

**Lust statt Frust in
schwierigen Gesprächen
Einblick in die motivierende
Gesprächsführung**

**Regionale Gesprächsgruppe
Glarus**

Roger Mäder, Geschäftsleiter
FOSUMOS, St. Gallen
Koordinator Praxis
Suchtmedizin Schweiz

who is who?

Forum
Suchtmedizin
Ostschweiz

FOSUMOS

[Home](#)
[Regionale Gesprächsgruppen](#)
[Veranstaltungen](#)
[Referate](#)
[Links](#)
[helpline](#)

[-> Link zum Handbuch](#)

Praxis Suchtmedizin Schweiz
Praticien Addiction Suisse
Medico e Dipendenza Svizzera

08.05.25: Je ein neues Faktenblatt zu **synthetischen Opioiden** und **synthetischen Cathinonen** von Infodrog sind auch in den Kapiteln **Opiode** und **Designerdrogen** des Handbuches von Praxis Suchtmedizin Schweiz zu finden.

22.04.25: FOSUMOS-Veranstaltung **Update Sucht interdisziplinär** zum Thema „**Für ein gelingendes Leben muss gesund gelebt werden. Oder?**“ am 28.08.25, 13.45h - 17.30h im Kantonsspital St. Gallen. Zum Zielpublikum gehören Fachpersonen aus den Bereichen Medizin, Beratung, Pflege, Pharmazie, Gesundheitsdienste der Gefängnisse und weitere Fachpersonen aus dem Suchtbereich. Das genaue **Programm** zur Veranstaltung finden Sie hier oder direkt zur **Anmeldung**.

13.03.25: Am 16.05.25 findet der **Swiss Addiction Training Day (SATD)** in Fribourg unter dem Titel - Sucht: von der somatischen Medizin zur Psychotherapie, statt. **Flyer** und **Anmeldung**

**Update Sucht
interdisziplinär**

who is who?

helpline

Suchen ...

IT

FR

DE



Praxis Suchtmedizin Schweiz
Praticien Addiction Suisse
Medico e Dipendenza Svizzera

Home

[Alkohol ▼](#)

[Cannabis ▼](#)

[Designerdrogen ▼](#)

[Geldspiele ▼](#)

[Kokain ▼](#)

[Medikamente ▼](#)

[Nikotin ▼](#)

[Opioide ▼](#)

[Motivierende
Gesprächsführung](#)

[Kurzintervention](#)

Praxis Suchtmedizin Schweiz ist eine suchtmmedizinische Informationsplattform für
Fachpersonen aus der Grundversorgung, insbesondere für Hausärztinnen und Hausärzte.
-> [Weitere Infos](#)

NEWS

📅 Zuletzt aktualisiert: 08. Mai 2025

08.05.25: Je ein neues Faktenblatt zu [synthetischen Opioiden](#) und [synthetischen Cathinonen](#)
von Infodrog sind auch in den Kapiteln [Opioide](#) und [Designerdrogen](#) zu finden.

📅 Zuletzt aktualisiert: 23. April 2025

21.04.25: Das Kapitel Buprenorphin ist
mit [Buvidal®](#), einer Injektionslösung zur
subkutanen Verabreichung durch
medizinisches Fachpersonal ergänzt worden.

📅 Zuletzt aktualisiert: 13. März 2025

13.03.25: Am 16.05.25 findet der [Swiss
Addiction Training Day \(SATD\)](#) in Fribourg
unter dem Titel - Sucht: von der somatischen
Medizin zur Psychotherapie,
statt [Flyer](#) und [Anmeldung](#)

[Infos für Apotheker/-innen ▼](#)

[Kantonsärztinnen/Kantonsärzte](#)

[Kant. Regelungen](#)

[Suchtfachstellen](#)

[SafeZone](#)

[Suchtmmedizinische Netzwerke ▼](#)

[Veranstaltungen](#)

[E-Learning](#)

[PEPra](#)

**Update Sucht
interdisziplinär**

Motivational Interviewing



...ist eine personenzentrierte, zielorientierte Methode der Gesprächsführung, welche die intrinsische **Veränderungsmotivation** durch Herauslocken und Erforschen von **Ambivalenzen** fördern möchte.

