



MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG (MI)

Dr. med. Nathalie Brunner, Zürich

MOTIVATION

.....kann Perspektiven eröffnen

.....intrinsische Motivation

.....man kann einen Menschen nichts lehren, man kann nur helfen, es in sich selbst zu entdecken (Galileo Galilei)

❖ Motivation für diesen Workshop?



© Trueffelpix - Fotolia.com

#55418331

MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG

➤ kann.....

....intrinsische Motivation wecken oder steigern

....Motivation wecken für Verhaltensänderung für einen gesünderen Lebensstil

➤ kann nicht.....

....zaubern

....Patienten ändern

....Patienten vom 'richtigen Verhalten' überzeugen

....Patienten von unserer Meinung überzeugen

....Patienten zu Verhaltensänderung manipulieren (dass er etwas tut, was er eigentlich gar nicht tun möchte)

❖ Bei welchen Themen in der Praxis kann diese Art der Gesprächsführung angewandt werden?

XX Rollenspiel Nikotin/Arzt oder jeder für sich

MOTIVIERENDE GESPRÄCHSFÜHRUNG

➤ **Kommunikationsstil**

Unterstützend, begleitend, wertschätzend/würdigend, akzeptierend (!)

➤ **Haltung gegenüber dem Patienten**

Respektieren der Autonomie des Patienten! Entscheidungen dem Patienten überlassen (Veränderung ja oder nein?)

Empathisch, entspannte Haltung (kümmern, ohne Verhaltensänderung erreichen zu müssen)

❖ **Vergleich zur Haltung des Arztes 'normalerweise'?**

❖ **Warum ist die Haltung so entscheidend?**

➤ **Techniken**

VERÄNDERUNG

Transtheoretisches Modell

(James O. Prochaska)



Faktoren

- **Dringlichkeit** der Veränderung
Innerer Konflikt: aktueller Zustand und gewünschter Zustand
- **Zuversicht und Fähigkeit** :
die Veränderung zu schaffen
Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten
- **Bereitschaft**
Priorität, Umfeld

Ziel von MI

- Förderung der Veränderungsmotivation
- Festlegung von Zielen, Weg und konkretem Plan der Veränderung

Mittel der Interventionen

- Empathie
- Entwicklung von Diskrepanzen/Ambivalenzen
- Stärkung der Änderungszuversicht
- Geschmeidiger Umgang mit Widerstand

Methoden/Techniken

- Offene Fragen
- Aktives Zuhören
- Würdigung
- Förderung change talk (Äusserungen zu Bereitschaft, Gründe, Wünsche etc für Änderung)
- Förderung confidence talk
- Zusammenfassung

TECHNIKEN: OFFENE FRAGEN

- Wie sehen sie die Situation?
 - Was besorgt sie an ihrem aktuellen Verhalten?
 - Welcher Vorteil hat das Trinken für Sie?
 - Was glauben Sie, denkt ihre Familie darüber?
 - Wie kann ich behilflich sein?
- ❖ **Arzt: wieviel rauchen sie am Tag? Haben sie schonmal Nikotinkaugummis versucht?**
Besser:

TECHNIKEN: AKTIVES ZUHÖREN

Wichtiges Instrument um Verständnis und Akzeptanz zu vermitteln:

- Wiedergeben, was der Patient gesagt hat (ohne den eigenen Senf)
- Wertschätzen
- Nur zuhören; nichts darauf sagen -
cave: fällt schwer, ist aber auch entlastend, da der Arzt keine Lösung bereit haben muss
- Rückfragen: wie kommt etwas beim Patienten an
- Zusammenfassen des gesagten – cave: brauchte etwas Übung
- Reflexion einfache (was hat der Patient gesagt)
- Reflexion komplexe: was meint der Patient, was möchte er ausdrücken (Feststellung)

❖ **Beispiele**

WIE VERMITTLE ICH NOTWENDIGE INFORMATIONEN?

