Praktische Wege zur Motivation im Arbeitsalltag der Arbeitsanleitung

Fachtagung BAG Wohnungslosenhilfe
02.11.2016

Grundfragen

Warum verändern sich Menschen nicht, obwohl die Vorteile einer Veränderung klar auf der Hand liegen?

Wie kann ich einen Menschen dazu motivieren sich zu entwickeln?

Meine Motivation und ich haben gerade Beziehungsprobleme und leben getrennt.

facebook.com/crass.es

crass.es

Unmotivierte KlientInnen?

Menschen sind immer zu etwas motiviert

Ein Konflikt entsteht in dem Moment, wenn zwei Menschen unterschiedlicher Meinung darüber sind, wozu einer motiviert sein sollte

Grundlagen der MI

- **Gesprächspsychotherapie**
  nach Rogers
- **Transtheoretisches Modell**
  (Stufen der Veränderung)nach Prochaska und DiClemente
- **Konzept der Selbstwirksamkeit**
  nach Bandura

Gesprächspsychotherapie

Drei Grundpfeiler

Empathie

Wertschätzung

Echtheit

Gespächspsychotherapie

Drei Grundpfeiler

Empathie

Wertschätzung

Echtheit

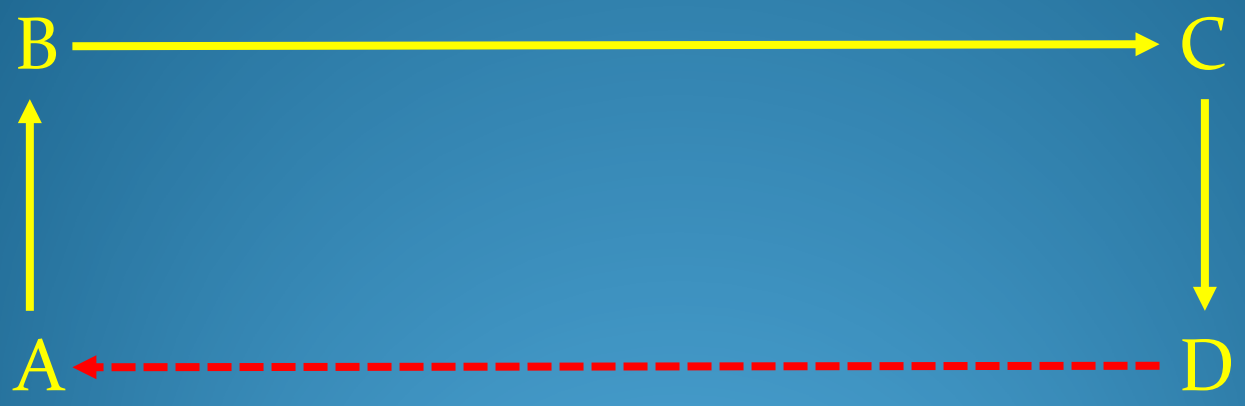
Empathie

- Unter Empathie versteht man das einfühlende, nicht wertende Verstehen
- Die Welt mit den Augen der/des Klientin/en sehen

Im Kontakt mit den KlientInnen bedeutet das:

- Die innere Welt wird gemeinsam offengelegt
- Dies geschieht durch eine Wiedergabe dessen was man glaubt vom anderen verstanden zu haben