- ▣ William Miller & Stephen Rollnick
- ▣ Aus Praxis mit Suchtpatient:innen entstanden
- ▣ Führender Gesprächsführungsansatz bei heiklen Themen und in schwierigen Gesprächen

Ambivalenz

- Patient:innen sind nicht unmotiviert, sondern ambivalent!
- Motivation ist nicht Voraussetzung sondern Ziel der Behandlung
- Ambivalenz veranlasst Menschen über eine Situation nach zu denken
- 2 Seelen schlagen in der Brust, eine für Veränderung, eine gegen die Veränderung (Kosten-Nutzenanalyse)
- Ambivalente Menschen vermischen Argumente zur Veränderung (Change Talk) mit Argumenten zum Status Quo (Sustain Talk)

Ambivalenzen sind die Grundlagen zur Veränderung

Faktoren der Veränderung

Die Bereitschaft von Menschen, sich zu verändern ist geprägt von

Wichtigkeit (→Change Talk)

Wie wichtig ist Ihnen diese Veränderung?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
gar nicht wichtig					sehr wichtig					

wollen

Zuversicht (→Confidence Talk)

Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie diese Veränderung schaffen werden?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
gar nicht zuversichtlich					sehr zuversichtlich					

können

Motivational Interviewing

„it's an inter-view, a looking together at something“
(Miller & Rollnick, 2002)

- ▣ ... ist geprägt vom Menschenbild, von der **Haltung**
- ▣ ... bedingt eine Selbst- und Auftragsklärung (**Kontext**)
- ▣ ... wird bestimmt durch die **Vorgehensweise**

Miller, William R./Rollnick, Stephen (2015): Motivierende Gesprächsführung. Motivational Interviewing. 3. Aufl. Freiburg i. B.: Lambertus

Haltung / Menschenbild

Wert- subjektive Wahrnehmung
schätzend
Multiperspektivität
zuhören
Narratives Management
und
erzählen
lassen.

Haltung

Expert:innen-Treffen auf Augenhöhe

Geteilte Expertise und Erfahrung	
Die Fachperson als Expert:in	Die/der Patient:in als Expert:in
Diagnose	Erfahrung der Krankheit
Behandlung	Soziale Situation
Prognose	Einstellung zum Risiko
Therapieoptionen	Wertvorstellungen
Ergebnis-Wahrscheinlichkeit	Präferenzen

