



**EINFACH ERFOLGREICH**  
**RAUCHFREI**



## Motivierende Gesprächsführung

Die richtigen Worte finden

### Quellen:

Die Grundlagen dieser Gesprächsbeispiele beruhen auf den Arbeiten von Miller und Rollnick, 2004 und Schmidt et al. (Hrsg.) 2006 sowie eigenen Erfahrungen.

Miller WR, Rollnick S: Motivierende Gesprächsführung. Lambertusverlag. 2004.

Schmidt LG, Gastpar M, Falkai P, Gaebel W (Hrsg.): Evidenzbasierte Suchtmedizin. Behandlungsleitlinie – Substanzbezogene Störungen. Deutscher Ärzteverlag 2006. S. 91–130

# Die richtigen Worte finden

Motivierende Gesprächsführung bedeutet Kommunikation auf Augenhöhe mit dem Patienten: Mit Respekt, aktivem Zuhören und der Anerkennung des inneren Zwiespalts (Ambivalenz) des Patienten bauen Sie sein Selbstvertrauen auf und motivieren ihn zur Veränderung aus eigener Kraft - auch zum Schritt in die Rauchfreiheit.



## Informationen zur motivierenden Gesprächsführung:

### Die 4 Prinzipien der motivierenden Gesprächsführung

#### Empathie und Partnerschaftlichkeit:

Motivierende Gesprächsführung ehrt und respektiert die Entscheidungsfreiheiten des Individuums. Der Arzt nimmt den Patienten als gleichberechtigten Partner wahr.

#### Entwicklung von Diskrepanzen:

Fast alle Raucher sind in ihrer Haltung zum Rauchen ambivalent, d.h. widersprüchlich! Der Therapeut kann dem Patienten helfen, zwischen gegenwärtigem Verhalten (Rauchen) und persönlich wichtigen Werten und Zielen (z.B. Vorbild für Kinder sein) eine Diskrepanz wahrzunehmen. Diese Ambivalenz lässt sich weiter verstärken, wenn der Patient die Vorteile des Rauchens, aber auch die der Rauchfreiheit selbst reflektiert und formuliert. **Die Motivation für einen Rauchstopp wird so entwickelt und nicht als „feste“ Größe vorausgesetzt.**

#### Widerstand umlenken:

Widerstand nicht direkt begegnen, nicht argumentieren. Wenn der Patient nicht den Vorstellungen des Arztes folgt, so kann das als ein Signal angesehen werden, die Art der Gesprächsführung zu ändern.

#### Stärkung der Änderungszuversicht, Selbstwirksamkeit fördern:

Der Patient, nicht der Arzt, ist für die Entscheidung zur Veränderung und deren Umsetzung verantwortlich. Er ist selbst die beste Quelle für Antworten und Lösungen. Es gilt, den Patienten anzuleiten, eigene Ideen und Vorstellungen zur Problemlösung zu entwickeln. Wenn der Patient das Gefühl hat, der Arzt glaubt an seinen Erfolg, tut er es selbst auch.

## Strategien für die Praxis

1

### Ein Gespräch beginnen

#### Um Erlaubnis fragen:

#### Offene Fragen stellen:

Fragen, die den Patienten auffordern, von sich zu erzählen

#### Empathie zeigen:

Signalisieren Sie dem Patienten von Anfang an, dass Sie die Situation von seinem Standpunkt aus betrachten und akzeptieren.

#### Aktives Zuhören:

Der Arzt geht auf das ein, was der Patient berichtet und kann es z.B. zusammenfassen, entkatastrophisieren oder Zuversicht aufbauen

- » *Sie sind Raucher. Darf ich Ihnen dazu einige Fragen stellen?*
- » *- Wie denken Sie über das Rauchen?*
  - *Was möchten Sie bzgl. Ihres Rauchens unternehmen?*
  - *Wie soll es aus Ihrer Sicht mit dem Rauchen weitergehen?*
  - *Haben Sie schon einmal versucht aufzuhören? Wie ging es Ihnen dabei?*
- » *Ich verstehe, dass Sie enttäuscht sind, weil Sie es so oft erfolglos versucht haben.*
  
