichtliche Probleme Zunahme von depressiven Stimmungen / Grübeln Verlust der Selbstbestimmung	Entspannung Verringerung von Angst Angenehme Rauschgefühle Soziale Kontakte / Freunde ‚Vergessen‘ von Konflikten und Streitigkeiten Innere Unruhe abbauen Sich zurückziehen / Drumherum ‚abschalten‘ Mutiger werden Weniger Langeweile Mehr Genuss
Wenn ich mein Verhalten ändere	Probleme mit Freunden / Verlust von Freunden Weniger Entspannung Mehr Angstzustände Zunahme von depressiven Stimmungen / Grübeln Probleme mit Arbeitskollegen (Druck mitzutrinken) Gefährdung des Arbeitsplatzes wegen Abwesenheit bei stationärer Suchtbehandlung Alleinssein / Einsamkeit Weniger Genuss Weniger Geldprobleme	Mehr Zeit für die Familie Weniger Geldprobleme Zufriedenere Partnerschaft Besseres Lebensgefühl Zeit für neue Interessen / Hobbys Halten bzw. Wiederaufnahme einer geregelten Arbeit Mehr Selbstbewusstsein Verbessertes körperlicher Zustand Höheres Ansehen im Freundeskreis Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen

Phase 2 (Zielabklärung)

- Dem Klienten nicht sagen, was er zu tun hat
- Ihn nach seinen Zielen fragen
- ev. mehrere mögliche Ziele abwägen
- Konsequenzen besprechen

Körkel, Joachim / Drinkmann, Arno (2002): Wie motiviert man "unmotivierte" Klienten?. In: sozialmagazin 27. Jahrgang, Nr. 10. S. 26-34.

Phase 3 (Festlegung des allgemeinen Veränderungsweges)

- auf welchem Weg soll das Ziel erreicht werden?
 - Klient alleine?
 - mit Hilfe von Angehörigen?
 - ambulant/stationär?
- „Es gibt keinen Weg, der für alle richtig ist“
- Konsequenzen durchbesprechen (Szenarietechnik)

Körkel, Joachim / Drinkmann, Arno (2002): Wie motiviert man "unmotivierte" Klienten?. In: sozialmagazin 27. Jahrgang, Nr. 10. S. 26-34.

Phase 4 (Konkretisieren des Veränderungsweges)

- wann genau welche Schritte?
- Termine
- nicht drängen, ev. noch Bedenkzeit einplanen
- wiederholen und zusammenfassen, noch einmal Zustimmung einholen
- ev. einzelne Schritte sofort einleiten (z.B. Klinik anrufen)
- ev. verschriftlichen

Körkel, Joachim / Drinkmann, Arno (2002): Wie motiviert man "unmotivierte" Klienten?. In: sozialmagazin 27. Jahrgang, Nr. 10. S. 26-34.