

# Ernährung und Bewegung in der Schwangerschaft – Motivierende Gesprächsführung



## Auf einen Blick

- Grundlagen der Kommunikation und Beratung
- Konzept der Motivierenden Gesprächsführung
- Übung: Beratungsgespräch



# Verhalten ändern, aber wie?



© Fotolia: freezeframe

**Runter vom Sofa!**

**Alkohol und Qualm  
– Nein, danke!**



© Fotolia: RVNW

**Besser essen!**



© Fotolia: Marius Graf u. Gina Sanders

**Wasser  
marsch!**



© Fotolia: Filipebvarêla u. cdrcom

**Schwangere muss aus sich  
heraus motiviert sein.**

- **Motivation durch Abschreckung**  
*„Wenn Sie so weitermachen ...“*  
Abschreckende Bilder etc.
- **Ratschläge geben**  
*„Das Beste für Sie wäre ...“*  
*„Das müssen Sie doch einsehen ...“*
- **Extrinsische Motivation** (nur kurzfristig)  
Finanzielle Vorteile, z. B. Prämien oder  
Beitragserstattungen



Gedacht *ist noch nicht* gesagt.

Gesagt *ist noch nicht* gehört.

Gehört *ist noch nicht* verstanden.

Verstanden *ist noch nicht* einverstanden.

Einverstanden *ist noch nicht* angewendet.

Angewendet *ist noch nicht* beibehalten.

(Zitat von Konrad Lorenz (1903-1989), österreichischer Verhaltensforscher)

***„Man kann nicht nicht kommunizieren!“\****

## **Nonverbal:**

- Gestik, Mimik, Körperhaltung

## **Verbal:**

- Tonfall, Intonation, Lautstärke

\*Paul Watzlawick: [www.paulwatzlawick.de/axiome.html](http://www.paulwatzlawick.de/axiome.html),  
Stand: 31. Mai 2013



## Kommunikation

### Inhaltsebene

- Rational
- Austausch von Informationen

### Beziehungsebene

- Emotional
- Wahrnehmung von Gefühlen (bewusst/unbewusst)

# Beratung: Prinzipien einer guten Gesprächsführung

- Ruhige Atmosphäre schaffen
  - Freundlicher Einstieg ins Gespräch
  - Aufmerksamkeit und Interesse zeigen
  - Zeit nehmen, nicht drängeln und ausreden lassen
  - Auf Gefühlsäußerungen behutsam eingehen
  - Wertschätzen und authentisch sein
- ➔ Beratung baut eine vertrauensvolle Beziehung zur Schwangeren auf.





# Motivierende Gesprächsführung: Definition

Die **motivierende Gesprächsführung** (auch Motivational Interviewing) ist eine **partnerschaftliche und personenzentrierte** Art der Anleitung und Beratung mit dem Ziel, (intrinsische) **Veränderungsmotivation** hervorzulocken und zu stärken.

nach Miller und Rollnick, 2009

Dabei bleibt der Dialog **„zieloffen“**, damit die Schwangere die Möglichkeit hat, sich offen **„für“** oder **„gegen“** eine **Verhaltensänderung** zu entscheiden.



# Motivierende Gesprächsführung: Grundhaltungen



- **Empathie**
  - **Ambivalente Einstellungen** zulassen und **Änderungsabsichten** entwickeln
  - **Änderungszuversicht** stärken
  - **Gespräch auf Veränderung** hinlenken
  - **Mit Widerstand geschmeidig** umgehen
- ➔ Schwangere trifft Entscheidung autonom, Beratung hilft dabei.

# Motivierende Gesprächsführung, Grundlage: Transtheoretisches Modell\*

## Die 6 Stadien der Verhaltens- änderung



\* Prochaska et al., Journal of  
Consulting and Clinical Psychology, 1991

# Stadien der Verhaltensänderung: Rolle der Beratung



# Übung: „Typisch schwanger“



Notieren Sie eine typische Aussage, die Ihnen in der Beratung von Schwangeren begegnet, auf Moderationskarten.

