

Inhaltsverzeichnis

1	Eine Sache des Motivs – Einführung	1
1.1	Ein kurzes Plädoyer für Motivationsförderung	3
1.2	Motiviert oder unmotiviert – das ist keine Frage!	5
1.2.1	„Glaubens“-Fragen?!	7
1.2.2	Das Drama der Einzelfallprognosen	8
1.2.3	Ressourcen sehen lernen	9
1.3	Was sind eigentlich Motive?	11
1.4	Veränderung muss sich lohnen! Erwartung-mal-Wert-Theorien	13
1.5	Was bedeutet das für Ihr therapeutisches Handeln? Einsatz von Bedeutsamkeits- und Zuversichtsratings	13
1.6	Wenn nichts mehr geht! Stagnation im Therapieverlauf	16
1.7	Motivation ist ein Prozess! Das transtheoretische Modell von Prochaska und DiClemente	17
1.7.1	Absichtslosigkeit	18
1.7.2	Absichtsbildung	18
1.7.3	Vorbereitung	19
1.7.4	Handlung	20
1.7.5	Aufrechterhaltung	20
1.7.6	Rückfall	20
1.7.7	Bewertung des TTM für die Praxis	21
1.8	In der Kürze liegt die Würze: Bereitschafts-Ratings.	22
1.9	„Und die Moral von der Geschicht“?	22
	Literaturverzeichnis	23
2	„Reden wir drüber“ – Basics der Gesprächsführung	25
2.1	Einleitung – Von der Kunst ein gutes Gespräch zu führen.	27
2.1.1	Von der Wichtigkeit der Beziehung	27
2.2	Wie man es besser nicht macht ... – Thomas Gordon's Roadblocks	29
2.2.1	Wenn der Klient zum Schüler wird ... – Belehren	30
2.2.2	„Sie könnten doch einfach mal ... ausprobieren“ – Von Tipps und gut gemeinten Lösungen	32
2.2.3	„Das wird schon wieder“ – Von den Tücken des Tröstens	35
2.3	Vorsicht Falle! – Typische Gesprächsfallen in den ersten Sitzungen.	36
2.3.1	Die Frage-Antwort-Falle	37
2.3.2	Die Experten-Falle	37
2.3.3	Die Etikettierungs-Falle	38
2.3.4	Die Fokus-Falle	38
2.3.5	Die Schuld-Falle	38
2.3.6	Die Chat-Falle	39
2.4	Motivational Interviewing– Gespräche auf Augenhöhe.	39
2.4.1	R = Resist the righting reflex	40
2.4.2	U = Understand Motivation	41
2.4.3	L = Listen empathically	41
2.4.4	E = Empowerment.	41

