

### **Beratungsschema - Tipps zur motivierenden Gesprächsführung**

Motivierende Gesprächsführung („Motivational Interviewing“, im Folgenden MI) ist eine klientenzentrierte, direkte Methode zur Verbesserung der intrinsischen Motivation für eine Verhaltensänderung. MI zeichnet sich durch eine bestimmte Haltung und einen Gesprächsstil aus, der als ein besonderer „Kommunikationsstil des Geleitens“ beschrieben werden kann. Gespräche über die Lebensweise eines Patienten und Möglichkeiten zur Änderung des Lebensstils profitieren sehr von diesem Gesprächsstil. *Wie* Sie mit Patienten über deren Gesundheit reden, kann die persönliche Motivation der Betroffenen zu einer Verhaltensänderung stark beeinflussen.

1. Die innere Haltung beim MI zeichnet sich durch folgende Komponenten aus:

- **kollaborativ:** MI basiert auf einer von Zusammenarbeit geprägten Partnerschaft zwischen Arzt und Patient.
- **evokativ:** Es gilt Veränderungsbereitschaft herauszulocken, die ein Patient bereits in sich hat (durch Fördern von Diskrepanzwahrnehmung gesundheitsschädlichen Verhaltens zu persönlichen Lebenszielen und Werten).
- **Achtung der Autonomie:** Das Recht des Patienten für oder gegen Verhaltensänderungen wird respektiert (Nötigen und Drängen fördert Abwehr).

2. Die vier Grundprinzipien beim MI sind entsprechend dem engl. Akronym **RULE:**

- **Resist=** Widerstehe dem Reflex, den Patienten zu korrigieren
- **Understand=** Verstehe und erforsche die Motivation des Patienten
- **Listen=** Höre dem Patienten empathisch zu
- **Empower=** Befähige den Patienten und fördere bei ihm Hoffnung und Optimismus

Zentral ist das Auslösen von „Change Talk“: Fragen, Zuhören und Informieren sollten in einem Beratungsgespräch zur Verhaltensänderung so gemischt werden, dass „Change Talk“ wahrscheinlicher wird. „**Change Talk**“ (=Veränderungssprechen) meint Aussagen beim Patienten, die in Richtung positiver Veränderung gehen. (Prinzip: Menschen neigen dazu, das zu tun, was sie sich selbst sagen hören).

Eine Verhaltensänderung wird wahrscheinlicher, wenn Sie bei Patienten Aussagen hören wie: „Ich würde gerne...“, „Ich könnte ja ´mal...“, „Ich würde mich wahrscheinlich besser fühlen, wenn...“.

Quelle: Rollnick S, Miller R, Butler C. Motivierende Gesprächsführung in den Heilberufen. G P Probst, 2012

**Verhaltensänderungen sind langwierige Prozesse!** Sie beginnen im Kopf und setzen sich über Verhaltens- Absichten dann in konkretes Verhalten um.

Grundsätzlich sollten sich Beratungsgespräche an der Veränderungsbereitschaft eines Patienten orientieren, dann sind sie effektiver und zeitsparender. Die folgenden Strategien können für alle wichtige Lebensstilberatungen genutzt werden: Raucherentwöhnung, Alkoholreduktion, Förderung von Bewegung, Ernährungsumstellung u.v.m.

<b>Beratungsstrategien</b>	
<b>Abwehrende oder ambivalente Patienten</b>	<b>Konstruktive Patienten mit Veränderungswunsch</b>
<i>➤Ziel: Wunsch nach Verhaltensänderung wecken, Ambivalenz überwinden helfen</i>	<i>➤Ziel: Hilfe bei Umsetzung, Stärkung des Glaubens an sich selbst, Rückfälle verhindern</i>
Verhaltensbereich anhand eines „typischen Tags“ schildern lassen	Wege aufzeigen, wie Umsetzung möglich ist (Möglichkeiten der Gewichtsreduktion, Aktivitätsförderung, Rauchstopp-Programme u.ä.)
Kurze offene Fragen stellen in Bezug auf Sorgen, die mit Verhalten verbunden sind	Konkrete Pläne machen: Wann – wo – wie
Informationen anbieten nach Triple-I-Schema: Interesse wecken – Informieren – Integration anregen	Selbstwirksamkeit stärken: Was wurde schon erfolgreich geschafft?
Patienten schildern lassen, wie Informationen auf ihn wirken	Soziale Unterstützung gemeinsam suchen
Das Für und Wider einer Veränderung besprechen („Entscheidungswaage“)	Tipps zum Dranbleiben geben (Selbst-Belohnen, Stimuluskontrolle, Soziale Unterstützung)
Offene Fragen stellen, die Change Talk hervorrufen: nach Wünschen, Fähigkeiten, Gründen, Wichtigkeit	Hoch-Risikosituationen besprechen (z.B. schlechte Stimmung, Verführungssituationen zum Rauchen)
Reflektierendes Zuhören („Spiegeln“), ggf. Spiegeln des Widerstandes	