Fokussieren Sie sich dabei auf die Themenbereiche:

**5 Minuten**



© Fotolia: Marius Graf u. Gina Sanders

**Ernährung**



© Fotolia: freezeframe

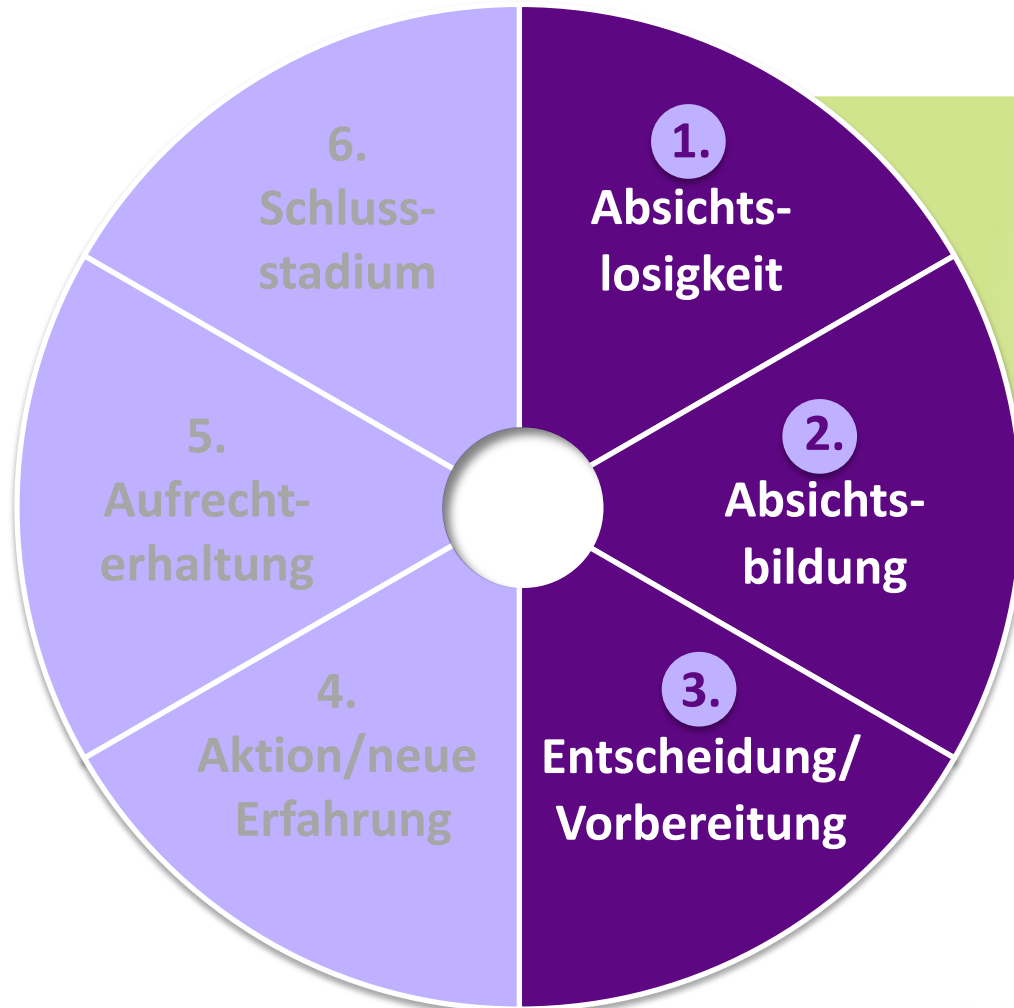
**Bewegung**



© Fotolia: RVNW

**Alkohol und Rauchen**

# Motivierende Gesprächsführung: Relevante Stadien der Verhaltensänderung



Die folgenden Methoden können jeweils in unterschiedlichen Phasen angewendet werden.

