

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung – Eine Aufforderung zum Tanz</b>	<b>1</b>
1.1	Was ist Motivational Interviewing?	1
1.2	Einladung zum Tanz: Erste Grundschr�tte im MI	3
1.2.1	Resist the righting Reflex – Widerstehen Sie Ihrem Drang zu Belehren, zu überzeugen oder Recht haben zu wollen	4
1.2.2	Understand Motivation – Versuchen Sie zu verstehen, was „in der Welt des Klienten“ wichtig und motivationsf�rdernd ist	5
1.2.3	Listen empathically – Hören Sie empathisch zu!	7
1.2.4	Empowerment – Stärken Sie die Zuversicht des Klienten	7
1.3	Take-Home-Messages – Fazit für die Beratung	8
<b>2</b>	<b>Wenn der Walzer aus dem Takt gerät – der Widerstandsbegriff im Motivational Interviewing</b>	<b>9</b>
2.1	Was ist eigentlich Widerstand?	9
2.1.1	Was Widerstand nicht ist – Discord versus Sustain Talk	12
2.2	Auf die Füße treten leicht gemacht – Die besten Wege, um Widerstand zu erzeugen	13
2.2.1	Die Top 10 der Gespr�chsblockaden – Tanz mit Hindernissen	15

---

2.2.2	Auf dem Siegertreppchen: Die besten Gesprächsfallen ...	18
2.3	Take-Home-Messages – Fazit für die Beratung .....	20
<b>3</b>	<b>Tanzen statt „Wrestling“ – Widerstand und Sustain Talk bewältigen .....</b>	<b>21</b>
3.1	Hellhörig werden für schiefe Töne – Warnzeichen für Widerstand .....	22
3.2	Wenn man kämpft statt tanzt – was hilft? .....	23
3.2.1	Betonen der Eigenverantwortung und Autonomie .....	23
3.2.2	Sich entschuldigen? .....	25
3.2.3	Bestätigen und Anerkennen des Klienten .....	25
3.2.4	Den Fokus verschieben .....	26
3.2.5	Hin- und Her pendeln – Der Pendulum Approach .....	27
3.2.6	Reframings – Den Widerstand umdeuten .....	27
3.3	Back to Basics – Gesprächstechniken des OARS-Modells .....	28
3.4	Den Widerstand nutzen – Psychologisches Judo .....	31
3.5	Take-Home-Messages – Fazit für die Beratung .....	33
<b>4</b>	<b>Die Kür des Walzertanzens – Widerstandsklassiker hautnah .....</b>	<b>35</b>
4.1	Klassiker Nr. 1: Das bringt doch alles nichts! .....	35
4.2	Klassiker Nr. 2: Sie können mich doch gar nicht verstehen, Sie haben so etwas ja noch nie erlebt! .....	37
4.3	Klassiker Nr. 3: Darüber reden bringt doch auch nichts! .....	39
4.4	Klassiker Nr. 4: Und jetzt sagen Sie mir, was ich tun soll! Dafür werden Sie ja schließlich bezahlt! .....	40
4.5	Eleganz im Walzertanz! .....	42
4.6	Take-Home-Messages – Fazit für die Beratung .....	43
<b>5</b>	<b>Anmutig im Ballsaal tanzen... – Wie man Widerstand vorbeugen kann .....</b>	<b>45</b>
5.1	Gute Lösungen für Lösungen... – Die E-P-E-Strategie .....	45
5.2	Langsamer Walzer statt Quickstep – Das Tempo ist wichtig! ....	48
5.2.1	Ready to go?! – Anzeichen für ausreichende Veränderungsbereitschaft .....	49
5.3	Take-Home-Messages – Fazit für die Beratung .....	52
	<b>Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können .....</b>	<b>53</b>
	<b>Literatur .....</b>	<b>57</b>