Partnerschaftlichkeit

Herauslockend

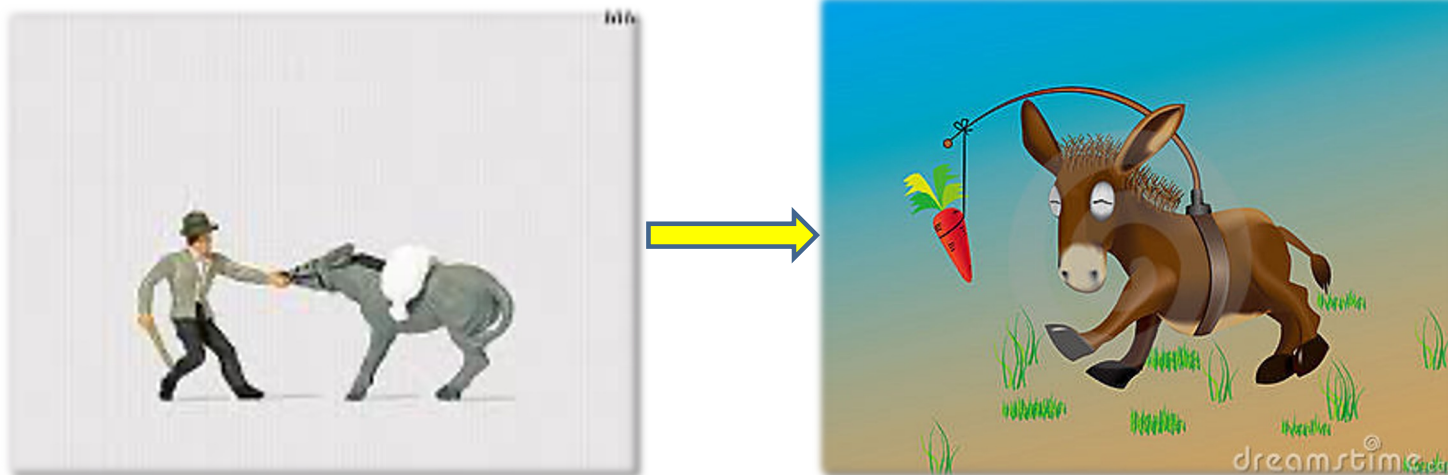
Akzeptanz

Mitgefühl

Haltung

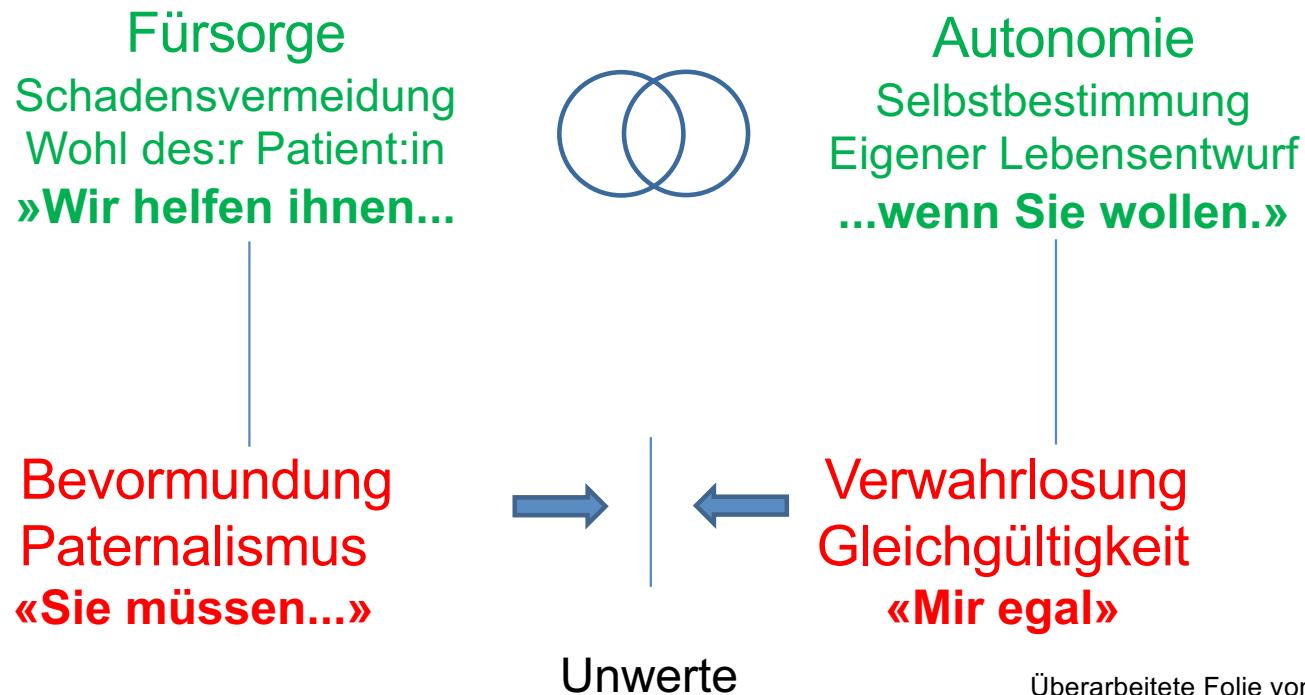
Menschen bei ihren Werten und Motiven abholen

- ↳ Zieloffenheit: Partnerschaftliches Erarbeiten von Zielen
- ↳ Förderung der Autonomie und des Selbstwerterlebens



Wertequadrat

Abgeleitet von den vier bioethischen Prinzipien in der Medizin:
Selbstbestimmungsrecht, Prinzip der Schadensvermeidung,
Patientenwohl und soziale Gerechtigkeit



Überarbeitete Folie von Uli Gehring, GK Quest
Akademie, Heidelberg

Kontext

Folgerungen

- Ich sollte mir vor Gesprächsbeginn klarmachen, welchem Auftrag ich nachgehe, nachgehen möchte oder nachgehen muss.
- Mein Auftrag / mein Selbstverständnis sollte dem Gegenüber zu Gesprächsbeginn klargemacht werden - insbesondere dann, wenn sich Beratungs- und Kontrollfunktionen vermischen.
- Team- und Organisationsentwicklung (auch Supervision und Intervention) sind dabei hilfreich und häufig notwendig.

Grundlegende Kommunikationsstrategie

OARS

- offene Fragen (asking **O**pen questions)
- Würdigung (**A**ffirming)
- aktives Zuhören (**R**eflecting)
- Zusammenfassung (**S**ummarizing)

Ziel ist Change Talk zu ermöglichen

Miller, William R./Rollnick, Stephen (2015): Motivierende Gesprächsführung. Motivational Interviewing. 3. Aufl.
Freiburg i. B.: Lambertus

Offene Fragen, sind Fragen...

- die oft mit W-Fragewörtern beginnen
- die nicht mit ja oder nein oder einer bestimmten Information beantwortet werden können
- welche die Person zu einer ausführlichen Darlegung ihrer Sichtweise bringt
- durch die sich die Person mit seiner eigenen Sichtweise auseinandersetzt
- die helfen, sich den Ambivalenzen bewusst zu werden oder solche herauszuarbeiten.

