Wirkungsvolle Dialoge gestalten

Lobbygespräche für mentale Gesundheit

Zeitplan

17- 19 Uhr

17 -17:15 Check In und Meditation

Bis 17:25 Monsterübung

Vorstellen MI : Ursprung, Haltung, OARS, Bezug zur Politik + Demonstration

18:00 PAUSE

18:00-18:20: weitere Vorstellung MI

18:20: Übung zum aktiven Zuhören

18:35 Was ist da an Fragen zu MI? Nachbesprechung der Übung

18:50 Wie gehts weiter? Rollenvorstellung

19:00 Check Out

1. Meditation, Check-In und Vorstellung

1. Wie heiße ich?
2. Wo bin ich gerade?
3. Wie ist mein Bezug zum Workshop?
4. Was bringe ich gerade mit/ Wie gehts mir?

2. Monster Übung

3. Lobbygespräche im Aktivismus

- **Politische Einflussnahme aktiv gestalten:** Lobbygespräche ermöglichen es, eigene Positionen direkt in politische Entscheidungsprozesse einzubringen.
- **Raum für Inhalte schaffen:** Es geht darum, Themen auf die Tagesordnung zu setzen – auch im dicht getakteten Terminkalender von Entscheidungsträger*innen.
- **Haltung zeigen:** Aktivistisches Engagement bedeutet auch, konsequent Position zu beziehen und diese in politischen Dialogen zu vertreten.
- **Kontinuität sichern:** Regelmäßige Gespräche fördern nachhaltige Beziehungen und langfristige Wirksamkeit.

Ziel:

- Raum und Vernetzung für das Thema mentale Gesundheit in der politischen Agenda schaffen
- Botschafter:innen für inmotion im Bundestag etablieren
- Aktuelle Bewegungen zu Gesetzen mit Bezug auf mentale gesundheit mitbekommen und Ansprechpartner:innen werden für Fragen

Was ist Motivational Interviewing?

- **Definition:** Motivational Interviewing (MI) ist eine klientenzentrierte Methode, die darauf abzielt, die intrinsische Motivation einer Person zu stärken. Aktuell v.A. in Beratung genutzt.
- **Ursprung:** Ursprünglich in der Suchtberatung entwickelt, wird MI heute breit angewandt, etwa in Gesundheitswesen, Bildung und auch zunehmend in politischen Gesprächen.
- **Ziel in der Lobbyarbeit:** Veränderungsbereitschaft bei Politiker fördern, indem deren eigene Motivationen und Werte angesprochen werden.
- **Haltung:** empathisch, offen und ressourcenorientiert
- **Kernprinzipien:** Ambivalenz anerkennen, Motivation fördern statt überreden.
- **Werkzeuge:** OARS (Offene Fragen, Anerkennen/ Bestärken, Spiegeln und Zusammenfassen); Selbstwirksamkeit stärken, Widerstand anerkennen und aufnehmen, Perspektiven anbieten

Kernprinzipien von Motivational Interviewing (MI)

Empathisches Zuhören

- Aufmerksames Zuhören und Verständnis schaffen Vertrauen und Offenheit.

Diskrepanz aufzeigen

- Zeigen, wie politische Ziele der/dem Politiker
  mit dem Ziel des Gesprächs in Einklang stehen.

Widerstand annehmen und umlenken

- Widerstand anerkennen und in eine konstruktive Richtung lenken.

Selbstwirksamkeit stärken

- Politiker dazu motivieren, dass Veränderung nicht nur möglich, sondern auch machbar ist.

Warum MI in Lobbygesprächen?

Vertrauen und Offenheit: MI fördert eine respektvolle und wertschätzende Gesprächsatmosphäre.

Politische Entscheidungsfindung: Politiker sind oft skeptisch gegenüber Beeinflussungsversuchen. MI hilft, sie ausgehend von ihren Werten und Überzeugungen zu erreichen.

Langfristige Beziehungen: MI fördert die Bildung langfristiger, vertrauensvoller Beziehungen, die für anhaltende politische Unterstützung entscheidend sein können.

und warum auch nicht …

- in Lobbygesprächen ist kein Beratungsauftrag da
- wichtig die eigenen Themen einzubringen - genau dafür ist der Raum ja auch da :)

Was bedeuten Lobbygespräche für uns?

- **Raum öffnen**, um das Thema **mentale Gesundheit** auf die politische Agenda zu bringen
- **Berühren & in Kontakt kommen** – mit Themen und eigenen Bezugspunkten
- **Sensibilisieren & inspirieren** – durch *wie* und *was* wir sprechen
- **Spannungsfeld wahrnehmen**:
    - Zwischen **Agendapunkten** und **Beziehungsaufbau**
    - Zwischen **Informieren** und **Berühren**
    - Zwischen **Verbindung** und **Trennung**
- **Systemherausforderungen**:Schnelllebigkeit, Machtasymmetrie, oft geringe Gesprächskultur

- **Unsere Antwort bisher**:
    - Neue Reflexionsräume schaffen
    - Haltung, Offenheit, Klarheit und Berührbarkeit
    - Immer wieder ausprobieren: Was bringt echte Verbindung?

