

Workshop

Motivierende Gesprächsführung in der Arbeitsvermittlung

Dipl.-Psych. Pamela Buggenhagen

**itf Innovationstransfer- und
Forschungsinstitut Schwerin**

Gutenbergstraße 1
19061 Schwerin

Telefon: +49 (0) 385 488 378 10

Telefax: +49 (0) 385 488 378 15

E-Mail: p.buggenhagen@itf-schwerin.de

Internet: www.itf-schwerin.de

Motivierende Gesprächsführung in der Arbeitsvermittlung

Seminarziele

Pädagogische Mitarbeiter in Bildungseinrichtungen und Arbeitsvermittler in Bildungseinrichtungen und der ARGEN bzw. Agenturen für Arbeit arbeiten vielfach im Bereich der Benachteiligtenförderung. Für die Benachteiligtenförderung gilt, dass die Entwicklung von Handlungskompetenz und Selbstorganisationsfähigkeit mit adäquaten Maßnahmen besonders zu unterstützen ist, um Chancengleichheit herzustellen. Maßnahmen zur Unterstützung des Prozesses der Arbeitsvermittlung, die nach dem Konzept der Motivierenden Gesprächsführung (Motivational Interviewing, MI) durchgeführt werden, erweisen sich als besonders wirksam. Ein direkter klientenzentrierter Beratungsstil mit dem Ziel, intrinsische Motivation zur Verhaltensänderung durch Explorieren und Auflösen von Ambivalenz aufzubauen, hat sich gerade für Menschen zunächst geringer oder ambivalenter Änderungsbereitschaft vielfach bewährt.

Die als Arbeitsvermittler tätigen Mitarbeiter benötigen entsprechendes „Rüstzeug“ - konzeptionelles Wissen, Methoden und Instrumente bis hin zur Supervision, um eine motivierende Gesprächsführung professionell umsetzen zu können. Die Teilnehmenden am Seminar erwerben bzw. erhöhen ihre Fach-, Sozial- und Methodenkompetenzen zur Anwendung dieses Konzeptes.

Lernziele

- Wissenserwerb über Philosophie, Grundsätze und Konzept der Motivierenden Gesprächsführung (MI)
- Kennenlernen von Anwendungsformen und Anwendungsfelder
- Prinzipien der Motivierenden Gesprächsführung
- Kennenlernen und Erproben von Methoden und Techniken
- Wissen über Gesprächsarten und Gesprächsinhalte - Sammlung von Informationen oder Argumenten

Seminarinhalte

A) Allgemeines zum Konzept

- Definition und Verständnis zum Begriff des MI
- Ursprung der MI
- Menschenbild und Empathie in der MI

B) Spezifika in der Benachteiligtenförderung

- Anwendung in der Benachteiligtenförderung
- Wirkungen des der MI im Zusammenhang von Persönlichkeits- und Kompetenzentwicklung
- Beispiele aus der Praxis
- spezifische Modelle und Formen des MI

C) MI- Prozess

- Techniken
- Methoden
- Instrumente
- Beispiele

D) Wirkungen und Ergebnisse

- Betrachtungen des Verlaufes
- Ergebnisse und Nutzen des MI
- Hemmende und förderliche Bedingungen sowie notwendigen Voraussetzungen für ein MI

Seminarmethoden

- Meta-Plan-Technik / Kartenabfrage
- Einführungsvortrag
- Partnerarbeit / Präsentation im Plenum
- Wertespiel
- Rollenspiel
- Moderiertes Gruppengespräch
- Aufgabenblätter / Handouts

Seminarorganisation

Das Seminar kann sowohl als Tagesseminar (8 Unterrichtsstunden a 45 min.) als auch als 2-tägiges Intensivseminar (16 Unterrichtsstunden) durchgeführt werden.

Die Inhalte werden entsprechend der jeweiligen Interessen, Einsatzgebiete und Möglichkeiten der Teilnehmenden angepasst und im Intensivseminar mit zahlreichen Übungen und Praxisbeispielen unteretzt.

Motivierende Gesprächsführung in der Arbeitsvermittlung

Tagesordnung: Beispiel für ein Tagesseminar

- 9.00 - 9.30 Uhr Begrüßung im Workshop
„WAS ?“
Wissenswertes zur Theorie der „Motivierenden Gesprächsführung“
Definition, grundlegende Techniken und Prinzipien
- 9.30 - 10.15 Uhr **„WIE ?“**
Partnerarbeit an einem Beispiel - „Um-arbeiten“ eines Gespräches nach den
Prinzipien der motivierenden Gesprächsführung
- 10.15 - 10.30 Uhr **„WIESO ?“**
Ziele der „Motivierenden Gesprächsführung“
Philosophie und Menschenbild
- 10.30 - 10.45 Uhr Kaffeepause
- 10.45 - 11.00 Uhr **„WIE GENAU ?“**
Methoden und Techniken der „Motivierenden Gesprächsführung“
- 11.00 - 11.30 Uhr **„WORÜBER ?“**
Gesprächsarten und Gesprächsinhalte - Sammlung von Informationen oder
Argumenten - „Über was wird eigentlich gesprochen?“
- 11.30 - 13.00 Uhr Gruppen- und Partnerarbeit an Beispielen aus der Praxis
- 13.00 - 13.30 Uhr Mittagspause
- 13.30 - 14.00 Uhr **„WIE NICHT ?“**
Fehler in der Gesprächsführung und zu erwartende Reaktionen
- 15.00 - 15.30 Uhr **„WIE GEHT'S WEITER ?“**
Erfahrungsaustausch zu Phasen in der „Motivierenden Gesprächsführung“,
Stufen der Veränderung, typische Probleme und Umgang damit
- 15.30 - 16.00 Uhr **„WOZU EIGENTLICH?“**
...von der Veränderungsbereitschaft zum Handeln - konkrete Ziele in der
„Motivierenden Gesprächsführung“ für Kunden und Berater
Ende des Workshop