Körkel, Joachim/Veltrup, Clemens (2003): Motivational Interviewing: Eine Übersicht. In: Suchttherapie. Nr. 4. S. 115–124

Würdigung

- anerkennen, was gut ist
- andere ermutigen und unterstützen
- sollte immer eine aufrichtige Geste sein
- baut Beziehung auf
- positive Verstärkung

Beispiele

- *„es freut mich, dass sie wieder gekommen sind.“*
- *„Ich bin beeindruckt, wie sie das erledigt haben.“*

Fördert die Selbstwirksamkeit

Miller, William R./Rollnick, Stephen (2015): Motivierende Gesprächsführung. Motivational Interviewing. 3. Aufl. Freiburg i. B.: Lambertus

Aktives Zuhören (Kernkompetenz von MI)

1. erst einmal genügend lange **überhaupt zuhören!**

2. **aktives** Zuhören

Versuchen Sie, für eine bestimmte Zeit (während des Gesprächs), die Welt aus der Sicht ihres Gegenübers zu betrachten, sind Sie wie ein Spiegel, in dem sich die Person betrachten kann – es geht nicht um richtig oder falsch

- repetieren Sie das Gehörte in mehr oder weniger den gleichen Worten
- wiederholen Sie die Kernaussagen in eigenen Worten
- verbalisieren Sie vermutete Gefühle beim anderen

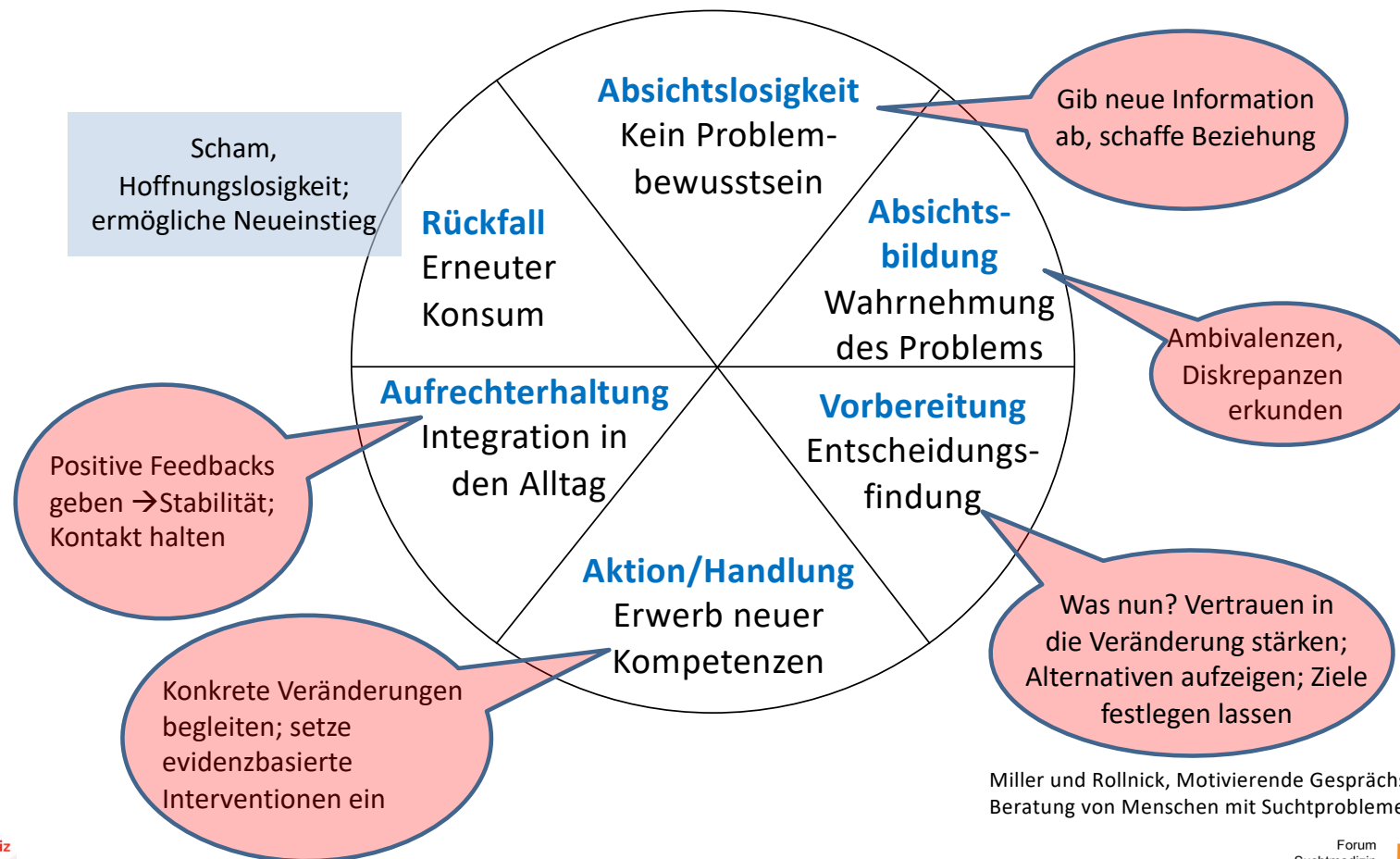
Körkel, Joachim/Veltrup, Clemens (2003): Motivational Interviewing: Eine Übersicht. In: Suchttherapie. Nr. 4. S. 115–124