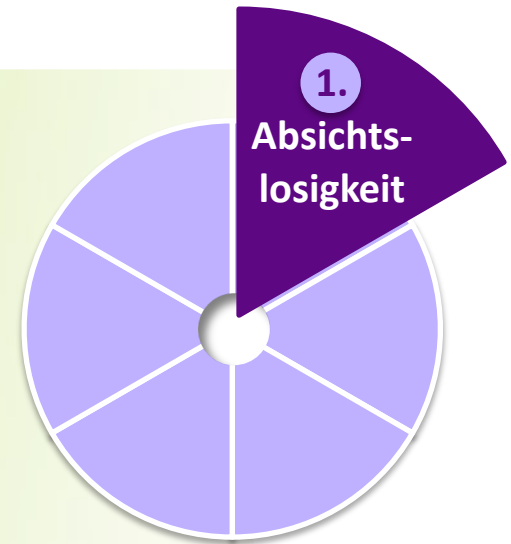
# Stadien der Verhaltensänderung:

## 1. Absichtslosigkeit

Schwangere hat in dieser Phase noch keine Absicht, das Verhalten zu ändern.

### Ziele der Beratung:

- Problembewusstsein erzeugen
- Neue Informationen und Anstöße geben, das alte Verhalten zu hinterfragen



# Methode „Offene Fragen stellen“

## W-Fragen:

- Laden zur aktiven Auseinandersetzung mit der eigenen Sichtweise ein
- Können nicht mit Ja oder Nein beantwortet werden



## Beispiele für offene Fragen:

- „Was wissen Sie über die Ernährung in der Schwangerschaft?“
- „Was halten Sie von Bewegung?“
- „Wie denken Sie selbst über das Rauchen?“
- „Wie verläuft ein typischer Tag bei Ihnen?“



# Methode „Aktives Zuhören“

## 1. Beziehungsebene:

Störquellen abstellen, Blickkontakt aufnehmen, Wahrnehmen von Mimik, Gestik, Körpersprache

## Beispiel:

*„Ich bin jetzt ganz Ohr!“*

## 2. Inhaltliches Verständnis:

Kernaussagen werden zurückgemeldet bzw. zusammengefasst

## Beispiel:

*„Ich habe bisher verstanden, dass Sie...“*

## 3. Gefühle benennen:

„Gefühlsvermutungen“ äußern

## Beispiel:

*„Ich rauche eine Packung am Tag.“  
– „Und das beunruhigt Sie?“*

Vgl. Miller, W. R., Rollnick, S.: Motivierende Gesprächsführung. 3. Aufl. Freiburg i. Br. 2004

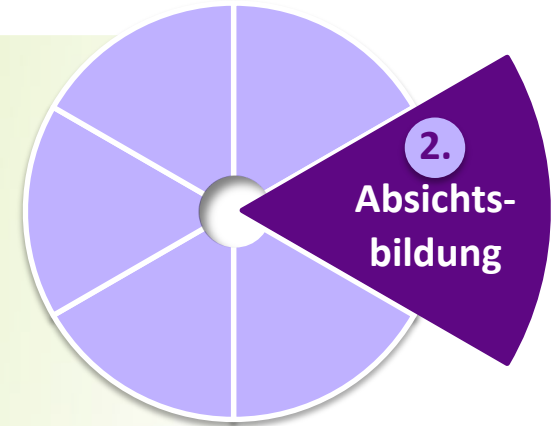
# Stadien der Verhaltensänderung:

## 2. Absichtsbildung

Erste Anzeichen der Absichtsbildung, das Verhalten zu ändern, sind erkennbar.

