



Workshop Motivierende Gesprächsführung

28./29. Jänner 2027

Workshop

Motivierende Gesprächsführung (Motivational Interviewing)

Kurs Nr. 440/2287

Motivierende Gesprächsführung (Motivational Interviewing) zeichnet sich aus durch eine spezifische Grundhaltung (Spirit) sowie durch Methoden und Techniken, die speziell bei Personen in Veränderungs- und Entwicklungsprozessen anwendbar sind. Aufgrund seiner Wirksamkeit findet dieser Ansatz in den letzten Jahren im Beratungskontext besondere Beachtung.

Verändern fördern statt erzwingen – Dies ist einer der Grundsätze, der für die Motivierende Gesprächsführung steht. Dieser Interventionsansatz bietet Gesprächsstrategien, die vor allem eingesetzt werden, um Menschen über Status quo und mögliche Veränderung nachdenken zu lassen. Mit Hilfe spezieller Methoden werden Ambivalenzen analysiert, Überlegungen in Richtung einer Verhaltensänderung gemeinsam angestellt, um letztlich deren Umsetzungswahrscheinlichkeit zu erhöhen.

In einem 2 tägigen Workshop werden die Teilnehmenden mit den speziellen Haltungen und Methoden der *Motivierenden Gesprächsführung* vertraut gemacht. Neben theoretischem Input und praktischen Übungen haben die Teilnehmenden auch die Möglichkeit, anhand von eingebrachten (Praxis-) Fällen das Erlernte auszuprobieren, zu üben und zu reflektieren.

Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an alle Interessierten, die im Beratungskontext tätig sind oder Ihre Kompetenzen im Bereich der Gesprächsführung erweitern wollen.

Inhalte

- Grundhaltung (Spirit)
- Stadienmodell der Veränderung (Transtheoretisches Modell von Prochaska/DiClemente)
- 4 Phasen der Motivierenden Gesprächsführung
- Sprache der Veränderung (Change Talk) – Strategien und Methoden
- Umgang mit Situationen des Verharrens in Status quo (Sustain Talk) – Strategien und Methoden

Ziele

- Vertrautheit mit der Grundhaltung der Motivierenden Gesprächsführung: Die Teilnehmenden verstehen die Grundhaltung (Spirit) und Prinzipien der Motivierenden Gesprächsführung und können diese im Gesprächsprozess anwenden.
- Verständnis des Transtheoretischen Modells: Die Teilnehmenden erkennen die verschiedenen Stadien der Veränderung und sind in der Lage, ihre Interventionen entsprechend anzupassen, um Veränderungsprozesse zu fördern.
- Anwendung der 4 Phasen der Motivierenden Gesprächsführung: Die Teilnehmenden lernen, die vier Phasen der Motivierenden Gesprächsführung zu durchlaufen und gezielt Gesprächsstrategien einzusetzen, um Veränderungsprozesse anzustoßen.
- Förderung von Veränderungsgesprächen (Change Talk): Die Teilnehmenden entwickeln Strategien, um in Gesprächen Veränderungsbereitschaft zu fördern und den sogenannten "Change Talk" zu stimulieren.
- Umgang mit Ambivalenzen und Verharren im Status quo (Sustain Talk): Die Teilnehmenden erarbeiten Techniken, um mit Ambivalenzen umzugehen und Menschen dabei zu unterstützen, sich vom Verharren im Status quo zu lösen.
- Praxisbezogene Anwendung der Methoden: Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, die erlernten Methoden in praxisnahen Übungen und Fallbeispielen anzuwenden und zu reflektieren

Methoden

Theoretische Inputs, Diskussion und Reflexion, Gruppenarbeiten, praktische Übungen und Rollenspiele, Arbeiten anhand von (Praxis)fällen

Termine & Veranstaltungsort

Anmeldeschluss:

Do 07.01.2027

Termin:

Do 28.01 – Fr 29.01.2027

Arbeitszeiten:

Do (10:00 – 17:45 Uhr) und Fr (09:00 – 16:30 Uhr) = 16 AE

Veranstaltungsort:

PROGES Akademie, Fabrikstraße 32, 4020 Linz

Kosten

Die Seminargebühr beträgt € 388,-- inkl. 10 % MwSt. Die Seminarunterlagen werden in elektronischer Form zur Verfügung gestellt.

Stornobedingungen

Der Kursbeitrag ist gemäß den in der Rechnung angeführten Zahlungsbedingungen zu überweisen. Stornierungen bis zum Anmeldeschluss sind kostenlos.

Bei Stornierung ab dem Anmeldeschluss bis zu einem Tag vor Beginn der Fortbildung sind 50% der gesamten Fortbildung zu zahlen.

Bei Stornierung ab dem 1. Fortbildungsstart oder während der Fortbildung bzw. bei Nicht-Erscheinen ist die gesamte Gebühr zu zahlen. Ersatzteilnehmer*innen können genannt werden.

Bei Abbruch der Fortbildung während der Fortbildungszeit ist der noch offene Betrag zur Gänze sofort fällig. Förderungen sind gemäß den persönlichen Voraussetzungen möglich. Nähere Details zu unterschiedlichen Fördermöglichkeiten finden Sie auf unserer Homepage.

Seminarleitung

Für diesen Workshop konnten wir mit **Fr. Monika Sturmair** eine erfahrene und ausgewiesene Expertin im Bereich der Kommunikation gewinnen.

Akademische Kommunikationstrainerin mit Spezialisierung im Gesundheits-, und Sozialbereich, Gordon Familientrainerin und Persönlichkeitstrainerin, Geschäftsführerin Gordon Österreich, Lehrtrainerin in Ausbildung Somatic Experiencing® nach Peter Levine (Traumaaarbeit).

Max. TN Anzahl: 20

Organisation & Anmeldung

Anmeldungen mittels dem beiliegendem Anmeldeformular oder online über www.proges.at.

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Kursplatzvormerkung zugesandt. Die Rechnungslegung erfolgt nach dem Anmeldeschluss per Post.

Ihre Ansprechpartnerin:

- Organisatorische Fragen - Infopoint: akademie@proges.at oder +43 (0) 5/77 20-110
- Inhaltlich-fachliche Fragen - Mag.a Maria Pötscher-Eidenberger +43 (0) 664 27 86 674 oder maria.poetscher@proges.at

Verbindliche Anmeldung

Motivierende Gesprächsführung (Motivational Interviewing)

Kursnummer 440/2287

Vorname, Name, Titel

Geburtsdatum

derzeitige berufliche Tätigkeit

Straße/Hausnummer

PLZ / Ort

Telefon/Mobil

Email Adresse

Falls Rechnungsempfänger sich von o.a. Adresse unterscheidet:

Rechnungsempfänger

PLZ / Ort

Straße / Hausnummer

Wie wurden Sie auf unser Angebot aufmerksam?

- ☐ Ich habe die Lehrgangsbroschüre, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Rücktrittserklärung PROGES zur Kenntnis genommen und akzeptiere sie ausdrücklich als Bestandteil dieses Vertrages.
- ☐ Ich möchte den Newsletter der PROGES Akademie abonnieren (ca. 1x pro Monat).
- ☐ Ich möchte das PROGES Bildungsprogramm per Post erhalten (1x pro Jahr).

Datum _____

Unterschrift _____