

MODUL 4: COACHING MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG: EIN STRUKTURIERTER ANSATZ ZUR HERBEIFÜHRUNG VON VERÄNDERUNGEN

LERNZIELE UND ZIELE DER AKTIVITÄT

Ziel Nr. 2

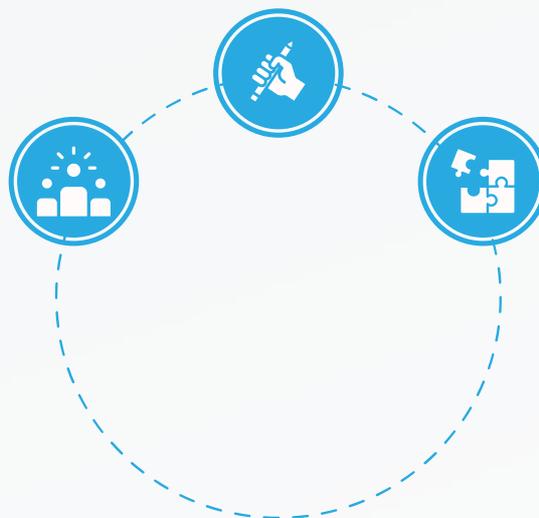
ENTDECKEN SIE TECHNIKEN ZUR FÖRDERUNG INTRINSISCHER MOTIVATION

Helfen Sie den Teilnehmenden, MG-Techniken zu üben, die Ambivalenzen auflösen und Klient:Innen dazu befähigen, sich auf ihrem Weg zur Genesung zu positiven Veränderungen zu verpflichten.

Ziel Nr. 1

VERSTEHEN SIE DIE KERNKOMPONENTEN DER MOTIVIERENDEN GESPRÄCHSFÜHRUNG (MG)

Machen Sie die Teilnehmenden mit den grundlegenden Elementen von MG vertraut, darunter offene Fragen, Bestätigungen, Reflexionen und Zusammenfassungen (OARS) als wichtige Instrumente zur Herbeiführung von Veränderungen.



Ziel Nr. 3

STÄRKUNG DER PRAKTISCHEN ANWENDUNG VON MI- STRATEGIEN

Führen Sie die Teilnehmenden durch reale Szenarien und Rollenspiele, um Vertrauen in die Anwendung von MG-Techniken bei Klient:Innen zu entwickeln.

MODUL 4: COACHING MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG: EIN STRUKTURIERTER ANSATZ ZUR HERBEIFÜHRUNG VON VERÄNDERUNGEN



AKTIVITÄTSBESCHREIBUNG UND MATERIALIEN

Aktivitätsbeschreibung

1. Zielgruppe – Genesungskoaches, Personal der Erwachsenenbildung und Sozialarbeitende
2. Zeit – 2 Stunden.

1. OARS-Technik-Handout (Offene Fragen, Affirmationen, Reflexionen, Zusammenfassungen)
2. Arbeitsblatt zur Selbsteinschätzung in der motivierenden Gesprächsführung
3. Handouts zu Fallstudien zum Thema Klientenambivalenz
4. Rollenspiel-Szenarioblätter
5. Whiteboard für Gruppendiskussionen und Brainstorming

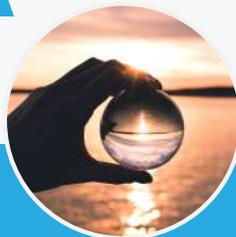
Materialien

FÜR DIESE AKTIVITÄT VERWENDETE METHODIK



KONSTRUKTIVISTISCHES LERNEN

Die Teilnehmenden beteiligen sich aktiv an Diskussionen und Übungen, die ihr Verständnis der MG-Prinzipien vertiefen.



PROBLEMBASIERTES LERNEN

Die Teilnehmenden analysieren echte Kundeninteraktionen, um MG-Techniken effektiv anzuwenden.



