

Motivierende Gesprächsführung – Die Kunst der guten Beratung

- **Veränderungsbereitschaft erzeugen**
- **Motivation zum Lernen und Arbeiten wecken**
- **Methoden der Gesprächsführung erlernen und üben**

Fehlende Motivation und Lernbereitschaft der Jugendlichen sind immer wieder Faktoren, die den Ausbildungsprozess erschweren und einen Abschluss verhindern können.

Im Rahmen der individuellen Förderplanung ist es das Ziel vieler Fördergespräche, eine größere Veränderungsbereitschaft und einen größeren Ausbildungswillen zu erzeugen. Sanktionen, Ermahnungen und Konfrontationen verpuffen oftmals wirkungslos angesichts komplexer, krisenhafter Lebenssituationen der Auszubildenden. In Gesprächen mit ihnen begegnen Pädagog(inn)en häufig ambivalentem und widerständigem Verhalten.

Die Methode der motivierenden Gesprächsführung, die ursprünglich für den Suchtbereich entwickelt wurde, weist neue erfolgreiche Wege und kann ein geeignetes Instrument sein, Jugendliche zu mehr Selbstverantwortung zu führen, Lernbereitschaft zu wecken und Möglichkeiten der Selbstverpflichtung zu entwickeln.

In diesem Seminar werden der Hintergrund und die Methode der motivierenden Gesprächsführung vorgestellt und Möglichkeit geboten, einen klientenzentrierten und direktiven Gesprächstil zu üben und zu reflektieren.

Themenschwerpunkte:

- Grundlagen der Klientenzentrierten Gesprächsführung
- Motivierende Gesprächsführung
- Kennen lernen der Grundbedingungen von Verhaltensänderungen
- Gesprächstechniken, die den Umgang mit Ambivalenz und Widerstand
- Integration der erlernten Techniken in den Ausbildungsalltag

Zielgruppe: Sozialpädagogische Mitarbeiter/innen, insbesondere aus den berufsvorbereitenden Bildungsmaßnahmen (bvB)

Trainerin: Petra Spoden.

Termin: 14.-15. September 2010

Ort: Bürgerservice GmbH Trier
Warsberger Hof
Dietrichstraße 42
54290 Trier