2.5	Gelebte Empathie – Basics der Gesprächstechniken im MI	41
2.6	Offene Fragen	42
2.7	Affirmationen, Loben, Bekräftigen	42
2.7.1	Schadet Lob? Hindernisse auf dem Weg zum Loben und Verstärken	43
2.7.2	Ein kurzes Loblied auf das Lob	45
2.7.3	Wie geht „gutes“ Loben?	47
2.7.4	... und wie man es besser nicht macht: Don'ts beim Lob	49
2.7.5	Der „Lobkatalog“ oder: Was man alles loben kann.	51
2.7.6	„Ach, das ist doch selbstverständlich!“ – Typische Probleme bei Lob und Affirmation	53
2.7.7	„Ich bin gut!“ – Vom Fremd- zum Selbstlob	55
2.8	Reflexionen	56
2.9	Zusammenfassungen	60
2.10	Von Beginn an – das Erstgespräch	62
2.11	„Schau mir in die Augen, Kleines!“ – Nonverbale Kommunikation	64
2.11.1	Soll ich oder soll ich nicht?	66
2.11.2	Der „Therapeuten-Knigge“ für Nonverbales	68
2.11.3	Das Konzept des Pacings und Leadings	69
2.12	„Und die Moral von der Geschicht“?	71
	Literaturverzeichnis	72
 3	 Wofür lohnt sich Veränderung? Auf der Suche nach dem tragfähigen Motiv!	 75
3.1	Auf Schatzsuche gehen – Veränderungsmotive finden	78
3.2	Wer die Wahl hat, hat die Qual! – Ambivalenzkonflikte verstehen	79
3.2.1	Der Annäherungs-Annäherungs-Konflikt	79
3.2.2	Der Vermeidungs-Vermeidungs-Konflikt	80
3.2.3	Der Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt	80
3.2.4	Der doppelte Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt	80
3.2.5	Change Talk versus Sustain Talk	81
3.3	Kurzer Exkurs über ethische Dilemmata	83
3.4	Vom „Ich sollte ...“ zum „Ich will ...!“ – Formen von Change Talk	86
3.4.1	Vorbereitender Change Talk	87
3.4.2	Mobilisierender Change Talk	89
3.4.3	Sag ja zur Veränderung! – Überblick der Interventionen zur Förderung von Change Talk	92
3.5	Basics nutzen – Das OARS Modell im Rahmen von Change Talk	92
3.6	Bedeutsamkeits-, Zuversichts- und Bereitschaftsratings	93
3.7	Ein Blick zurück – Veränderungen bewusst machen	94
3.8	In die Glaskugel schauen – Einen Blick in die Zukunft wagen	95
3.9	Botschaften aus der Zukunft – Briefe vom älteren weisen Selbst	97
3.10	Voll Extrem! – „Worst-Case“ und „Best-Case“ nutzen	98
3.11	Zeit- und Energiekuchen – Sich Veränderungen vor Augen führen	98
3.12	Soll ich oder soll ich nicht! – Kosten-Nutzen-Analysen	99
3.13	Sustain Talk nutzen lernen – das Prinzip des Utilisierens	106
3.14	Stuhlarbeiten	107
3.14.1	„Quo vadis?“ – Ambivalenzklärung mittels Stuhlarbeit	108

3.14.2	Kritiker enttarnen! – Stuhlarbeit zur Bewusstmachung und Externalisierung des inneren Kritikers.....	111
3.15	Von Wundern, Hollywood und Träumern – Stärkung der Motivation durch Zukunftsvisionen.....	113
3.15.1	Wenn Wunder wahr werden – Die Wunderfrage mit Entwicklung einer Zielimagination.....	113
3.15.2	Einmal Hollywood bitte! – Drehbücher des eigenen Lebens schreiben.....	117
3.15.3	Träumen lernen – Die Walt Disney-Strategie.....	119
3.16	Was wirklich zählt – Die eigenen Werte explorieren.....	122
3.16.1	Werte explorieren mit OARS.....	125
3.16.2	Werte explorieren mittels Wertelisten und Wertekarten.....	128
3.16.3	Was von mir bleibt! – Die Essenz des eigenen Lebens.....	134
3.17	„Und die Moral von der Geschicht’?“.....	138
	Literaturverzeichnis.....	140
4	„Ich schaff’ das nicht!“ Umgang mit Resignation und Hoffnungslosigkeit.....	141
4.1	„Ich pack’ das nicht!“ – Wenn Klienten nicht (mehr) an sich glauben.....	143
4.2	„Ich schaff’ das schon!“ – Überblick der Interventionen zur Förderung von Zuversicht.....	145
4.3	Stärkung von Confidence Talk im Motivational Interviewing.....	146
4.3.1	Basics nutzen – Das OARS-Modell und das Zuversichtsrating.....	146
4.3.2	Der Experte sein – Informationen und Vorschläge anbieten.....	146
4.3.3	Stärken stärken.....	147
4.3.4	In guten wie in schlechten Zeiten – Rückblick auf vergangene Erfolge und Lebenskrisen.....	147
4.3.5	Brainstorming.....	148
4.3.6	Auf die Betrachtungsweise kommt es an – Reframings.....	148
4.3.7	So tun, als ob ... – Hypothetische Veränderungen nutzen.....	149
4.4	„I am, what I am!“ – Eigene Stärken und Ressourcen erkennen.....	151
4.4.1	Ich bin Vieles!– Stärkenlisten.....	151
4.4.2	Meine Stärke des Tages – Eigene Stärken internalisieren und leben lernen.....	154
4.4.3	„Ich hab’ doch nichts zu bieten!“– Selbst- und Fremdbild abgleichen.....	156
4.4.4	Kaffeebohnen einmal anders!– Stärken im Alltag wahrnehmen.....	157
4.5	„Mann, bin ich gut!“– Lernen, Fortschritte und Erfolge zu sehen.....	158
4.5.1	Schwarz auf Weiß! – Sich Erfolge vor Augen führen.....	158
4.6	Fragen Sie doch jemand, der sich damit auskennt! – Erfolgreiche Klienten befragen.....	159
4.7	Das Ein-Personen-Rollenspiel nach Sachse.....	160
4.8	Vorbilder gesucht – Innere Helfer etablieren.....	161
4.9	„Und die Moral von der Geschicht’?“.....	163
	Literaturverzeichnis.....	163
5	„Ja, aber ...!“ – Was tun bei Widerstand und Sustain Talk?.....	165
5.1	Widerstand und Sustain Talk – Begriffsklärung.....	166
5.2	„Psychologisches Judo“ – Umgang mit Sustain Talk.....	168
5.2.1	Die Kür der Reflexionen.....	169

