

HILFREICHE EINSTELLUNGEN

Dieser Kurzleitfaden stellt hilfreiche und erprobte Ansätze vor, die dazu beitragen sollen, scheinbar unmotivierte Klienten künftig mit anderen Augen zu sehen. So kann es hilfreich sein, sich bewusst zu machen, dass Verhalten – und somit auch Verhaltensänderungen – immer aus zwei Quellen gespeist werden: den äußeren Anreizen und den inneren Bedürfnissen. Jemand, der von seinem Bewährungshelfer oder der Ehefrau in die Beratungsstelle „geschickt“ wird, erlebt sowohl einen äußeren Druck, hat aber auch persönliche Motive, sich und sein Leben zu verändern. Beide Motive bedingen sich gegenseitig, sind jedoch oft unterschiedlich stark ausgeprägt. Aufgabe des Beraters ist es, die daraus resultierende Motivation zu verstärken und zu fördern.

4 Hilfreiche Einstellungen für den Berater

- Scheinbar fehlende Motivation ist kein Ablehnungsgrund für eine Beratung!
- Motivationsarbeit ist laufender Teil des Beratungsprozesses und keine Voraussetzung für den Beginn der Beratung.
- Versuchen Sie, den Klienten nicht als unmotiviert zu bezeichnen! Denken Sie lieber: *Der Klient „steckt fest“* oder: *Der Patient ist ambivalent.*
- Es gibt keinen zwingenden Zusammenhang von Krankheitseinsicht und Verhaltensänderung!
*Manche Menschen ändern ihr Verhalten ohne Krankheitseinsicht.
Manche Menschen ändern ihr Verhalten trotz Krankheitseinsicht nicht.*

TYPISCHE SITUATIONEN

Mein Klient kommt nur, weil ihn seine Frau schickt!

„Sie hängen sehr an Ihrer Frau und möchten Ihre Ehe nicht aufs Spiel setzen.“

„Ihre Frau ist Ihnen sehr wichtig. Gibt es noch andere Gründe, dass Sie mit dem Glücksspielen aufhören?“

„Ihre Frau wünscht sich sehr, dass Sie mit dem Glücksspielen aufhören. Sie sind sich da noch nicht so sicher.“

Mein Klient will einfach eine Pille.

„Wenn es so eine Pille gäbe, wäre ich der Erste, der Sie Ihnen verschreiben würde. Leider gibt es so etwas aber nicht.“

Mein Klient verspricht sich viel von Hypnose.

„Es ist sehr unwahrscheinlich, dass Ihnen das hilft. Es wäre grob fahrlässig, wenn ich Ihnen das empfehlen würde.“

Mein Klient sieht nur die Misserfolge!

„Das ist völlig normal, dass man erstmal auf die Nase fällt. Das kann man schaffen, aber nicht beim 1. Mal. Raucher brauchen z.B. im Durchschnitt auch 3-4 Anläufe.“

„Es ist leider normal, dass man mehrere Anläufe braucht. Das heißt, Ihre gescheiterten Anläufe waren nicht umsonst. Dummerweise weiß man nur nicht, wie viele Anläufe Sie brauchen!“

„Es gibt verschiedene Wege zum Ziel. Wahrscheinlich haben Sie noch nicht den richtigen gefunden.“

Mein Klient spricht über nichts anderes als über Geld und Schulden!

Als hilfreich hat sich hier die Methode von Cox/Klinger erwiesen: Der Klient soll ein aktuelles Anliegen formulieren.

→ **Aktuelles Anliegen formulieren** (Arbeitsblatt 1)

Informieren & Einordnen

„Ich kann Ihnen nicht vorhersagen, wie das bei Ihnen konkret sein wird. Im Allgemeinen ist es so, dass über 60% es schaffen, langfristig von der Glücksspielsucht los zu kommen. Günstige Faktoren sind z.B., Ihr soziales Netz zu pflegen oder Ihre Beratung planmäßig abzuschließen.“

„Ich kann Ihnen anbieten zu schauen, wo Sie stehen. Interessiert Sie das?“

→ KFG benutzen!

„Das Ergebnis macht deutlich, dass es eine richtige Entscheidung von Ihnen war, hierher zu kommen.“

„Es nicht zu schaffen, ist keine Charakterschwäche.“

„Das liegt nicht an Ihrem Charakter, sondern an dem Problem!“

Zuversicht stärken

„Sie werden zuversichtlicher, je länger Sie nicht gespielt haben. Erfolg macht zuversichtlich. Das ist ein ganz einfacher Mechanismus.“

„Zuversicht führt dazu, dass man bei Rückfällen nicht so schnell aufgibt.“

Skalen zu Wichtigkeit und Zuversicht

Wie wichtig ist es Ihnen, vom Spielen los zu kommen?

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10

Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie dies schaffen werden?

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10

Werte reflektieren

„Der Motor für Ihre Veränderung ist das, was Ihnen persönlich wirklich wichtig ist. Was ist Ihnen denn wichtig?“

„Was haben Sie denn für Ziele?“

„Worauf kommt es Ihnen im Leben an?“

→ Aktuelle Anliegen formulieren (Arbeitsblatt 1)

„Welche Verbindung sehen Sie zum Glücksspielen?“

„Was passt dabei nicht zum Glücksspielen?“

Diskrepanzen aufzeigen

„Einerseits macht Ihnen das Glücksspielen Spaß, andererseits ...“

„Sie sind nicht wirklich gern hier, lieber wären Sie jetzt in einer Spielhalle.“

„Einerseits sind Sie nicht gern hier, andererseits sind Sie aber gekommen.“

→ Methode: Entscheidungswaage (Arbeitsblatt 2)

Nach Ausnahmen suchen: „Was hat denn geklappt?“

„Haben Sie sich im letzten Jahr irgendwas vorgenommen, was geklappt hat?“

„Wie haben Sie das geschafft?“ – „Woran liegt das?“

„Wie stellen Sie das an, etwas hinzukriegen? Und wie kann man das übertragen auf Ihre jetzige Situation?“

Aktuelle Anliegen formulieren (Arbeitsblatt 1)

(nach Cox/Klinger/Blount: Systematic Motivational Counselling, Treatment manual, Unpublished Paper, 1993)

Lebensbereiche

Familie, Verwandtschaft, Mitbewohner
Freunde
Ehe, Beziehung, Liebe, Sexualität
körperliche Gesundheit
emotionales und seelisches Wohlbefinden
Beschäftigung, Arbeit und Geld
Bildung
Vereine und Organisationen
Religion und Politik
Hobbys und Zeitvertreib
Sportliche Aktivitäten und Erholung
Unterhaltung
Urlaub und Reisen
Verbrechen
Künstlerische und kreative Unternehmungen

Tätigkeiten

etwas zu erwerben
etwas zu behalten
etwas wiederherzustellen
etwas gerne zu tun
etwas loszuwerden
etwas zu vermeiden
etwas zu verhindern
zu entrinnen
anzugreifen
etwas herauszufinden über eine angenehme Angelegenheit
etwas herauszufinden über eine unangenehme Angelegenheit
etwas herauszufinden über eine neutrale Angelegenheit

Beispiel:

ausgewählter Lebensbereich: *Ehe, Beziehung, Liebe, Sexualität*

ausgewählte Tätigkeit: *etwas wiederherzustellen*

Aktuelles Anliegen: *„Ich möchte, dass die Beziehung zu meinem Partner wieder wie früher wird“*

**Entscheidungswaage
(Arbeitsblatt 2)**

	Glücksspielabstinenz	weiteres Glücksspielen
Vorteile		
Nachteile		