

Kein Bock!
Arbeiten mit unmotivierten Jugendlichen

Für die AusbildungsFIT-Fachtag
Am 29.09.2022

Dipl. Psych. Juliane Hübner
(Supervisorin & Coach, Traumapädagogin)
juliane_huebner@yahoo.de

Ich bin nur hier,
weil ich muss!

Mir kann eh keiner
helfen!

Meine Eltern / Erzieher
meinen, ich soll was
ändern!

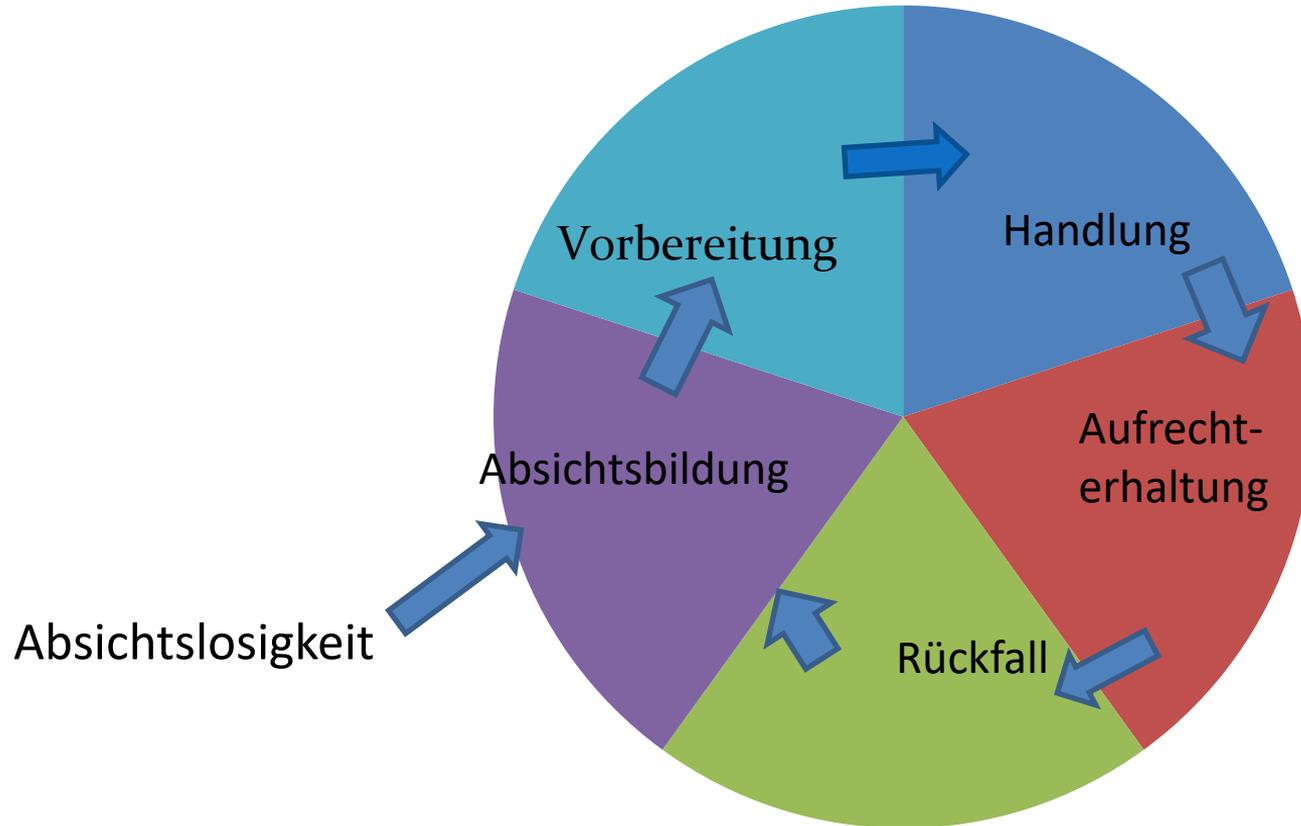
Ich hab keinen Bock!

Ich mach mit – aber nur
so wie ich will!

Erwachsene verstehen
mich eh nicht!

Was soll ich hier
überhaupt?

Stufenmodell der Veränderung



Entwicklungsaufgaben im Jugendalter

Bewältigung der
körperlichen
Entwicklung

Aufbau eines
eigenen
Wertesystems

Ablösen von
den Eltern

Aufbau einer
Schul- und
Berufskarriere

Aufbau
selbstständiger
Konsummuster

Aufbau von
Freundschafts-
beziehungen

Aufnahme
sexueller
Kontakter

Was passiert?



