

MOTIVATIONAL INTERVIEWING

RICHTIG FRAGEN UND MOTIVIEREN

Ein Beitrag von Igor Samsonov

Die Suche nach dem Schalter für Motivation ist wahrscheinlich so alt wie die Menschheit selbst. War es vor Jahrtausenden noch viel einfacher, sich zu motivieren, da das Leben hauptsächlich aus lebenserhaltenden Handlungen wie Jagen, Fortpflanzen und der eigenen Sicherheit bestand, fällt es vielen Menschen trotz dieses Ur-Programms oft schwer, vom Schmerz zur Freude zu gelangen. Motivation, um ins Handeln zu kommen, stellt uns bei manchen Kunden vor echte Herausforderungen. Motivational Interviewing ist hierzu eine effektive Maßnahme, um einen erfolgreichen Veränderungsprozess zu starten.

Motivation – Der Grund für Bewegung. Wie auf PubMed (1) zu sehen, steigen die Publikationszahlen zum Thema Motivation von Jahr zu Jahr. Besonders für Personal Training hat das Thema Motivation eine immense Bedeutung. Als Personal Trainer sind wir in unserem Job hochmotiviert und wollen, dass der Funke auf unsere Klienten überspringt. Es geht darum, unsere Klienten soweit und so gut zu motivieren, dass sie einen gesundheitsförderlichen Lebensstil aufbauen und beibehalten, auch wenn wir nicht mit breitem Grinsen und mit schickem Jogginganzug vor ihrer Tür stehen, um sie zur nächsten Trainingsrunde abzuholen.

Menge Speichel in die Luft absondert. So viel zu dem Klischee. Kurzfristig und in Anwesenheit des Personal Trainers ist die Motivation vorhanden. Doch es liegt auf der Hand, dass die aufgeführten Phrasen für eine langfristige Motivation, die dann tatsächlich eine Verhaltensänderung begünstigt, nicht ausreichen können, auch wenn diese überspitzte Darstellung von wenigen Klienten erwartet und doch von manchen Personal Trainern praktiziert wird.

Intrinsische Motivation ist das Ziel. Eine Kommunikationstechnik, die dabei helfen soll, die intrinsische Motivation langfristig zu fördern, ist die motivierende Gesprächsführung – Motivational Interviewing (MI) genannt. Zunächst fand diese von Miller & Rollnick entwickelte Technik im Suchtbereich Anwendung (2). Mittlerweile wird diese Methode der Gesprächsführung in diversen medizinischen Feldern angewandt. Zum Beispiel, um die Adhärenz der Patienten zu fördern, motiviert zu sein, um beispielsweise notwendige Medikamente einzunehmen und Kontrolluntersuchungen wahrzunehmen. Oder um Klienten zu einem gesunden Lebensstil zu verhelfen, welcher sich in einer ausgewogenen Ernährung, einem körperlich aktiven Lebensstil, ausreichend Schlaf und einer mentalen Balance widerspiegelt. Vor allem die letztgenannten Punkte machen das MI im Personal Training zu einem vielversprechenden Tool.

Für Eilige

Das Thema Motivation ist für jeden Personal Trainer ein vermeintlicher Leckerbissen. An manchen Klienten beißt sich allerdings auch der beste Personal Trainer die Zähne aus. Eine Möglichkeit, die Motivation zu fördern, ist das Motivational Interviewing: eine Methode, die das Wesentliche in den Mittelpunkt stellt – nämlich die individuellen Stärken unserer Klienten.

Doch ist es überhaupt realistisch, unsere Klienten nachhaltig zu motivieren? Und wenn ja, wie soll das funktionieren? In den meisten Fällen motiviert doch ein Personal Trainer aus dem Bauch heraus, könnte der erste Gedanke dazu sein. Das sind die klassischen Floskeln, wie „Komm schon, du schaffst es!“, „The only limit is you“ und „Gib nicht auf“.

Dabei entsteht oft die Assoziation vom schnaufenden Nichtsportler und muskelbepackten Personal Trainer, der bei jedem Motivationsversuch eine



Der Blick auf die Studienlage zeigt ein uneinheitliches Bild zur Wirksamkeit von MI. Während einige Studien (3) von einem signifikanten Effekt von MI berichten, der sich auf die Reduktion des Body-Mass-Index, des gesamten Cholesterins und des systolischen Blutdrucks bezieht, schlussfolgern andere Meta-Analysen (4), dass die Wirksamkeit von MI ungewiss ist. Die Autoren vermuten allerdings, dass MI bei der Lebensstiländerung eine unterstützende Komponente aufweist. Eine Meta-Analyse (5) berichtet über eine moderate Evidenz für den Einsatz von MI zur Steigerung der körperlichen Aktivität bei Menschen mit chronischen Gesundheitsproblemen. Alle genannten Autoren fordern weitere, hochwertige Studien.

