

# INHALT

WAS BIETET DIESER FÄCHER?	4
WAS IST MOTIVATIONAL INTERVIEWING?	
Definition	6
Grundhaltung	6
Vier Prozesse	8
<hr/>	
KERNKOMPETENZEN	
Offene Fragen stellen	9
Reflektierendes Zuhören	11
Affirmation	13
Resümee	14
Informationen austauschen	15
<hr/>	
BASISPROZESSE	
Beziehungsaufbau und -stabilisierung	17
Die 12 Kommunikationssperren nach Thomas Gordon	19
Fokussieren – Richtung wählen	20
Change Talk erkennen	23
Auf Change Talk reagieren	25
Geeignete Fragen zur Vertiefung	27
Change talk evozieren	28
Es gibt verschiedene Techniken, Change Talk zu evozieren	28
Beispiele für evozierende Fragen	29
Ungeeignete Fragen	31
Auf Sustain Talk reagieren	32
Zuversicht stärken	35
Wann kann man zur Planung übergehen?	37
Beispiele für Schlüsselfragen	39
Einen Veränderungsplan entwickeln	40
Wie kann Commitment verstärkt werden?	43

## ZWEI ZENTRALE MOMENTE IN EINEM GESPRÄCH

Wie beginnt man ein Gespräch?	45
Wie rundet man ein Gespräch ab?	47

---

## HEIKLE SITUATIONEN IN DER PRAXIS

Heikle Situationen (Dissonanz) vermeiden	49
Umgang mit Dissonanz	51
Redefreudige Menschen	53
Der Wille ist da, aber die Veränderung gelingt nicht	55
Jemand, der ‚geschickt‘ wurde	57
Pessimisten und Schwarzmaler	59
Ja, aber	60
Die Expertenfalle	62
Ja sagen, aber nicht handeln	64
Energieraubende Gespräche	66
Ich spüre bei mir selbst Dissonanz/Widerstand	68
Ein Rückfall in altes Verhalten, was tun?	69
Hilfe, meine Gespräche ufern aus	71
Gespräche mit Dolmetscher	73

---

## ANWENDUNG VON MI IN GRUPPEN

Anwendung von MI in Gruppen	75
Wichtige Aspekte bei der Anwendung von MI in Gruppen	76
Gerechte Aufteilung der Gesprächszeit	77
Verschiedenheiten respektieren und Verbindung herstellen	78
Fokussierung auf das Positive	80
Den Korrekturreflex in den Griff bekommen	82
Themenwahl in Gruppen	83
Anzeichen, dass Sie Erfolg haben	84

---

WIE KÖNNEN SIE SICH IN MI VERBESSERN?	85
---------------------------------------	----