➤ <https://tv.doccheck.com/de/movie/73868/motivierende-gespraechsfuehrung>

1:54-2:15

3:33-4:43

- Vorwissen erfragen
- Nur benötigte Informationen abgeben
- Verständlich erklären
- Reaktion des Patienten akzeptieren

WIDERSTAND

- ❖ Welches Verhalten provoziert beim Patienten Widerstand?
 - ❖ Welches Verhalten provoziert beim Ihnen Widerstand?
 - ❖ Wie/was erlebt sich der Patient in diesem Moment?
 - ❖ **Widerstand beim Patienten löst was beim Arzt aus?**
-
- **Widerstand ist nicht gleich Sturheit oder Versagen des Patienten, sondern falsche Technik des Arztes!**
 - Tanzen mit dem Widerstand!! Es gibt keinen Sieger.

WIDERSTAND ERKENNEN

- ...ja, aber
- Argumentieren
- Unterbrechen
- Ablehnen
- Ignorieren

VERÄNDERUNGSBEREITSCHAFT FÖRDERN: AMBIVALENZEN

- Innerer Konflikt (Ist-Zustand – gewünschter Zustand)
Vermischen von Argumenten für die Veränderung und Argumenten für Ist-Zustand
 - Ist völlig normal
 - Können teilweise jahrelang bestehen
 - Es ist möglich und **NOTWENDIG** damit zu arbeiten
 - Natürlicher Schritt im Prozess der Veränderung
-
- MI = gemeinsames erforschen der Ambivalenzen und (wenn möglich) auflösen