Es kann sein, dass einige Personal Trainer intuitiv ihre Klienten bestens motivieren. Trotzdem ist eine Auseinandersetzung mit diesem Thema von Vorteil, schon allein um sich der eigenen Kommunikation und ihrer Wirkung auf andere bewusster zu werden. Um eigene Erfahrung mit MI zu machen, können Personal Trainer die Kommunikationsmethode erlernen und in der täglichen Praxis ausprobieren.

MI im Personal Training. Versetze dich bitte in die Gedanken eines potenziellen Klienten. Stell dir vor, du kontaktierst mehrere Personal Trainer, weil du endlich dein Wunschgewicht erreichen möchtest. Personal Trainer A scheint fachkompetent zu sein. Er benutzt häufig lateinische Begriffe, die du nicht verstehst, aber das stört dich erst einmal nicht. Nach einer Weile stellst du fest, dass du dich von Personal Trainer A nicht verstanden fühlst, weil er nach jedem von dir ausgesprochenen Gedanken entweder direkt zu nächsten Frage übergeht oder nur mit einem kurzen Nicken zurückmeldet, dass er das Problem kennt. Nachdem du offenbarst, wie schwierig die bisherigen Versuche, Gewicht zu verlieren, verlaufen sind, entgegnet Personal Trainer A, dass es nur eine Sache der Disziplin sei. Dem stimmst du zu, aber du vermisst das Mitgefühl für dein Problem.

Personal Trainer B scheint genauso kompetent zu sein, verwendet aber weniger Fachbegriffe, sondern spricht in einer Sprache mit dir, die du gut nachvollziehen kannst. Er stellt dir offene Fragen und hört dir genau zu. Nachdem du einen Gedanken ausgesprochen hast, greift er diesen noch einmal auf, indem er das, was du gesagt hast, zusammenfasst. Du fühlst dich verstanden. Nachdem du offenbarst,

Evokation =
Herauf-
beschwörung,
Wachrufen

wie schwierig die bisherigen Versuche, Gewicht zu verlieren, verlaufen sind, reflektiert Personal Trainer B sowohl den Inhalt des Gesagten als auch die Emotion, die dahintersteckt. Dadurch spürst du Mitgefühl. Du merkst, dass dich dein Trainer als individuelle Person schätzt und dein Problem ernstnimmt, anstatt dich nur auf dein Gewicht zu reduzieren. Bei der Trainingsplangestaltung spürst du ein wahres Interesse an deiner sportlichen Neigung. Du wirst in die Planung aktiv miteingebunden. Das Beispiel von Personal Trainer B zeigt eine personen-zentrierte Grundhaltung von Partnerschaftlichkeit, Akzeptanz, Mitgefühl und Evokation.

Mit dieser Haltung nimmst du im ersten Schritt deinen Klienten bedingungslos an, ohne ihn zu belehren oder die Wissensasymmetrie zwischen euch zu akzentuieren. Fachliche Expertise wird wertfrei und nur an bestimmten Stellen preisgegeben. Dadurch begegnet ihr euch auf Augenhöhe. Im nächsten Schritt hörst du deinem Klienten so genau wie möglich zu und empfindest nach, wie er sich fühlt. Du nimmst wahr, welche Sorgen, Ängste, Hoffnungen und Motive sich hinter den Aussagen verbergen. Abschließend spiegelst du das Gesagte an deinen Klienten zurück. Dabei lässt du deine eigene Wertung und Ratschläge weg. Gerade der letzte Punkt fällt Personal Trainern häufig schwer. Schließlich haben wir diesen Beruf ergriffen, um unseren Klienten schnellstmöglich Lösungen zu bieten. Doch es gilt stets zu bedenken, dass es unsere eigenen Lösungen und nicht zwangsläufig die besten Lösungen für unsere Klienten sind.

Change Talk und Sustain Talk. Mit diesen zwei Kommunikationsformen erkennst du die Motivation deiner Klienten. Change Talk ist die Kommunikation seitens des Klienten, bei der es um positive Veränderungen geht. Dazu gehören Aussagen über die eigenen Fähigkeiten, die vorhandene Bereitschaft sowie Gründe und Wünsche für eine Veränderung. Durch Change Talk erkennen die Klienten den Nutzen in der angestrebten Lebensstiländerung. Change Talk ist letztendlich das, was deinen Klienten motiviert.

Zum Sustain Talk gehören Äußerungen, die für den Erhalt des bisherigen Lebensstils sprechen oder mit denen gegen eine Lebensstiländerung argumentiert wird. Es wird davon ausgegangen, dass das Gesprächsverhalten eine enge Verbindung zur Verhaltensänderung aufweist (6). In diesem Sinn ist es die Aufgabe des Personal Trainers, Change Talk bei

seinem Klienten zu fördern, um dadurch eine Verhaltensänderung zu begünstigen.

