

## SPRACHE DER VERÄNDERUNG

Nehmen wir an Sie sprechen mit jemandem über etwas, das Sie an sich selbst ändern möchten. Sie teilen dabei Ihren inneren Dialog mit einer anderen Person. In diesem Dialog machen Sie positive Aussagen, die für die Veränderung sprechen, und negative Aussagen, die gegen die Veränderung sprechen. In Motivationsgesprächen werden die Aussagen, die für die Veränderung sprechen, als „Sprache der Veränderung“ bezeichnet.

Die Sprache der Veränderung ist also ein Selbstgespräch, das konkret, „greifbar“ und „hörbar“ geworden ist. Dies unterscheidet sich von dem inneren Dialog, den Sie vorher hatten. Wenn Sie spezifische verbale Selbstgespräche verwenden, ist das, was Sie sagen, verbindlicher. Es ist wie: „Wenn ich es sage, muss ich es auch tun“. Das ist die Kraft der Sprache der Veränderung: Je mehr Aussagen Sie von sich selbst hören, in denen Sie sagen, dass Sie sich verändern wollen, warum Sie es für wichtig halten, was es Ihnen Ihrer Meinung nach bringen wird und wie Sie es angehen können, desto stärker wird Ihre intrinsische Motivation. Daraus ergibt sich ein wichtiges Ziel in einem Beratungsgespräch über Veränderung: die Anzahl der ausgesprochenen Veränderungsaussagen zu erhöhen.

In dem [Buch „Motivational Interviewing: Helping People Change \(dritte Auflage\)“](#) wird zwischen einigen Arten von Sprache der Veränderung unterschieden.

Zunächst einmal die Unterscheidung zwischen vorbereitender und mobilisierender Sprache. Die Sprache der vorbereitenden Veränderung zeigt die Bereitschaft zur Veränderung an. Die Sprache der mobilisierenden Veränderung zeigt die Tendenz zum Handeln an.

Die Sprache der vorbereitenden Veränderungen kann in vier Kategorien unterteilt werden:

- Gründe: eine Person sagt, warum sie sich ändern will
- Wunsch: eine Person sagt etwas über ihre Wünsche oder das, was sie erreichen möchte
- Möglichkeiten: eine Person macht Aussagen über Möglichkeiten (Vertrauen in sich selbst) und wie man diese Möglichkeiten wahrnimmt
- Notwendigkeit: eine Person erklärt, warum etwas jetzt für sie wichtig ist

Die mobilisierende Sprache der Veränderung kann in drei Kategorien unterteilt werden:

- Verbindlichkeit: eine Person macht Aussagen über ihre Absicht, ihr Bedürfnis oder ihre Entscheidung
- Aktion: eine Person sagt etwas über eine bestimmte Absicht
- Schritte unternehmen: eine Person sagt, dass sie Dinge getan hat, die zu einer Verhaltensänderung geführt haben (Vorbereitungen, Orientierungen)

Einige Beispiele für alle oben genannten Kategorien ändern die Sprache:

- Wenn ich eine gute Planung vornehme, kann ich beruhigt sein (Gründe)
- Ich würde gerne wieder ohne Schwierigkeiten die Treppe hochlaufen können (Wunsch)
- Ich habe Durchhaltevermögen, ich muss in der Lage sein, das zu erreichen (Möglichkeiten - Vertrauen)
- Wenn ich meine Kollegin frage, kann sie mir dabei helfen (Möglichkeiten)
- Ich hasse es, dass ich jedes Mal damit konfrontiert werde, ich möchte das nicht mehr (Notwendigkeit)
- Ich werde das morgen tun ... (Verbindlichkeit)
- Ich denke, es ist eine gute Idee, nicht zu lange zu warten; vielleicht kann ich nächsten Montag .... (Aktion)
- Ich habe andere gefragt, wie ich das angehen kann; jetzt weiß ich, dass ... (Schritte unternehmen)

Aussagen, die gegen die Änderung sprechen, werden als „Sprache des Erhaltens“ bezeichnet. Diese Sprache bewirkt genau das Gegenteil der Sprache der Veränderung: Sie hält Sie davon ab, Veränderung anzugehen. Jemand, der viel in der Sprache des Erhaltens spricht, redet sich selbst eine Verhaltensänderung aus.

Die Sprache des Erhaltens ist nicht in verschiedene Kategorien unterteilt. In Gesprächen mit anderen werden Sie aber feststellen, dass die verwendeten Aussagen ein unterschiedliches „Gewicht“ haben. Die angebrachten Argumente gegen eine Veränderung sind unterschiedlich wichtig. Die

Hauptaufgabe in Gesprächen über Veränderung und Motivation besteht darin, den Anteil der Sprache des Erhaltens zu beeinflussen, ohne eine Sprache der Veränderung zu forcieren.

Hier sind einige Beispiele:

- Ich habe so viel versucht, aber ich kann das nicht tun
- Aber Rauchen macht auch Spaß, und es entspannt mich, wenn ich gestresst bin!
- Ich bin einfach nicht pünktlich genug, um einem Zeitplan zu folgen.

### **Sprache ändern, Ambivalenz und intrinsische Motivation**

Ein innerer Dialog enthält positive und negative Selbstgespräche über Veränderungen. Der innere Dialog hat oft zwei Seiten: eine Seite, die eher positive Aussagen macht und dadurch motiviert, und eine Seite, die negative Aussagen macht und die Motivation verringert. Oft zeigt der innere Dialog eine Ambivalenz, bei der man einerseits will (Veränderung) und andererseits nicht will (Erhalten). Die Folge der Ambivalenz ist, dass oft keine Entscheidung getroffen und somit das alte Verhalten beibehalten wird.

Positive und negative Selbstgespräche, die in einem Gespräch mit einer anderen Person explizit gemacht werden, sind die Sprache der Veränderung und des Erhaltens. Dadurch ist der innere Dialog nun explizit und kann von einer beratenden Person besser beeinflusst werden. Genau das ist es, was die motivierende Gesprächsführung versucht: die Sprache der Veränderung zu erforschen und zu stärken, damit die Ambivalenz gegenüber der Veränderung abnimmt. Wenn man dies gemeinsam mit der anderen Person tut (ohne sie zu zwingen), wird die intrinsische Motivation der anderen Person für alle Beteiligten klar und deutlich.

**Quelle:** Miller, W. R.; Rollnick, S. (2012). Motivational Interviewing: Helping People Change (3. Auflage). The Guilford Press: New York.

ViaPerspectief (n.d.). Motivational Interviewing. Verandertaal. [https://www.motiverende-gespreksvoering-nederland.nl/motivational\\_interviewing/verandertaal\\_en\\_motivatief/](https://www.motiverende-gespreksvoering-nederland.nl/motivational_interviewing/verandertaal_en_motivatief/), letzter Zugriff am 23.05.2024.