Ziel: „Tanzen statt Ringen“

Motivierende Gesprächsführung

- ... ist eine partnerschaftliche, personenbezogene Kommunikationsweise, durch die **Veränderungsmotivation** hervorgerufen und gestärkt wird (Miller & Rollnick, 2009)
- Wurzeln in klientenzentrierter (**nondirektiver**) Therapie nach Rogers (angemessenes einfühlsames Verstehen = **Empathie** und **unbedingte positive Wertschätzung**)
- Setzt auf Empathie, Partnerschaftlichkeit und **Beziehung**
- **Change talk** als direktives Element

Grundprinzipien

Empathie ausdrücken

Die Welt aus dem Blickwinkel der Jugendlichen erleben ohne ein Urteil daran

Diskrepanzen entwickeln

Motivation = Diskrepanz von aktuellem Verhalten – Wertvorstellungen

Diskrepanz → Unbehagen → Veränderungsmotivation ↑

Widerstand umlenken

Widerstand = normaler Prozess, kein „Hindernis“, sondern enthält wertvolle Informationen über das Erleben des Jugendlichen (Wünsche, Befürchtungen, Hoffnungen)

Widerstand ist etwas Interaktionelles, der sich durch eine empathische Haltung und Raum entschärft

Selbstwirksamkeit fördern

Optimistische Einstellung & ehrlicher Glauben an die Fähigkeit des Jugendlichen →
Jugendlicher fühlt sich kompetent, Wahrscheinlichkeit der Verhaltensänderung ↑

Methoden der Motivierenden Gesprächsführung



Methoden der Motivierenden Gesprächsführung



Partnerschaftlichkeit

Evokation

Autonomie

Beziehung

Grundhaltung

Methoden zum Kennenlernen/ Thema klären

- Einleitende Erklärungen „da abholen, wo die Jugendlichen sind“
„Ich kann nicht ändern, dass das Jugendamt meint, du sollst regelmäßig zu mir kommen, aber ich kann dir helfen herauszufinden, was los ist und dich unterstützen, wenn du entscheidest, wie es weitergehen soll.“
- „der Typische Tag“

Methoden zum Kennenlernen/ Thema klären

- Visuelle Hilfsmittel verwenden



Methoden der Motivierenden Gesprächsführung

Offene Fragen
Reflektieren/Aktiv Zuhören
Würdigen
Zusammenfassen



Personenzentrierte Beratungsfähigkeit

Reflektieren / aktives Zuhören

- Kernkompetenz der Motivierenden Gesprächsführung
- Vermittelt Akzeptanz und Verständnis und erzeugt so ein empathisches Gesprächsklima
- = Aussagen werden dem Jugendlichen zurückgegeben werden. Sie drücken aus, was ich höre, verstehe und wahrnehme – als Feststellung

Einfaches Reflektieren:

Reformulieren, was die Person
gesagt hat

Komplexes Reflektieren:

Gefühle wiedergeben.
Was meint die Person?
Was möchte sie ausdrücken?

Personenzentrierte Beratungsfähigkeit

Methoden der Motivierenden Gesprächsführung

- Change talk = alle Aussagen, die in Richtung Veränderung gehen
- Direktives Element des Ansatzes: Change talk gezielt hervorrufen
- Argumente der Jugendlichen
- Viel Change talk erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Veränderung



Change talk

Beispiele Change talk

„Meine Mutter würde weniger nerven, wenn ich einen Job hätte“

(Vorteile der Veränderung)

„Wenn jemand meine Schnittwunden sieht, bekomme ich doch keinen Ausbildungsplatz“

(Nachteile des Status Quo)

„Ich hätte gern mehr Geld“

(Wichtigkeit und Werte)

„Es wär schon cool, nicht mehr so schnell auszurasen“

(Wille zur Änderung)

„Wenn ich so weiter mache, dann lande ich mal im Knast“

(Besorgnis über das aktuelle Verhalten)

Beispielfragen, die Change talk erzeugen:

„Was wäre das schlimmste, was passieren könnte, wenn du so weitermachst?“

„Wenn du entscheiden würdest etwas zu verändern, wie würdest du das tun?“

Wunderfrage „Wenn ein Wunder geschehen würde, was wäre für dich anders?“

„Jeder sagt, du musst was ändern. Was willst du? Welchen Teil willst du ändern? Welchen nicht?“