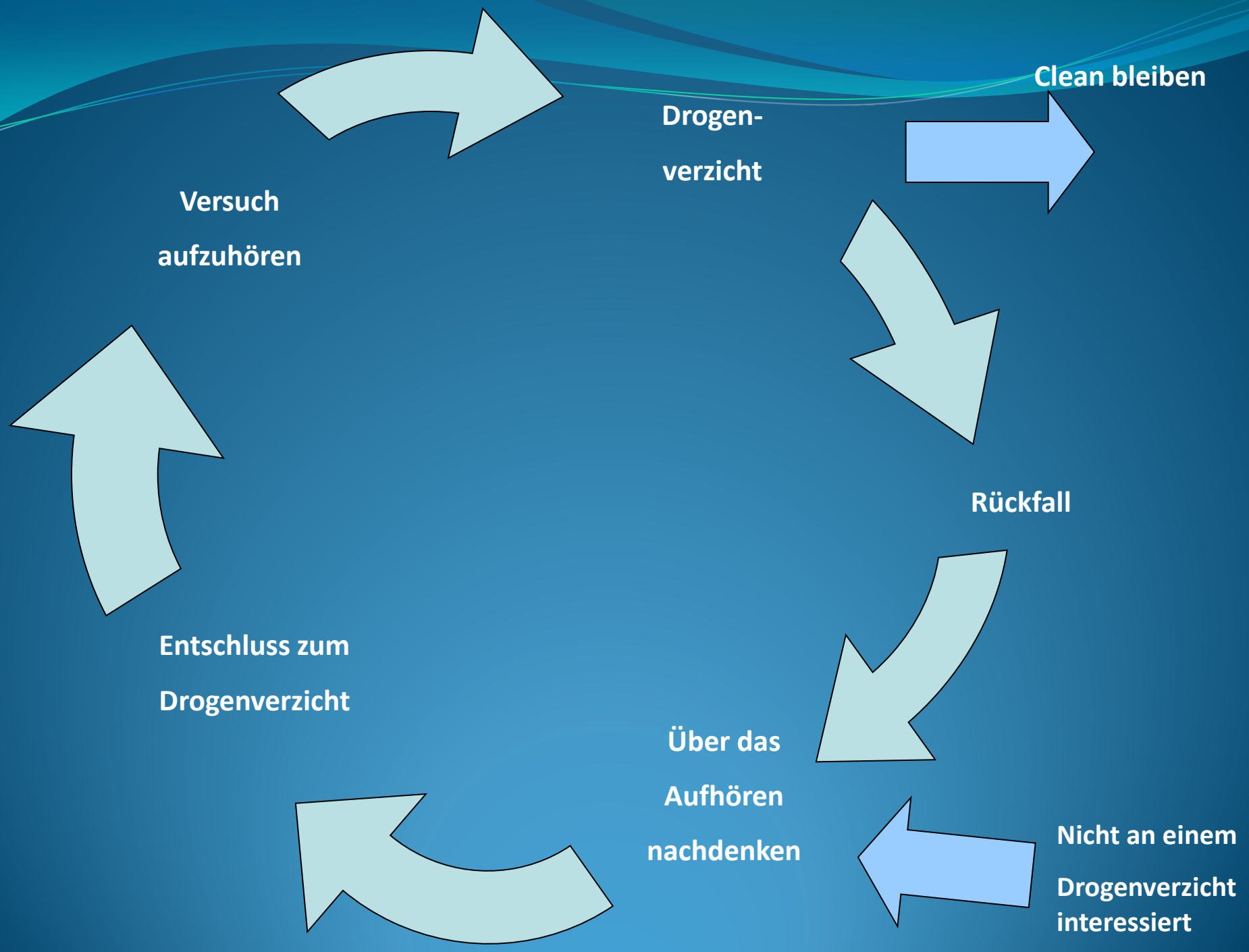
SprecherIn **ZuhörerIn**



Reflektierendes Zuhören meldet die gewonnene Hypothese an den Sprecher / die Sprecherin zurück

Transtheoretisches Modell

Stufen der Entwicklung


Clean bleiben
Drogen-
verzicht
Rückfall
Über das
Aufhören
nachdenken
Nicht an einem
Drogenverzicht
interessiert
Entschluss zum
Drogenverzicht
Versuch
aufzuhören

Konzept der Selbstwirksamkeit

- Nach Albert Bandura
- das Vertrauen in die eigene Leistungsfähigkeit (Selbstvertrauen)
- die Überzeugung einer Aufgabe oder Problembewältigung gewachsen zu sein

Viele Untersuchungen zeigen:

- Personen, die es für wahrscheinlich halten, dass sie sich verändern können, verändern sich eher
- Personen, deren BeraterInnen es für wahrscheinlich halten, dass sie sich verändern können, verändern sich eher
- Personen, von denen man nicht erwartet, dass sie sich verändern, verändern sich eher nicht

Motivation

Michael Büge

Fachtagung BAG Wohnungslosenhilfe 02.11.2016

Drei Grundvoraussetzungen für Motivation

- Absicht:
  wie wichtig ist mir eine Veränderung
- Fähigkeit:
  Zuversicht für eine Veränderung
- Bereitschaft:
  Prioritätensetzung