- » *- Sie haben gesagt, dass...*
  - *Es ist völlig normal, dass es Ihnen schwer fiel,..*
  - *Viele Raucher leiden an Entzugerscheinungen nach dem Rauchstopp. Manche brauchen eben mehrere Anläufe.*
  - *Viele meiner Patienten schaffen es, wenn sie...*
  - *Mit meiner Hilfe...*
  - *Dagegen kann man etwas machen...*

2

## Zum Rauchstopp motivieren – geht das?

Auf die offene Frage „Wie denken Sie selbst über das Rauchen?“ (s. Gespräch beginnen) reagieren Raucher fast immer aufgeschlossen – und fangen von selbst an, ihre Gründe für und wider Rauchen zu erläutern. Ganz ohne Zwang!

Verstärken Sie diese **Ambivalenz** (Zwiespalt) und ermuntern Sie den Patienten die Argumente Pro/Contra „Rauchfrei werden“ explizit aufzuschreiben. Daraus lassen sich Motivation und Gründe für einen Rauchstopp ableiten.

- » - *Ich würde gerne verstehen, wie Sie die Dinge sehen: Was schätzen Sie am Rauchen? Welche Nachteile hat das Rauchen für Sie?*
- *Es ist völlig normal, dass Sie noch hin- und hergerissen sind. Für viele Raucher gibt es sowohl Vor- als auch Nachteile beim Rauchen. Was ist Ihnen besonders wichtig?*
- *Was denken Sie, welche persönlichen Vorteile Sie von der Rauchfreiheit hätten?*
- *Was müsste passieren, damit die Vorteile, rauchfrei zu sein, die Nachteile überwiegen?*

!

Lassen Sie den Patienten den oder die wichtigsten Gründe für die Rauchfreiheit ausformulieren und diese gut sichtbar aufbewahren (auf einem Zettel am Kühlschrank, laminiert im Geldbeutel). Dies ist eine gute Erinnerung für „kritische“ Zeiten.

3

## Widerstand? Ein Zeichen, etwas anders zu machen

Mit Widerstand flexibel umgehen: Unterstützen Sie den Patienten beim Finden neuer Lösungswege, anstatt seinem Widerstand mit fachlichen Argumenten zu begegnen.

**Aussagen des Patienten zusammenfassen oder wiederholen** (empathisch, ohne Ironie oder Provokation!). So zeigen Sie, dass Sie ihn verstehen. Meist öffnet sich der Patient dann selbst ein wenig.

**Ambivalenz aufzeigen, Diskrepanzen in den Äußerungen des Patienten kenntlich machen**

**Den Fokus verändern** – „das Hindernis umgehen, anstatt zu versuchen, es zu überklettern“

**Betonen der eigenen Wahlfreiheit und Verantwortung des Patienten.**

Ziel ist es, dem Patienten zu zeigen, dass Sie seine Position verstehen. Zuhören, bestätigen und zusammenfassen sind dabei hilfreiche Strategien. Anschließend können Sie Ambivalenzen aufzeigen oder den Fokus verändern.

- » - *Sie wollen im Moment nichts an Ihrem Rauchen ändern, weil es jetzt so für Sie stimmig ist.*
- *Sie sehen keine Möglichkeiten, wie ein Rauchstopp für Sie funktionieren könnte.*
- *Sie glauben nicht, dass Ihnen Medikamente bei der Entwöhnung helfen können.*
- *Angesprochen auf Ihr Rauchverhalten reagieren Sie eher abweisend. Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit Rauchstoppversuchen gemacht?*
- » - *Auf der einen Seite (genannte Vorteile aufzählen), andererseits (genannte Nachteile aufzählen). Wie machen wir jetzt weiter?*
- *Manchmal stört Sie (Ihr Husten, das Rauchen vor der Tür...) ein wenig. Wie ist das genau?*
- *Sie wollen nichts an Ihrem Rauchen ändern. Was müsste denn passieren, damit Sie sich mehr mit dem Thema beschäftigen?*
- » - *Ich verstehe, dass Sie gern rauchen. Es klingt so, als ob für Sie im Moment andere Dinge wichtiger sind und Sie gar keine Energie haben, sich mit dem Rauchen auseinanderzusetzen. Wie hätten Sie denn gern, dass Ihr Leben in einem (zehn) Jahre(n) aussieht?*
- » - *Es nützt nichts, wenn ich Ihnen eine Tabakentwöhnung vorschreibe – Sie müssen es selbst wollen. Sie sind ein freier Mensch und es ist Ihre Entscheidung. Darf ich Sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder auf das Thema ansprechen?*