### Ziele der Beratung:

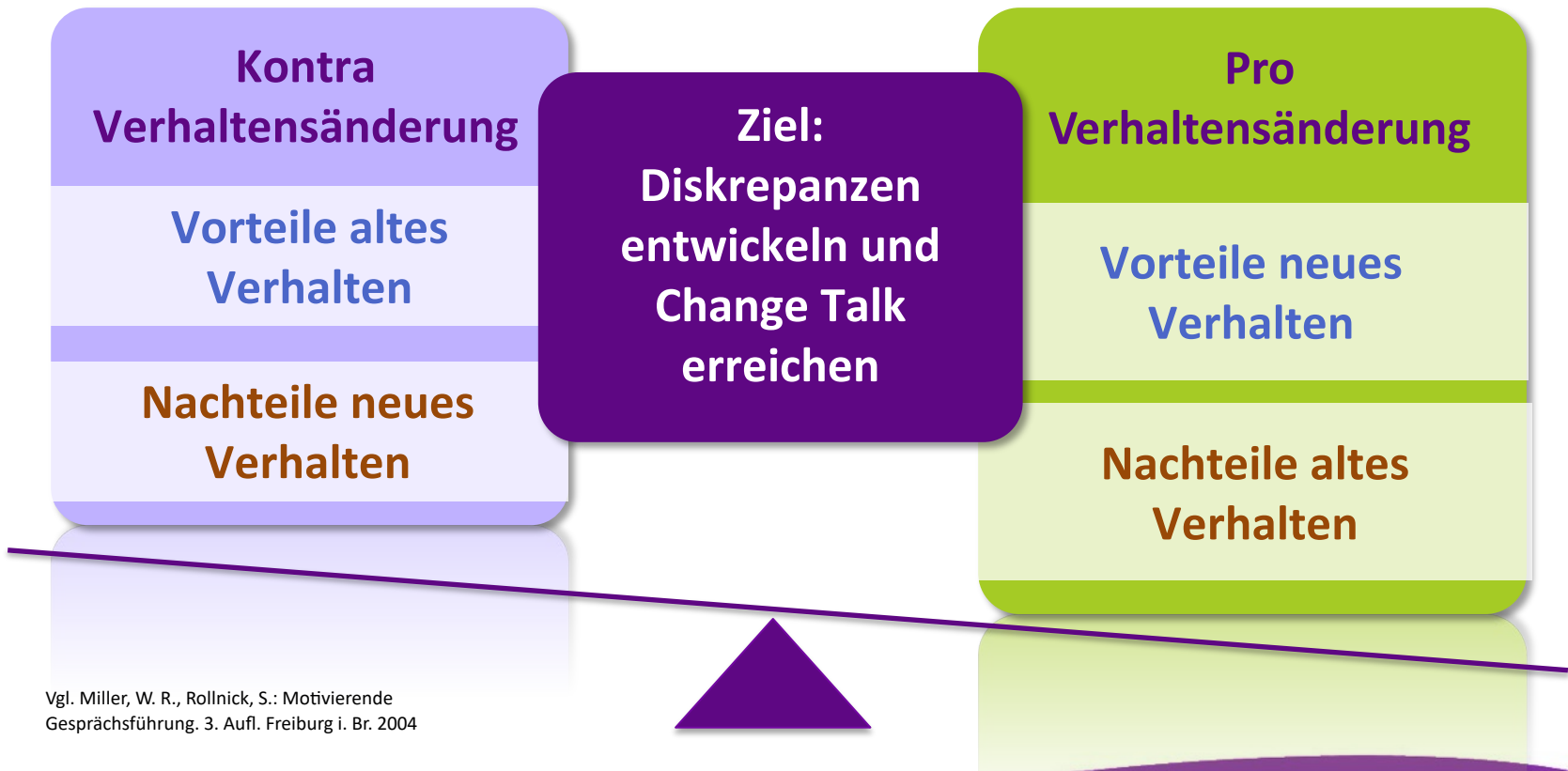
- Ambivalenzen bewusst machen
- Pro und Kontra abwägen → Absicht festigen
- Zuversicht stärken



### Beispiele für offene Fragen

- „Welche Bedenken haben Sie konkret in Hinblick auf das Sporttreiben?“
- „Welche Vorteile sehen Sie darin, sich (im Alltag) mehr zu bewegen?“

## Phase der Absichtsbildung: Ambivalenz



Vgl. Miller, W. R., Rollnick, S.: Motivierende  
Gesprächsführung. 3. Aufl. Freiburg i. Br. 2004

# Übung: „Vor- und Nachteils-Waage“



Sammeln Sie gemeinsam Vor- und Nachteile, das bisherige Verhalten beizubehalten oder zu ändern.

<b>Altes Verhalten</b> Vorteile - ...	<b>Neues Verhalten</b> Vorteile - ...
Nachteile - ...	Nachteile - ...