VON GLEICHALTRIGEN LERNEN

Die Teilnehmenden tauschen Erfahrungen bei der Verwendung (oder den Schwierigkeiten mit) MG-Techniken aus und erhalten Feedback und Erkenntnisse von anderen.



ERFAHRUNGSBASIERTES LERNEN

Durch Live-Rollenspiele üben die Teilnehmenden MG-Techniken in einem kontrollierten Umfeld, erhalten Feedback und nehmen Anpassungen vor.



MODUL 4: COACHING MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG: EIN STRUKTURIERTER ANSATZ ZUR HERBEIFÜHRUNG VON VERÄNDERUNGEN

AUFSCHLÜSSELUNG DER KOMPONENTEN DER MOTIVIERENDEN GESPRÄCHSFÜHRUNG (MG)

MG besteht aus vier Kerntechniken, die oft als OARS abgekürzt werden:

1. Offene Fragen (O) – Ermutigen Sie die Klient:Innen, ihre Gedanken zu erforschen, anstatt einfache „Ja“- oder „Nein“-Antworten zu geben.

„Was beunruhigt Sie an Ihrer aktuellen Situation am meisten?“

2. Affirmationen (A) – Erkennen der Stärken eines Klienten und positiver Bemühungen, Vertrauen aufzubauen.

„Es ist beeindruckend, dass Sie den Schritt gewagt haben, an dieser Sitzung teilzunehmen.“

3. Reflexionen (R) – Wiederholen oder paraphrasieren Sie, was der Klient sagt, um Verständnis zu zeigen und das Gespräch zu vertiefen.

„Es klingt, als wären Sie hin- und hergerissen zwischen dem Wunsch nach Veränderung und der Angst vor dem Scheitern.“

4. Zusammenfassungen (S) – Betonen Sie die wichtigsten Punkte des Gesprächs, um Klarheit und Richtung sicherzustellen.

„Sie haben bisher zum Ausdruck gebracht, dass Ihnen das Aufhören wichtig ist, aber Sie haben Angst vor einem Rückfall. Lassen Sie uns herausfinden, was helfen könnte.“

AKTIVITÄT 1: ÜBEN DER RUDERTECHNIK

Die Teilnehmenden bilden Paare und führen ein strukturiertes MG-Gespräch, wobei sie abwechselnd als Genesungcoach und Klient:In fungieren. Mithilfe des OARS-Frameworks üben sie, ihren Partner durch ein Gespräch zu führen, das die Motivation zur Veränderung erkundet.

Wichtige Punkte:

- Fördern Sie die Neugier und vermeiden Sie Suggestivfragen.
- Konzentrieren Sie sich auf stärkenbasierte Bestätigungen, um die Selbstwirksamkeit aufzubauen.
- Nutzen Sie Reflexionen, um das Gespräch zu vertiefen und Klient:Innenaussagen zu untermauern.
- Fassen Sie die wichtigsten Themen zusammen und regen Sie Gespräche über Veränderungen an.

AKTIVITÄT 2: ROLLENSPIEL – AMBIVALENZ VERARBEITEN

Jeder Teilnehmende erhält eine Fallstudie über einen Klienten, der mit Ambivalenz gegenüber Veränderungen kämpft (z. B. der Wunsch, den Substanzkonsum aufzugeben, aber Angst vor Entzugserscheinungen hat). Die Teilnehmenden üben, mithilfe von MG-Techniken Motivation für Veränderungen zu wecken, während die Gruppe Feedback gibt.

Wichtige Punkte:

- Erkennen Sie Ambivalenz als eine natürliche Phase der Verhaltensänderung.
- Verwenden Sie „Change Talk“-Strategien (z. B. „Was wäre anders, wenn Sie diese Änderung vornehmen würden?“).
- Helfen Sie Klient:Innen, Widerstände zu überwinden, ohne ihnen Lösungen aufzuzwingen.