# 4

## Zuversicht des Patienten in den konkreten Rauchstopp fördern

### Skalenübung 1: Einschätzen der Wichtigkeit der Rauchfreiheit

Patient soll auf einer Skala von 0 bis 10 angeben, wie wichtig ein Rauchstopp für ihn ist. (0 = überhaupt nicht wichtig, 10 = extrem wichtig)

Patient gibt z.B. „2“ an.

- a) Der Arzt fragt, warum es nicht weniger ist. Der Patient wird von selbst die Gründe nennen, die aus seiner Sicht für die Rauchfreiheit sprechen!
- b) Der Arzt fragt weiter, wie es eine höhere Zahl werden könnte. Der Patient wird angeben, was ihm konkret helfen könnte!

**Ziel dieser Intervention:** Der Patient soll sich selbst positive (!) Gedanken über eine mögliche Rauchfreiheit machen. Manche Patienten tun das bei dieser Übung zum ersten Mal!

- *Wie wichtig ist es Ihnen, rauchfrei zu werden? Geben Sie einen Wert auf einer Skala von 0 bis 10 an.*

überhaupt nicht wichtig extrem wichtig  
0 - 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10

- *Warum ist es „2“ und nicht „1“ ? (kleiner als angegeben)*
- *Wie könnte aus „2“ eine „3“ werden? (höhere Zahl)?*  
Anm.: Selbst bei Angabe einer „1“ kann man fragen, warum es nicht „0“ ist! Gibt ein Patient tatsächlich „0“ an, beenden Sie das Thema für dieses Mal.

### Skalenübung 2: Einschätzen der Zuversicht, rauchfrei werden zu können

Analoges Vorgehen wie oben.

- a) Der Patient nennt zuerst seine **eigenen Stärken**. Bekräftigen Sie den Patienten darin, dass er es selbst schaffen kann!
- b) Der Patient gibt an, **welche Hilfe** er benötigen würde, damit er erfolgreich rauchfrei werden kann.

**Ziel dieser Intervention:** Der Patient wird sich seiner eigenen Stärken bewusst und benennt diese selbst!

- *-Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie es schaffen können, rauchfrei zu werden?*  
*- Warum ist es „3“ und nicht „2“? (kleiner als angegeben)*
- *Wie könnte aus „3“ eine „4“ werden? (höhere Zahl)*

### Selbstmotivierende Äußerungen (Change Talk) hervorrufen und verstärken

Achten Sie auf Aussagen des Patienten, in denen er – fast unbemerkt – offenbart, was er sich wünscht oder warum er nicht so weitermachen will wie bisher. Dies sind „Perlen“ im Gespräch, die es zu „fischen“ lohnt!

Fragen Sie zu diesen Punkten nach und lassen Sie den Patienten darüber erzählen, das erhöht nachweislich seine Erfolgszuversicht.

- Bsp: „Veränderungssprache“ des Patienten:
  - Absicht zur Veränderung: *„Ich weiß auch nicht, was ich tun soll, aber so soll es nicht bleiben.“*
  - Bereitschaft: *„Wenn ich mir was vorgenommen habe, dann schaffe ich das auch.“*
  - Gründe und Wünsche für Veränderung: *„Mein Nachbar hat auch aufgehört“, „Ich möchte meinen Kindern ein gutes Vorbild sein“, „Mein Husten macht mir Angst“*
- Mögliche Reaktion des Arztes:
  - *Erzählen Sie mir mehr darüber, wie ...*
  - *Sie würden sich rauchfrei also wohler fühlen. Inwiefern?*
  - *Was würden Sie gerne ändern?*

#### Herausgeber:

Johnson & Johnson GmbH  
Johnson & Johnson Platz 2  
41470 Neuss  
www.einfach-erfolgreich-rauchfrei.de

*Johnson + Johnson*