Absicht

Wie wichtig oder dringlich ist eine Veränderung

Entscheidend ist die Diskrepanz zwischen dem Ist-Zustand und dem gewünschten Zustand

Die Aufgabe des/r Beratenden wäre in diesem Fall, die Diskrepanz zu erhöhen und so die wahrgenommene Wichtigkeit einer Veränderung zu erhöhen

Fähigkeit

Wie zuversichtlich bin ich, eine Veränderung zu erreichen

Die Person ist durch die Diskrepanz zwischen dem Ist-Zustand und dem gewünschten Zustand beunruhigt, sieht aber keinen Weg zur Veränderung

Die Aufgabe des/r Beratenden wäre es in diesem Fall, die Zuversicht zu erhöhen

Bereitschaft

Hohe Wichtigkeit und hohe Zuversicht reichen nicht immer aus

„Ich will es, aber nicht jetzt“

Die Aufgabe des/r Beratenden wäre es in diesem Fall, die Prioritäten neu zu setzen, die des Klienten oder der Klientin, bzw. die eigenen. (Bereitschaft wozu?)

Ambivalenz

Michael Büge

Fachtagung BAG Wohnungslosenhilfe 02.11.2016

Ambivalenz

- Nicht ambivalent zu sein ist der Ausnahmefall
- Problematisch ist, wenn man in der Ambivalenz stecken bleibt
- „ Es macht Sinn, die Ambivalenz zu besuchen, aber man will sich dort nicht auf Dauer niederlassen“ (Miller, Rollnick)
- Bei MI wird versucht der Klientin oder dem Klienten beim Auflösen der Ambivalenz zu helfen

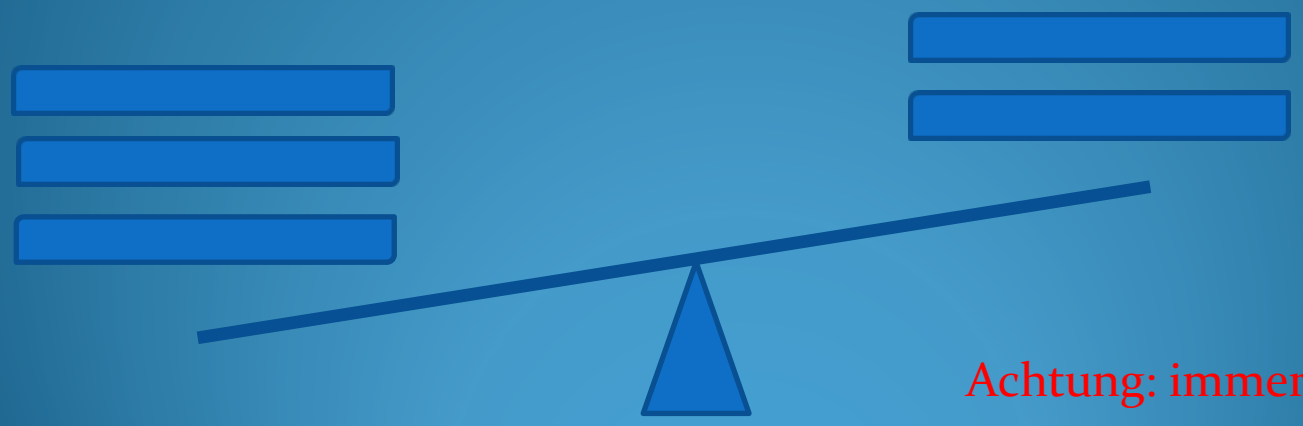
3 Formen von Ambivalenz

- Annäherungs- Annäherungs- Konflikt
  - Entscheidung zwischen zwei gleich attraktiven Alternativen (2 gute Jobs)
- Vermeidungs-Vermeidungs- Konflikt
  - Entscheidung zwischen zwei gleich negativen Alternativen (benutzen der überfüllten Bahn oder Radfahrt bei Schnee und Eis)
- Annäherungs- Vermeidungs- Konflikt
  - Die Person ist angezogen und abgestoßen vom gleichen Sachverhalt (Ich kann nicht mit ihr leben und nicht ohne sie)

