



Motivierende Gesprächsführung ist eine Gesprächsführung mit dem Ziel, intrinsische Motivation zur Verhaltensänderung aufzubauen.

Im Gegensatz zu vielen anderen Verfahren in diesem Bereich wird beim dieser Gesprächsführungstechnik explizit auf ein konfrontatives Vorgehen verzichtet.

MI richtet sich vor allem an Personen mit zunächst geringer Änderungsbereitschaft, da ein Drängen, Konfrontieren und Argumentieren in Richtung einer Veränderung, wie es oft von Eltern und Lehrern praktiziert wird, kontraproduktiv ist und beim Auszubildenden vorrangig Widerstand hervorruft.

Beim MI geht es also in erster Linie darum, durch die Reflexion des eigenen Verhaltens mittels der Beleuchtung aller pro- und contra- Standpunkte zunächst Klarheit zu schaffen. Wesentlich für eine Veränderung ist dabei, dass der Auszubildende alle Argumente selbst liefert, anstatt von Außenstehenden zu einer Verhaltensänderung überredet zu werden.

In der zweiten Phase werden dann konkrete Ziele und Wege mit dem Auszubildenden herausgearbeitet.

Beispiel:

"Axel hast du mal eine Minute für mich, ich vermisse Dein Berichtsheft. Ist das in Ordnung, wenn wir jetzt darüber reden?" (Erlaubnis einholen, das Problem zu besprechen)

"Tut mir leid, aber ich habe es total verschwitzt. Es ist auch ziemlich viel, was zu tun ist. Berufsschule, Baustelle etc."

"Der Druck in Schule und auf Baustelle setzt dir manchmal ganz schön zu." (Einfaches Spiegeln, Beziehungsaufbau)

"Stimmt, ich habe schon genug am Hals."



José Flume
BEZIEHUNGSENTWICKLUNG

"Du hast mir mal erzählt, dass der Abschluss sehr wichtig ist für Dich." (Reflexion, Grund für das Berichtsheft)

"Ja, das ist richtig."

"Du weißt also genau, was wichtig für Dich ist. Und jetzt ist das dein Abschluss." (Spiegeln persönlicher Ziele, Werte) Was denkst du, was jetzt das Wichtigste ist um dein Ziel zu erreichen?" (Vorausschauen, einen Plan entwerfen)

"Nun, wahrscheinlich gehört das Berichtsheft dazu."

"Was könnte dir dabei im Weg stehen?" (Offene Frage, Hindernisse, die dem Erfolg im Weg stehen)

"Die ganzen Berichte nachholen, das wird nicht einfach." (Erste Anzeichen für Veränderungsbereitschaft)

"Wenn du dir was in den Kopf gesetzt hast, schaffst du da auch." (Komplexes Spiegeln, Engagement betonen)

"Mal sehen, ich muss mich am Wochenende hinsetzen und sehen, was fehlt." (Konkrete Schritte)

"Ich höre, du bist bereit es nachzuholen. (Spiegeln der konkreten Schritte). Wer könnte dich dabei unterstützen?" (Offene Frage, Unterstützung)

"Peter hat gesagt, dass ich immer kommen kann, falls ich etwas nicht schaffe." (Veränderung möglich)

"Dein Vorarbeiter setzt ein gewissen Vertrauen in dich.(komplexes Spiegeln) Also woher wirst du wissen, dass du auf dem richtigen Weg bist?" (Offene Anfrage zur Erfolgskontrolle)

"Ich werde gleich Peter ansprechen und mich mit ihm verabreden. (Konkrete Schritte) Außerdem haben sie am Montag das komplette Berichtsheft vorliegen."