MODUL 4: COACHING

MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG: EIN STRUKTURIERTER ANSATZ ZUR HERBEIFÜHRUNG VON VERÄNDERUNGEN



KURZANLEITUNG ZUR OARS-TECHNIK

Technik	Zweck	Beispiel
Offene Fragen	Diskussion anregen	„Was hat Ihnen in der Vergangenheit beim Umgang mit Stress geholfen?“
Affirmationen	Stärken verstärken	„Mit Ihrem heutigen Kommen haben Sie große Entschlossenheit bewiesen.“
Reflexionen	Zeigen Sie Verständnis	„Sie fühlen sich festgefahren, weil Veränderungen Angst machen.“
Zusammenfassungen	Wichtige Punkte verstärken	„Sie haben uns bisher mitgeteilt, dass Sie aufhören möchten, sich aber über die ersten Schritte unsicher sind.“

Arbeitsblatt zur Selbsteinschätzung in der motivierenden Gesprächsführung

Bewerten Sie, wie oft Sie die folgenden MG-Fähigkeiten in Coaching-Sitzungen einsetzen (1 = Selten, 5 = Immer).

MG-Fähigkeit	Bewertung (1-5)
Ich stelle offene Fragen, um die Anliegen der Klient:Innen zu erkunden.	
Ich verwende Affirmationen, um die Stärken der Klient:Innen zu unterstreichen.	
Ich spiegele Klient:Innenaussagen wider, um das Gespräch zu vertiefen.	
Ich fasse die wichtigsten Punkte zusammen, um Klarheit und Orientierung zu schaffen.	
Ich helfe Klient:Innen, ihre Gründe für Veränderungen zu erforschen, ohne ihnen Lösungen aufzuzwingen.	
Ich vermeide wertende oder konfrontative Sprache.	

Reflexionsfragen:

In welchen Bereichen der MG fühle ich mich am sichersten?

Welche MG-Fähigkeit muss ich verbessern?

Wie kann ich mehr MG-Techniken in mein tägliches Coaching integrieren?



MODUL 4: COACHING

MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG: EIN STRUKTURIERTER ANSATZ ZUR HERBEIFÜHRUNG VON VERÄNDERUNGEN

BEISPIELHAFT KUNDENPROFILE UND SZENARIEN FÜR MI-ROLLENSPIELE

Anna – Angst vor dem Versagen

Anna, eine 28-Jährige in der frühen Phase der Genesung, möchte aufhören, hat aber Angst vor einem Rückfall. Anna sagt: „Ich will aufhören, aber ich scheitere immer. Was bringt das also?“

Nutzen Sie Reflexionen, um Annas Angst anzuerkennen.
Stellen Sie offene Fragen, um frühere Erfolge zu erkunden.
Bestätigen Sie ihre Bemühungen, Hilfe zu suchen.

Michael – In der Ambivalenz gefangen

Michael, ein 35-jähriger Alkoholiker, ist sich nicht sicher, ob er mit dem Trinken aufhören möchte. Michael sagt: „Ich weiß, dass Trinken schlecht für mich ist, aber es macht mir Spaß und ich sehe keinen Grund, damit aufzuhören.“

Verwenden Sie Zusammenfassungen, um seine gemischten Gefühle hervorzuheben.

Fordern Sie Gespräche über Veränderungen auf, indem Sie fragen: „Wie wäre Ihrer Meinung nach das Leben ohne Alkohol?“ Vermeiden Sie Konfrontationen – helfen Sie Michael, seine eigenen Gründe für eine Veränderung zu erforschen.

James – Suche nach externer Motivation

James, ein 40-jähriger Entzugspatient, bleibt nüchtern, wenn ihn andere ermutigen, hat aber Schwierigkeiten, wenn er allein ist. James sagt: „Wenn meine Familie glücklich ist, bleibe ich nüchtern, aber wenn es ihnen egal ist, werde ich rückfällig.“

Erkunden Sie die innere Motivation mit offenen Fragen.

Verwenden Sie Affirmationen, um seine eigene Stärke beim Erzielen von Fortschritten hervorzuheben.

Überlegen Sie, wie selbstmotivierte Menschen die langfristige Genesung unterstützen können.