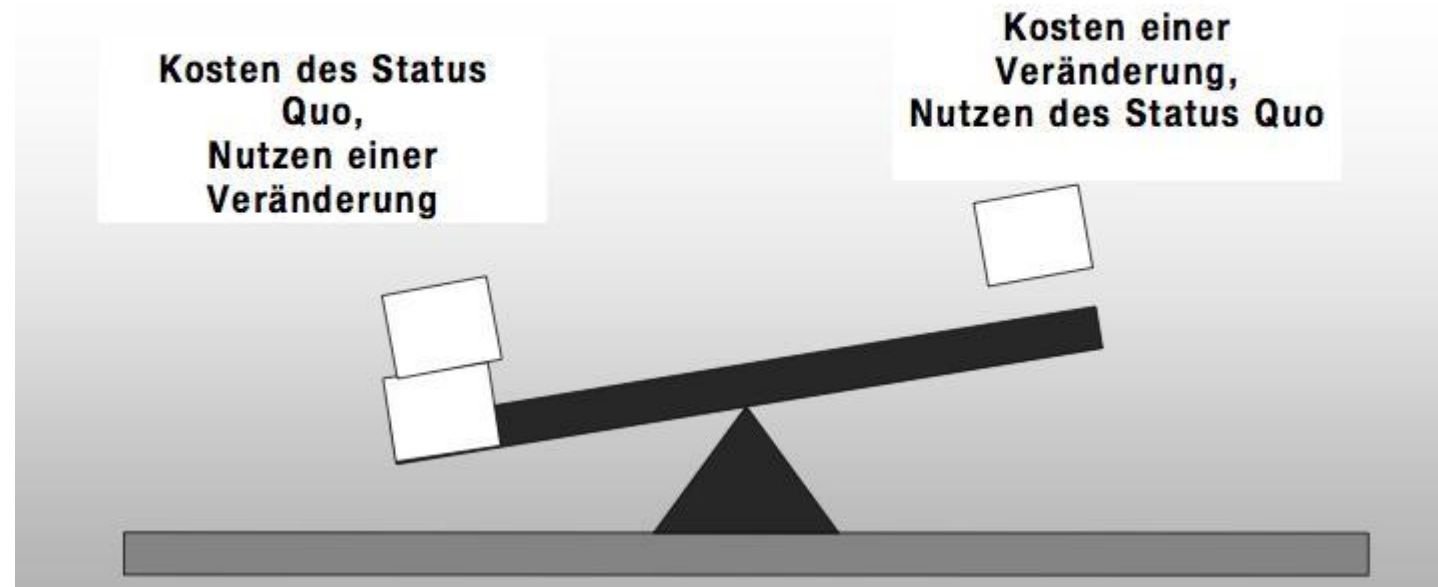
MOTIVATION AUFBAUEN

- Abwägen der Vor/Nachteile – Entscheidungswaage

MOTIVATION AUFBAUEN

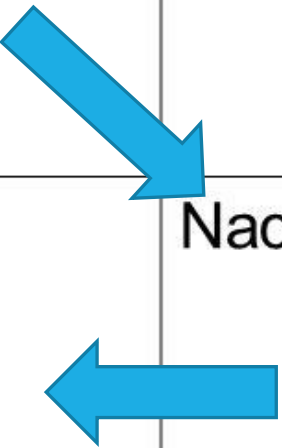
➤ Abwägen der Vor/Nachteile

Entscheidungswaage



Vier Felder Schema

Keine Veränderung,	Veränderung
Vorteil	Vorteil
Nachteil	Nachteil



Fortsetzung des bisherigen Trinkverhaltens

VORTEILE

- Der Alkohol hilft mir zu entspannen
- Es ist ein gutes Gefühl betrunken zu sein

NACHTEILE

- Es könnte mich meine Ehe kosten
- Ich bin ein schlechtes Vorbild für meine Kinder
- Ich runiniere meine Gesundheit
- Ich verschwende Zeit und Geld

Veränderung des Trinkverhaltens

VORTEILE

- Mein Ehe ist glücklicher
- Ich habe mehr Zeit für die Familie
- Ich fühle mich besser
- Ich habe weniger finanzielle Sorgen

NACHTEILE

Was soll ich meinen Freunden sagen?
Ich werde keine Entspannung finden

MOTIVATION AUFBAUEN

- Abwägen der Vor/Nachteile – Entscheidungswaage
- Motivationsmesser (Skala 1-10)

Wie sehr fühlen Sie sich **bereit** die angezeigte Änderung auszuführen?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Überhaupt nicht		Ein wenig			Ziemlich		Sehr		Sehr stark	

Wie **zuversichtlich** sind Sie, dass Ihnen die angezeigte Veränderung gelingt?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Überhaupt nicht		Ein wenig			Ziemlich		Sehr		Sehr stark	

Wie sehr **stört** Sie Ihre aktuelle Situation?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Überhaupt nicht		Ein wenig			Ziemlich		Sehr		Sehr stark	

**"AUF EINER SKALA VON 1 BIS 10,
WIE GUT KÖNNEN SIE ZU HÖREN?"**

"0."

[TWITTER.COM/BENDERDEHNUNG](https://twitter.com/BENDERDEHNUNG)



