

[Download pdf ebook] Motivierende Gesprächsführung: Motivational Interviewing: 3. Auflage des Standardwerks in Deutsch

## Motivierende Gesprächsführung: Motivational Interviewing: 3. Auflage des Standardwerks in Deutsch

Von William R. Miller, Stephen Rollnick  
DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #14859 in BcherMarke: Lambertus-VerlagVerffentlicht am: 2015-10-06Abmessungen: 8.98 x 1.18b x 6.34l, Einband: Taschenbuch484 Seiten | File size: 68.Mb

**Von William R. Miller, Stephen Rollnick : Motivierende Gesprächsführung: Motivational Interviewing: 3. Auflage des Standardwerks in Deutsch** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Motivierende Gesprächsführung: Motivational Interviewing: 3. Auflage des Standardwerks in Deutsch:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen5 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Neuer Inhalt, neues Kleid! Klar verstaendlich! 100 Prozent!Von Johannes NiclasEndlich sehr klar strukturiert!Die bisherigen

Ausgaben waren bereits gut, aber in der Gesamtheit sehr verwirrend. Irgendwie fehlte der rote Faden dennoch. Zudem erschwerte das Layout das systematische Arbeiten. Jetzt endlich ist es in einem Guss und mit klarer Optik. Sehr gut geeignet fuer Seminare. Gratulation! 4 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Die amerikanische Ausgabe endlich vollstndig bersetzt! Von J. Utzky Auch in der neuen Auflage DAS Grundlagenwerk der Motivierenden Gesprchsfhrung. Und das Beste: endlich in der kompletten bersetzung der letzten amerikanischen Ausgabe. Fr Berufsttige im Sozialbereich, speziell im niederschweligen Suchtbereich, als absolute Grundlagenliteratur zu empfehlen. 0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Beste Buch ber die motivierende Gesprchsfhrung Von Thomas Thiel Was soll man zu so einem Buch nur sagen? Es ist SPITZE! Sehr gut geschrieben und sehr ausfhrlich. Hervorragend finde ich die vielen Beispiele und die ausfhrlichen Erklrungen.

Produktbeschreibung Motivational Interviewing: 3. Auflage des Standardwerks in Deutsch Broschirtes Buch Die Neuauflage unterscheidet sich deutlich von ihren Vorgngern, da die Weiterentwicklung standardisierter Verfahren zur Gesprchsanalyse die Identifikation von zentralen Wirkmechanismen ermoglicht. Anstatt wie zuvor in erster Linie auf Phasen und Prinzipien von MI abzuheben, wird an vier weit gefassten Prozessen angesetzt, die als Grundelemente zum MI-Ansatz gehen - Beziehungsaufbau, Fokussierung, Evokation und Planung. Dieses Vier-Prozesse-Modell zeigt die Praxis von MI. Die Autoren fhren aus, wie sich die genannten MI-Prozesse whrend des gesamten Vernderungsverlaufs einsetzen lassen, und zwar nicht nur im Hinblick auf Verhaltensnderungen. Auerdem gibt neue Erkenntnisse zu MI-Basiselementen und zur MI-Ausbildung: Status-quo-Sprache wird nun als das Gegenteil von Vernderungssprache (Change Talk) beschrieben und von Anzeichen fr Dissonanz in der Beziehung von Beraterin/Berater und Klientin/Klient abgegrenzt. Folglich rcken die Autoren von ihrem frheren Konzept des Widerstands ab. Unverndert ist hingegen die geistige und emotionale Grundhaltung, in der MI durchgefhrte wird, nmlich in einem kooperativen, partnerschaftlichen Verhltnis zum Gegenber. Damit schlieen die Autoren an die jahrtausendealte und kulturbergreifende Einsicht an, wie wichtig Mitgefhl fr mgliche Heilungsprozesse ist. Das Buch enthlt auerdem neue Fallbeispiele, ein Glossar mit MI-Begriffen und eine aktualisierte Bibliografie. Erstmals erscheint die komplette bersetzung der amerikanischen Ausgabe als deutsche bersetzung.

Pressestimmen "Eine sachlich-fachlich sehr gute Darstellung, die Grundlagen, Theorien und Methoden von Motivierender Gesprchsfhrung erlutert und diskutiert. Allen Berufs- und Ausbildungsgruppen, die mit Patienteninteraktionen zu tun haben, bietet sich ein reicher Fundus an hilfreichen Strategien und Methoden - vom Studierenden bis hin zum Praktiker, der/ die die eigene Beratungspraxis und deren Erfolge/Misserfolge reflektiert sei dieses Buch gerne empfohlen und wegen seiner angesprochen Menschenbild-Haltung auch ans Herz gelegt." Prof. Dr. Christian Schulte-Cloos, in: socialnet Rezensionen, ISSN 2190-9245, 02/2016. Kurzbeschreibung Die Neuauflage unterscheidet sich deutlich von ihren Vorgngern, da die Weiterentwicklung standardisierter Verfahren zur Gesprchsanalyse die Identifikation von zentralen Wirkmechanismen ermoglicht. Anstatt wie zuvor in erster Linie auf Phasen und Prinzipien von MI abzuheben, wird an vier weit gefassten Prozessen angesetzt, die als Grundelemente zum MI-Ansatz gehen ? Beziehungsaufbau, Fokussierung, Evokation und Planung. Dieses Vier-Prozesse-Modell zeigt die Praxis von MI. Die Autoren fhren aus, wie sich die genannten MI-Prozesse whrend des gesamten Vernderungsverlaufs einsetzen lassen, und zwar nicht nur im Hinblick auf Verhaltensnderungen. Auerdem gibt neue Erkenntnisse zu MI-Basiselementen und zur MI-Ausbildung: Status-quo-Sprache wird nun als das Gegenteil von Vernderungssprache (Change Talk) beschrieben und von Anzeichen fr Dissonanz in der Beziehung von Beraterin/Berater und Klientin/Klient abgegrenzt. Folglich rcken die Autoren von ihrem frheren Konzept des Widerstands ab. Unverndert ist hingegen die geistige und emotionale Grundhaltung, in der MI durchgefhrte wird, nmlich in einem kooperativen, partnerschaftlichen Verhltnis zum Gegenber. Damit schlieen die Autoren an die jahrtausendealte und kulturbergreifende Einsicht an, wie wichtig Mitgefhl fr mgliche Heilungsprozesse ist. Das Buch enthlt auerdem neue Fallbeispiele, ein Glossar mit MI-Begriffen und eine aktualisierte Bibliografie. Erstmals erscheint die komplette bersetzung der amerikanischen Ausgabe als deutsche bersetzung. ber den Autor und weitere Mitwirkende William R. Miller ist ein US-amerikanischer Psychologe, emeritierter Professor der University of New Mexico in Albuquerque sowie gemeinsam mit Stephen Rollnick Begrnder der Motivierenden Gesprchsfhrung. Stephen Rollnick ist ein britischer Psychologe, der als Professor an der Cardiff University lehrt und gemeinsam mit William R. Miller die Methode der Motivierenden Gesprchsfhrung entwickelte.