**5 Minuten**

# Methode „Change Talk“ (1)

## Ziel:

- **Änderungsbezogene Äußerungen** entlocken
- **Eigenmotivation** herausarbeiten



## Beispiele für offene Fragen:

- „Wie ist es Ihnen in der Vergangenheit gelungen, Ihr Verhalten zu ändern?“
- „Was müsste geschehen, damit es Ihnen gelingt, täglich 10 000 Schritte zu gehen?“
- „Stellen Sie sich vor, wir sitzen hier in drei Monaten zusammen und Sie erzählen mir, dass Sie sich in einem Sportkurs für Schwangere angemeldet haben – was müsste dafür passiert sein?“

Vgl. Miller, W. R., Rollnick, S.: Motivierende Gesprächsführung. 3. Aufl. Freiburg i. Br. 2004

## Die Wichtigkeitsskala als Instrument für den „Change Talk“

**Beispiel Einstieg:** „Wie wichtig ist es Ihnen im Moment, sich im Alltag mehr zu bewegen, auf einer Skala von 0 bis 10?“



**Beispiel weiterführende Frage:** „Sie schätzen die Wichtigkeit, mehr Bewegung in Ihren Alltag zu integrieren, bei 5 ein. Warum haben Sie nicht 2 angekreuzt? Was müsste passieren, damit Sie beispielsweise 8 ankreuzen?“

➔ Eine vergleichbare Skala wird später genutzt, um die Zuversicht bzgl. der Verhaltensänderung in Erfahrung zu bringen.

Vgl. Miller, W. R., Rollnick, S.: Motivierende Gesprächsführung. 3. Aufl. Freiburg i. Br. 2004

**Wichtigkeit** und **Zuversicht** sind die entscheidenden Variablen bei der Umsetzung einer Verhaltensänderung. Daher kommt dem „**Confidence Talk**“ eine besonders wichtige Rolle zu.



## Beispiele für offene Fragen:

- „Sie haben schon viele Ziele auf Ihrem Weg erreicht. So ist es Ihnen beispielsweise erfolgreich gelungen, jeden Tag zwei Liter Wasser zu trinken. Wie haben Sie es geschafft, regelmäßiges Wassertrinken in Ihren Alltag zu integrieren?“
- „In der Vergangenheit ist es Ihnen erfolgreich gelungen, mit dem Rauchen aufzuhören. Was hat den Ausschlag dafür gegeben, dass Sie das geschafft haben?“

Vgl. Miller, W. R., Rollnick, S.: Motivierende Gesprächsführung. 3. Aufl. Freiburg i. Br. 2004

## Die Zuversichtsskala als Instrument für den „Confidence Talk“

**Beispiel Einstieg:** „Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie es schaffen, zweimal pro Woche im Fitnessstudio zu trainieren, auf einer Skala von 0 bis 10?“



**Beispiel weiterführende Frage:** „Sie haben Ihre Zuversicht, sich für einen Sportkurs für Schwangere anzumelden, bei 5 angekreuzt. Was müsste passieren, damit Sie Ihre Zuversicht bei 7 ankreuzen?“

Vgl. Miller, W. R., Rollnick, S.: Motivierende  
Gesprächsführung. 3. Aufl. Freiburg i. Br. 2004



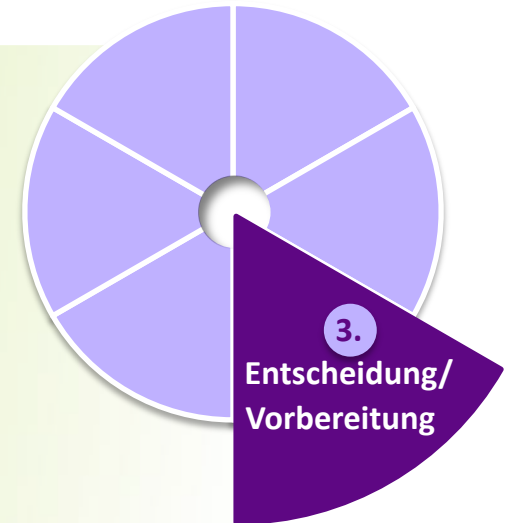
# Stadien der Verhaltensänderung:

## 3. Entscheidung/Vorbereitung

Schwangere plant, ihr Verhalten zu ändern.

### Ziele der Beratung:

- Zuversicht festigen
- **Gemeinsam konkrete** Ziele definieren und vereinbaren, z. B. „Wenn-dann-Pläne“ erstellen.



