

„A taste of Motivational Interviewing“

Versuchen Sie nicht, Ihr Gegenüber zu überreden oder irgendetwas zu richten!

Stellen Sie statt dessen diese 4 Fragen, und hören Sie aufmerksam zu, was ihr Gegenüber sagt:

1. Warum wollen Sie etwas an Ihrem Verhalten verändern?
2. Wenn Sie sich für die Veränderung entscheiden würden, wie würden Sie es anpacken, damit es gelingt?
3. Was sind die wichtigsten Gründe für eine Veränderung?
4. Wie wichtig ist es für Sie, diese Veränderung anzugehen (auf einer Skala von 0-10: 0 ist ganz und gar unwichtig, 10 ist extrem wichtig).
Folgefrage: Warum nicht 0, 1 oder 2

Nachdem Sie den Antworten auf Ihre Fragen aufmerksam zugehört haben, geben Sie bitte eine kurze Zusammenfassung der Gründe für eine Veränderung.

Dann stellen Sie eine weitere Frage:

„Was werden Sie nun tun?“