Kosten des Status Quo

Nutzen einer
Veränderung

Kosten einer
Veränderung

Nutzen des Status Quo



Vorteil meiner Schüchternheit

- Kein Streit mit anderen
- Muss nicht reden, wenn ich nicht will – Mama erledigt alles

Nachteile meiner Schüchternheit

- kann nicht sagen, was ich brauch / will
- wenig Freunde (nur online)
- keine Schule
- Anstrengend: „24/7 was denken die anderen“



Nachteile „Mutiger sein“

- Anstrengend!
- Könnte viele Fehler machen
- Andere denken schlecht von mir

Vorteile „Mutiger sein“

- Schulabschluss
- Online Freund mal treffen
- weniger Streit zuhause

Change talk erzeugen – 4 Felder Schema

Verhalten (z.B. Rauchen, schwänzen, SSV, aggressiv, Schokolade...)	kurzfristig	langfristig
Positive Folgen		
Negative Folgen		

Verhalten (z.B. Rauchen, schwänzen, SSV, aggressiv,...)	kurzfristig	langfristig
Positive Folgen	<ul style="list-style-type: none">-Wut kann raus / alle sehen wie es mir geht-Kann mich durchsetzen-Kann meinen Standpunkt behaupten-Einfach- keiner widerspricht mir- muss nicht meine Dienste machen	<ul style="list-style-type: none">- Die anderen haben Respekt
Negative Folgen	<ul style="list-style-type: none">- Schulausschluss	<ul style="list-style-type: none">- Anzeige-Stress in der Schule / später im Job-Die anderen haben Angst /keine Freunde-Verlier Vertrauen-Soll Tabletten nehmen

Change talk erzeugen:

„Was ist Dir wichtig? Was willst Du mal schaffen?“

Wichtige Motive zeigen sich daran, dass sie emotional sind und Menschen berühren!

Häufig wichtig: Partnerschaft, Peergroup, Freiheit, Selbstbestimmung, Kontrolle

- Imagination von Zukunftssituationen
- Werte
- Welche Eigenschaften schätzt du an deinem besten Freund?

Diskrepanz zwischen Ist Zustand und Wert/Ziel/Traum -> Veränderungsbereitschaft

Change talk erzeugen: Werte





Verpflichten,
Ziele und Handlung
festlegen

Quellenverzeichnis

- Harris, R. (2016). *Akzeptanz und Commitmenttherapie – 56 Bildkarten zum Erarbeiten von Werten und Zielen*. Beltz: Weinheim
- Illardt, A. (2019). *Hier geht's um mich! 120 Karten zur Klärung wichtiger Themen mit Kindern und Jugendlichen*. Beltz: Weinheim
- Miller, R.W. & Rollnick, S. (2007). *Motivierende Gesprächsführung*. Lambertus: Freiburg.
- Naar-Kling, S. & Suarez, M (2012). *Motivierende Gesprächsführung mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen*. Beltz: Weinheim
- Alle Bilder: <https://pixabay.com/de/>

Wie wird Widerstand ausgedrückt?

- Verbal, durch negative Kommentare
„Sie werden nie verstehen, wie das für mich ist!“
- Rechtfertigen des Verhaltens
„Alle meine Freunde schwänzen, ich hör bestimmt nicht als erster damit auf.“
- Keine Gesprächsbereitschaft
Schweigen – „Passt schon“



Umgang mit Widerstand

Wie kann ich reagieren?

- Einen Schritt zurück treten
- Die Persönliche Kontrolle betonen
„Es bleibt deine Entscheidung...“
- Aussage in eine Richtung umdeuten, die den Veränderungswillen unterstützt
„Ich hab es oft versucht, das Kiffen zu lassen, aber nichts funktioniert.“ ->
„Ich seh deine Beharrlichkeit, du scheinst jemand zu sein, der es weiter versucht, auch wenn es schwer wird“
- Den Fokus wechseln

Umgang mit Widerstand

Komplexes Reflektieren (Beispiele)

Wahre Bedeutung der Aussage

„Du hast es, das andere über dich bestimmen.“

Zweiseitiges Spiegeln

„Einerseits rauchst du echt gern und andererseits kostet es super viel Geld.“

Gefühle spiegeln

„Du hast Angst schon wieder die Erwartungen nicht zu erfüllen.“

Übertreiben und Untertreiben

„Du bist richtig wütend auf die Betreuer.“

„Die Betreuer sind ein bisschen anstrengend.“

Personenzentrierte Beratungsfähigkeit