### Beispiele für offene Fragen:

- „Was würden Sie gern mal ausprobieren, wenn Sie die freie Wahl hätten?“
- „Welche Art der Bewegung hat Ihnen früher Spaß gemacht?“
- „Welche Hindernisse könnten bei Ihrem Vorhaben auftreten?“
- „Wer kann Sie dabei unterstützen?“

# Methode „Wenn-dann-Pläne“

Ein **konkretes Ziel** ist gesteckt.

Eine bestimmte **kritische Situation** wird mit einem **entsprechend gewünschten zielgerichteten Verhalten** verknüpft.

**Positives Verhalten** wird automatisiert.



## Beispiele:

- „Wenn ich nach Hause komme, ziehe ich direkt die Sportschuhe an und gehe walken.“
- „Wenn ich Heißhunger bekomme, trinke ich erst einmal ein Glas Wasser und warte einen Moment ab, anstatt direkt Schokolade zu essen.“

Widerstand kommt **in allen Phasen** der Verhaltensänderung **vor**.

**Geschmeidig** damit **umgehen**, d. h. aktiv aufnehmen und zur Einleitung einer Wende nutzen.

Dabei **wertschätzend** bleiben, **eigene Emotionen zurückstellen**.

## Beispiele:

- „Für Sie besteht an Ihrem Essverhalten kein Zweifel?“
- „Was würde Ihre beste Freundin Ihnen raten, in Bezug auf Ihr Essverhalten?“
- „Sie haben keine Bedenken hinsichtlich Ihres Zigarettenkonsums?“
- „Was und wie viel Sie essen entscheiden letztlich nur Sie.“



# Übung: Beratungsgespräch



**A.** Ordnen Sie in der Gruppe Ihr Fallbeispiel in eine der sechs Phasen der Verhaltensänderung ein und überlegen Sie gemeinsam, welche Methoden Sie im Beratungsgespräch anwenden könnten.

**5 Minuten**

**B.** Führen Sie im Rahmen eines Rollenspiels das Beratungsgespräch durch. Rollen (nach 5 Minuten jeweils 1 Rollenwechsel, Methodenwechsel möglich):

- 1 Schwangere
- 1 Berater\*in
- 1 Beobachter\*in

**15 Minuten**

## Impressum 2021

### Herausgeberin:

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)  
Präsident: Dr. Hanns-Christoph Eiden  
Deichmanns Aue 29, 53179 Bonn, Telefon: 0228 / 68 45 - 0  
[www.ble.de](http://www.ble.de), [www.bzfe.de](http://www.bzfe.de), [www.gesund-ins-leben.de](http://www.gesund-ins-leben.de)

### Gestaltung:

[www.berres-stenzel.de](http://www.berres-stenzel.de)

### Nutzungsrechte:

Die Nutzungsrechte an den Inhalten der pdf- und PowerPoint-Dateien liegen ausschließlich bei der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE). Die Ergänzung von Inhalten/Folien für die eigene Vortragsplanung, die im Einklang mit den einheitlichen Handlungsempfehlungen des Netzwerks stehen, ist unter Wahrung der Urheberrechte erlaubt. Die Weitergabe der pdf- und PowerPoint-Dateien in der Originalfassung oder in der bearbeiteten Fassung an Dritte ist unzulässig. Für die überarbeiteten Inhalte übernimmt die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) keine Haftung.

### [www.gesund-ins-leben.de](http://www.gesund-ins-leben.de)

Für Fachkreise und Familien: Die Internetseite des Netzwerks Gesund ins Leben bündelt aktuelle Empfehlungen, Infos, Materialien und Fortbildungen zu den Themen Ernährung und Bewegung von der Schwangerschaft bis ins Kleinkindalter. Die Inhalte sind wissenschaftlich gesichert und frei von industriellen Interessen.

Eine Einrichtung im Geschäftsbereich des



Bundesministerium  
für Ernährung  
und Landwirtschaft

**IN FORM**

Deutschlands Initiative für gesunde Ernährung  
und mehr Bewegung



**Bundeszentrum  
für Ernährung**

Das Netzwerk Gesund ins Leben ist Teil der Initiative IN FORM und angesiedelt  
im Bundeszentrum für Ernährung (BZfE).