5.2.2	Einen anderen Rahmen finden – Reframings	170
5.2.3	Autonomie betonen	170
5.2.4	Sich auf die Seite des Klienten stellen	171
5.3	„Aufforderung zum Tanz“ – Umgang mit Widerstand	171
5.3.1	Widerstand leicht gemacht für jedermann – Die Gesprächsfallen	172
5.3.2	„Hausgemachte“ Probleme – Sensitivieren für eigene Anteile am Widerstand	173
5.3.3	„Rauchalarm“ – Warnzeichen für beginnenden Widerstand erkennen	174
5.3.4	„Das Feuer löschen“ – Interventionen zum Abbau von Widerstand	175
5.4	Einmal maßgeschneidert, bitte! – Motivorientierte Beziehungsgestaltung	176
5.4.1	Der Therapeut als Erfüllungsgehilfe von Bedürfnissen des Klienten?	178
5.5	„Füttern“ lernen – Motivorientierte Beziehungsgestaltung in der Praxis	179
5.6	„Und die Moral von der Geschicht’?“	180
	Literaturverzeichnis	180
6	„Ja, ich will!“ – Wie man innere Selbstverpflichtung und Durchhaltungsmotivation stärkt	183
6.1	Reif für Veränderung? – Zeichen für Veränderungsbereitschaft	184
6.1.1	„Ja, ich will!“ – Mobilisierenden Change Talk stärken	185
6.2	Ziele sollen motivieren!	185
6.2.1	„Smarte“ Ziele!	186
6.2.2	Auf dem richtigen Weg? – Goal Attainment Scales	186
6.2.3	Was tun bei unrealistischen Zielen?	187
6.2.4	Nachteile der Veränderung im Blick haben!	188
6.2.5	Zielkonflikte erkennen	189
6.3	Trotz aller Widrigkeiten! – Commitment stärken in der Handlungsphase	189
6.3.1	„Ich bleib’ dabei!“ – Veränderungsmotive aktivieren	190
6.3.2	Öffentlich machen!	190
6.3.3	Soziale Ressourcen nutzen?!	191
6.3.4	Innere Monologe führen! – Selbstverbalisationen	192
6.3.5	VT „pur!“ – Selbstverträge und Belohnungspläne	193
6.3.6	Reminder im Alltag	193
6.3.7	Die Happy End-Vision – Zielimaginationen	195
6.4	„Und die Moral von der Geschicht’?“	196
	Literaturverzeichnis	196
	Serviceeteil	
	Stichwortverzeichnis	201