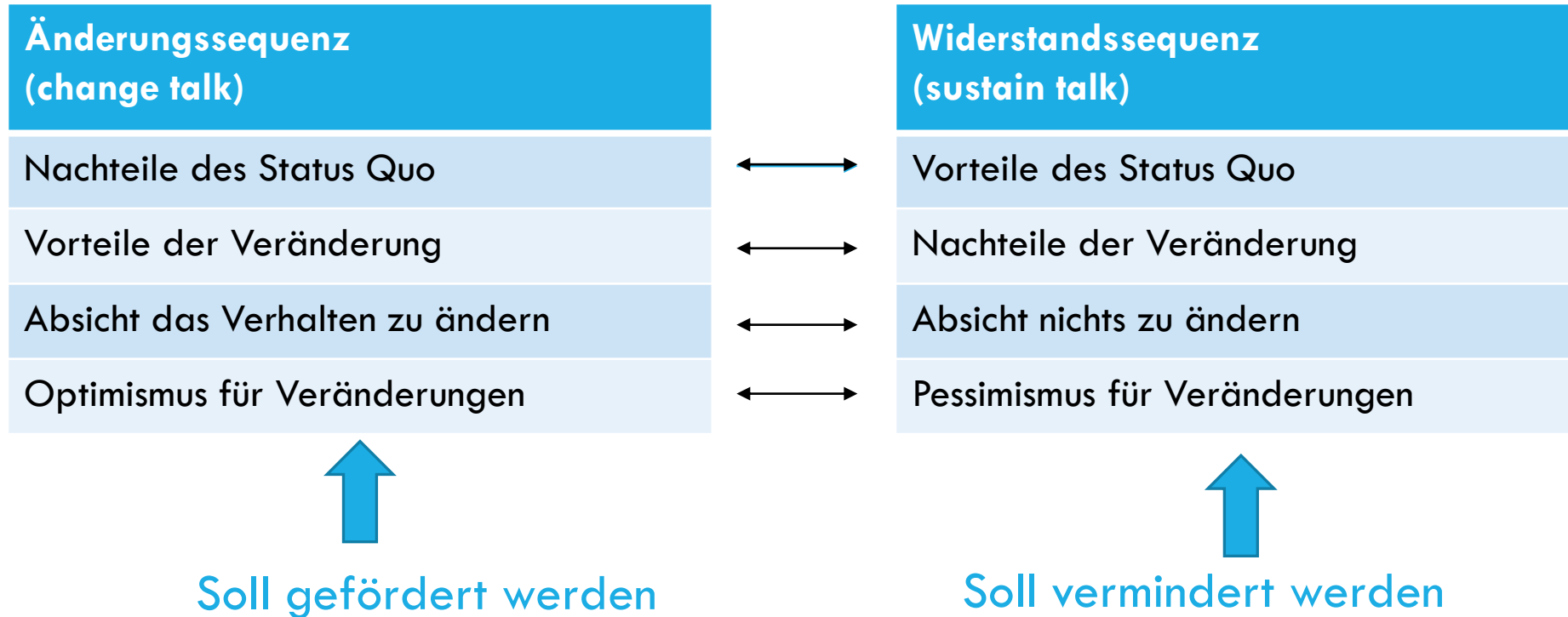
WRDPRN.COM

MOTIVATION AUFBAUEN

- Abwägen der Vor/Nachteile – Entscheidungswaage
- Motivationsmesser (Skala 1-10)
- Ausführliche Darstellung (Vertiefung, Details)
- Extreme benutzen (gut oder schlecht)
- Zurückschauen
- In die Zukunft blicken
- Zur Seite stehen

MOTIVATION AUFBAUEN

ÄNDERUNG VS WIDERSTAND



ANZEICHEN DER VERÄNDERUNGSBEREITSCHAFT


- Nachlassender Widerstand
- Weniger Fragen zur Problematik
- Entschluss
- Selbstmotivierende Äusserungen
- Häufige Fragen zur Veränderung
- Zukunftsphantasien, Ausblicke
- Experimente

AUFBAU VON ZUVERSICHT UND SELBSTVERTRAUEN

- Zuversichtskala
- Verweise und Exploration von früheren Erfolgen
- Exploration von Stärken und Ressourcen
- Brainstorming
- Informationen und Ratschläge geben, auf Wunsch des Patienten

PLANUNGSPHASE

- Brücke zur Veränderung
- Ziele entwickeln
- Hindernisse überwinden (vorausschauend, immer wieder anpassen)
- Weiter reflektieren und motivieren
- Auch kleine Ziele sind wichtig
- Veränderungsplan verfassen



Manchmal geht man den Weg der
Veränderung und findet über eine
Brücke zum Ziel.

DEJAROFQUOTES.COM

VERÄNDERUNGSPLAN

Veränderungsplan	
Was möchte ich verändern	
Die wichtigsten Gründe für die Veränderung	
Die wichtigsten Ziele der Veränderung	
Um meine Ziele zu erreichen werde ich folgendes tun	Was: Wann:
Personen, die mir bei der Veränderung helfen könnten	Person: Welche Hilfe:
Mögliche Hindernisse und wie ich sie überwinden könnte	Hindernis Lösung

ZUSAMMENFASSUNG

- Innere HALTUNG entscheidend!
Zurücklehnen
- Autonomie und Selbstwirksamkeit
- Ressourcengerechtes Vorgehen
- Information und Psychoedukation
- Ambivalenzen berücksichtigen (wo steht der Patient)
- Realistische Zielsetzung erarbeiten

LITERATUR

➤ <https://tv.doccheck.com/de/movie/73868/motivierende-gespraechsfuehrung>

➤ Motivierende Gesprächsführung, 3. Auflage
William R. Miller, Stephen Rollnick

➤ <https://www.fosumos.ch/praxis-suchtmedizin/index.php/de/motivierende-gespraechsfueh>

➤ <http://>

➤ [/www.motivationalinterviewing.ch/Downloads/MI%20G%C3%B6tschi.pdf](http://www.motivationalinterviewing.ch/Downloads/MI%20G%C3%B6tschi.pdf) (Artikel)

➤ <https://learning.bmj.com/learning/module-intro/.html?moduleId=10051582> (1h e-learning, gratis)

➤)