Zusammenfassung

- Es werden mehrere Aspekte zusammengefügt, die eine Person erzählt hat.
- Das Zusammenfassen hilft der Person das Gesagte nochmals zu hören, es festzuhalten und darüber nachzudenken.
- Oft folgt nach einer Zusammenfassung eine weitere offene Frage, wie z. B. «Was noch?», «Was habe ich vergessen?»

Miller, William R./Rollnick, Stephen (2015): Motivierende Gesprächsführung. Motivational Interviewing. 3. Auflage Freiburg i. B.: Lambertus

Transtheoretisches Modell der Verhaltensveränderung



Miller und Rollnick, Motivierende Gesprächsführung, ein Konzept zur Beratung von Menschen mit Suchtproblemen, Freiburg im Breisgau

Im Gespräch auf die TTM-Stadien aufbauen:

- akzeptiert und arbeitet mit Ambivalenzen und «Widerstand»
- nicht nur **Ziele**, sondern auch **Richtung und Rhythmus des Gesprächs** vor allem durch den/die Patient:in gesteuert!
- Anzeichen für Veränderung erkennen (von «ich muss» zu «ich kann, ich versuche, ich will»)
- antworten: offene Fragen, würdigen, reflexiv zuhören, summieren (OARS)
- pro und kontra ausloten «was wäre, wenn»; Vergangenes erinnern und Zukünftiges imaginieren; Ziele mit Gegenwart vergleichen

Rollnick et al. MI

Grundprinzipien: FRAMES

- Rückmeldung (**F**eedback)
- Verantwortung (**R**esponsibility)
- Ratschlag (**A**dvice)
- Auswahl (**M**enue)
- Empathie (**E**mpathy)
- Selbstwirksamkeit (**S**elf-efficacy)

- 
- Zuversicht
 - Recovery
 - Empowerment
 - Selbstentstigmatisierung

Frick/Brueck: Kurzintervention mit Motivierender Gesprächsführung, 2009, Deutscher Ärzte-Verlag

5 Strategien zum Einstieg ins Gespräch

1. Anteilnahme/ "Selbstoffenbarung"	„Ich Sorge mich...“ „Ich mache mir Gedanken...“ „Mich beunruhigt...“
2. Ich-Botschaft	„Deshalb würde ich gerne mit Ihnen darüber sprechen.“
3. Widerstand vermeiden	„Ich möchte Sie zu nichts drängen.“
4. Erlaubnis einholen	„Sind Sie damit einverstanden, dass wir darüber sprechen?“
5. Offene Frage	„Wie denken Sie im Moment über Ihren Alkoholkonsum?“

Reflexion: Kommunikationsfallen

- befehlen, anordnen, auffordern
- mahnen, drohen
- moralisieren, predigen, beschwören
- Lösungen liefern
- Vorträge halten
- urteilen, kritisieren, widersprechen, Vorwürfe machen
- beschimpfen, lächerlich machen, beschämen
- forschen, fragen, verhören

Miller, William R./Rollnick, Stephen (2015): Motivierende Gesprächsführung. Motivational Interviewing. 3. Aufl. Freiburg i. B.: Lambertus

Wissenschaftlichkeit

- Ca. 25'000 Artikel, über 200 randomisierte Studien, zahlreiche Meta-Analysen weisen auf Wirksamkeit von MI hin
 - Unspezifische Wirkfaktoren wie therapeutische Beziehungsfähigkeit und Empathie sind von grosser Relevanz
 - Fähigkeit der Fachperson, Change Talk zu initiieren zeigen hohe Wirksamkeit
 - Reduktion von ungünstigen Reaktionen (Konfrontation, Fremdbestimmung) durch Fachpersonen sind förderlich
- Einige Studien zeigen auch keine wirksamen Effekte auf

Schmid, Müller, Fehr, Suchtmagazin 6|2016: MI3