Die Basisstrategien. Die Basisstrategie von MI nennt sich OARS. O steht für offene Fragen, A für Affirmation (Bestätigung), R für Reflecting (aktives Zuhören) und S für Summarizing (Zusammenfassung). Diese Basisstrategien lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Open questions = offene Fragen stellen

Mit offenen Fragen wird der Klient aktiviert, sich lösungsorientiert selbst zu reflektieren und offen über seine Bedürfnisse zu sprechen:

- Was führt Sie zu mir?
- Was motiviert Sie besonders, mit einem Personal Trainer zusammenzuarbeiten?
- Wie könnte für Sie der nächste Schritt aussehen?
- Wie viel Bewegung wäre aus Ihrer Sicht ideal für Ihre Gesundheit?
- Was würde Ihnen helfen, Ihr Ziel zu erreichen?

Affirming = Affirmation / Würdigung / Bestätigung

Mit dieser Strategie werden die Stärken sowie die Bemühungen des Klienten (KL) authentisch hervorgehoben und gewürdigt:

- KL: Es fiel mir heute sehr schwer, zum Termin zu kommen, weil ich das Gefühl habe, wir kommen überhaupt nicht voran!
- PT: Obwohl Sie das Gefühl haben, auf der Stelle zu treten, sind Sie heute erschienen, um zu trainieren. Das finde ich super, dass Sie die Kraft gefunden haben!

Reflecting = aktives Zuhören

Beim reflektierenden, aktiven Zuhören werden die vom Klienten geäußerten Inhalte vom Personal Trainer paraphrasiert, das heißt in eigenen Worten nur sinngemäß mit anderen Wörtern beschrieben:

- KL: Ich habe Angst davor, dass ich einen Herzinfarkt erleide, wenn ich nichts an meinem Lebensstil ändere.
- PT: Wenn Sie Ihren Lebensstil so fortführen, befürchten Sie ein ernsthaftes Problem.

Oder:

- KL: Ich bewege mich eigentlich genug und achte auf meine Ernährung. Ich verstehe nicht, warum ich dieses Gewicht habe!
- PT: Also so, wie Sie das einschätzen, sind Bewegungsmangel und eine ungünstige Ernährung nicht die Ursache Ihres Problems (es folgt nun die Gelegenheit, das Gesagte mittels einer Gesprächspause wirken zu lassen).

Oft werden Aussagen vom Klienten noch korrigiert. Wenn die Aussage korrigiert wird, ist es nötig, die Kommunikation vom Sustain zum Change Talk zu leiten. Der Klient hat dafür bereits den ersten Schritt getan!

Summarizing = Zusammenfassen

Hier fasst der Personal Trainer das Gesagte noch einmal zusammen und überprüft, ob er den Klienten richtig verstanden hat und ihm das Gefühl gibt, verstanden zu werden:

- PT: Habe ich das richtig verstanden, dass Sie vor allem drei Dinge motivieren, und zwar...
- PT: Das Training ist für Sie wichtig, weil Sie dadurch ein neues Lebensgefühl erwarten.
- PT: Sie sehen also folgende Vorteile, wenn Sie mit einem Personal Trainer zusammenarbeiten...

Personal Training ist mehr als nur Trainingsanleitung, sondern es hat in einem sehr erheblichen Maß auch etwas mit der richtigen Kommunikation und viel Empathie zu tun. Das ist das Herausfordernde an diesem Berufsbild: verschiedenste Menschen mit unterschiedlichstem Motivationslevel an der richtigen Stelle abzuholen und langfristig zu motivieren. Gerade, wenn es mit manchen Klienten „nicht läuft“, dann sollte sich der Personal Trainer spätestens Gedanken über seine Art der Kommunikation machen. ●



Praxistipps

- Stelle deinen Klienten offene Fragen.
- Wertschätze deine Klienten und das, was sie geschafft haben.
- Höre deinen Klienten aktiv zu, indem du das Gesagte zusammenfasst und an sie zurückreflektierst.
- Lasse sie über ihre Stärken und Fähigkeiten sprechen, indem du über gezielte Fragetechniken Change Talk hervorrufst.



LITERATURVERZEICHNIS

1. PubMed. 2020. Suchergebnisse Motivation. ll.rpv.media/2a5. Zugriff am 18.12.2020
2. Miller W, Rollnick S. 2015. Motivational interviewing, 3. Auflage. Freiburg: Lambertus-Verlag
3. Rubak S, et al. 2005. Motivational interviewing: a systematic review and meta-analysis. ll.rpv.media/2a6. Zugriff am 18.12.2020
4. Mifsud J, et al. 2020. Motivational interviewing to support modifiable risk factor change in individuals at increased risk of cardiovascular disease: A systematic review and meta-analysis. ll.rpv.media/2a7. Zugriff am 18.12.2020
5. Frost H, et al. 2018. Effectiveness of Motivational Interviewing on adult behaviour change in health and social care settings: A systematic review of reviews. ll.rpv.media/2a8. Zugriff am 18.12.2020
6. Magill M, et al. 2014. The technical hypothesis of motivational interviewing: a meta-analysis of MI's key causal model. ll.rpv.media/2a9. Zugriff am 18.12.2020