Entscheidungswaage

Gründe, die für einen Sachverhalt sprechen

Gründe, die gegen einen Sachverhalt sprechen



Achtung: immer werten

Der doppelte Annäherungs-Vermeidungs- Konflikt

- Hin- und hergerissen zwischen zwei Alternativen
- Beide haben sowohl positive als auch negative Aspekte
- Typisch für Sucht

Entscheidungswürfel 1

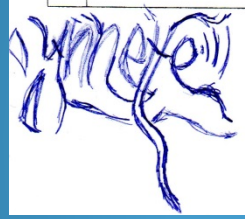
Konsum bzw. Abstinenz von Cannabis

	Konsum	Abstinenz
VORTEILE	• Flucht aus dem Alltag → vergessen von Sorgen und Problemen • Stimmungsaufhellung • geselligeres Beisammensein • weniger Langeweile	• stabilere Psyche / emotionale Lage • Realitäten lassen sich besser einschätzen • Beziehungen verlaufen harmonischer • Leben lässt sich besser planen
NACHTEILE	• auflösen der Alltagsstruktur • dumpf werden • Vernachlässigung von Terminen und wichtigen Dingen • keine Weiterentwicklung • Psychosenrisiko steigt • Geldverschwendung • Belastung zwischenmenschlicher Beziehungen	• („Gefühl es würde etwas fehlen") • Man muss ständig aufpassen → Verlust gewisser Freiheiten

Entscheidungswürfel 2

Einnahme von Medikamenten

	Einnahme JA	Einnahme NEIN
VORTEILE	• verringern der Positivsymptomatik • senken der Rückfallwahrscheinlichkeit • stabilere Stimmung	• man kann nicht mehr wie ein Zombie rum • man nicht ständig an die Medikamenteneinnahme denken • es werden einem keine komischen Fragen gestellt
NACHTEILE	• Nebenwirkungen • ständige Erinnerung daran krank zu sein • Langzeitfolgen und Spätschäden	• Psychoserisiko steigt • Stimmungsschwankungen



Achtung vor dem „Es-richten-wollen-Reflex“

- Der Berater meint, dass sich der Klient von A nach B bewegen sollte
- Der Klient argumentiert aufgrund seiner Ambivalenz dagegen und
- da er so gegen die Richtung argumentieren muss, die der Berater eingeschlagen hat,
- bewegt er sich in Richtung -B

„Der Klient sollte die Argumente für die Veränderung selbst aussprechen“

„Widerstand“

Michael Büge

Fachtagung BAG Wohnungslosenhilfe 02.11.2016

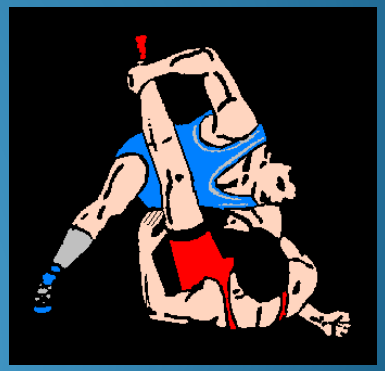
Widerstand

- Ist kein Teil des Krankheitsbildes
- Entsteht immer zwischen mindestens zwei Personen
- Ist ein Zeichen von Dissonanz in der Beziehung
- Und damit ein wichtiger Hinweis für den Berater/ die Beraterin

Tanzen vs. Ringen

Der Umgang zwischen BeraterIn und KlientIn ist eher als ein Tanzen zu bezeichnen, die PartnerInnen versuchen sich im Einklang zu bewegen

Und weniger als ein Ringkampf, in dem die GegnerInnen jeweils versuchen, den anderen zu kontrollieren, bzw. die Kontrolle nicht zu verlieren



Zusammenfassung

- Es gibt keine unmotivierten KlientInnen
- Alle Menschen sind in einem gewissen Grad ambivalent
- Widerstand ist ein wichtiger Hinweis für den Berater/ die Beraterin
- Es ist immer wichtig auf die Beziehung zu achten und gemeinsam an der Entwicklung zu arbeiten
- Haltung, die die KlientInnen als Partner sieht

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und
viel Spaß beim Tanzen