Werkezuge für LobbyGespräche

- Offene Fragen
  "*Was sind für Sie die wichtigsten Werte in Ihrer politischen Arbeit?"*
- Aktives Zuhören und Bestätigen
  Paraphrasieren und Feedback geben, um Verständnis zu zeigen.
- Reflektierende Aussagen
  "Sie möchten sicherstellen, dass die Wählerschaft hinter Ihnen steht, wenn Sie eine neue Richtlinie unterstützen."
- Zusammenfassen
  Hauptpunkte am Ende zusammenfassen, um Klarheit zu schaffen und die nächsten Schritte zu vereinbaren.

Lobbygesprächen – Praktische Anwendung

1) Gesprächsvorbereitung

Recherchiere Standpunkte, Interessen und bisherige Aussagen der/des Politiker, Wie magst du einsteigen? Was ist dir wichtig zu nennen und warum?

2) Check In bei mir selbst

Wie geht es mir mit Hinblick auf das Gespräch? Was brauche ich um es gut führen zu können? Ganz in meiner Haltung zu sein?

3) Termin findet statt -> Gespräch wird geführt

Anwenden der MI Techniken, Beginne mit offenen Fragen und zeige Diskrepanzen auf, ohne zu konfrontieren.

Widerstände respektvoll angehen

Wenn die/der Politiker widerspricht, Wertschätzung zeigen und den Standpunkt erkunden, um neue Perspektiven zu schaffen.

Lösungen gemeinsam entwickeln

Anregen, dass die/der Politiker eigene Ideen einbringt, wie das Anliegen umgesetzt werden könnte.

4) Anschlusstermin/ Follow Up Mail schreiben

Zuhören und Mutig sein

Vier Ebenen des Zuhörens (nach Otto Scharmer)

- **Downloading**
  – Ich höre nur, was ich schon kenne.

- **Faktisches Zuhören**
  – Ich nehme neue Informationen auf.

- **Empathisches Zuhören**
  – Ich spüre, was die andere Person bewegt.

- **Generatives Zuhören**
  – Ich höre so, dass Neues entstehen kann.

Zuhören und Mutig sein

- **Mich selbst hören**:
    - Was passiert *in mir* im Gespräch?
    - **Spannungen & Widerstände wahrnehmen**, um bewusst mit ihnen umzugehen
- **Mut & Klarheit**:
    - **Eigene Ziele kennen** – Was ist mir wichtig?
    - **Klar & ehrlich kommunizieren** – ohne „Überreden“
- **Verbindung entsteht oft außerhalb der Komfortzone**
    - Zuhören & Sprechen als *mutiger Kontaktmoment*
    - Raum für Unerwartetes schaffen
- **Eigene Geschichten teilen**:
    - Persönliche Berührungspunkte zeigen
    - **Warum** ist mir das Thema wichtig?
    - Damit das Gegenüber nicht nur *Fakten*, sondern auch **Bewegung** spürt

PAUSE

4. Übung zu wirkungsvollen Dialogen in Lobbygesprächen

- pro Gruppe drei Personen:
  - Person A: Kommunale Abgeordnete mit wenig Zeit, eher zurückhaltend, skeptisch
  - Person B: Lobbyist*in mit Kernbotschaft
  - Beobachterin: achtet vor allem auf Empathie, Klarheit, Balance zwischen persönlichem Antrieb und Sachlichkeit
- Themenvorbereitung: ca. 3 min
- Gesprächssimulation ca. 5 min
- Feedback und Reflexion: ca. 12 min
- Impulsfragen für Reflexion:
  - Wo war ich echt und wo funktional?
  - Wie hat sich das Gespräch für mich angefühlt?
  - Wie hat sich meine Haltung im Gespräch gezeigt?

Demonstration der Übung

5. Nachbesprechung und Fragen

Wie ging es euch während der Übung?
Wie habt ihr die unterschiedlichen Rollen erlebt?
Was ist euch leicht gefallen, was war schwieriger?
Wie habt ihr die Gesprächsführung empfunden?

Welche weiteren Fragen habt ihr an uns?

6.Wie geht’s jetzt weiter?

- Mitmachen bei Lobbygesprächen → Gruppe
- Selbstorganisation von Lobbygesprächen → Liste
- Engagement bei Inmotion im AK Lobbyarbeit

Kommt in die Gruppe!
https://chat.whatsapp.com/C9ABS3mrdI45LXqbEVdMni

7. Check-Out

Wie geht ihr aus dem Workshop raus?
Was nehmt ihr mit?

Quellen

1. Motivational Interviewing in der Politik und sozialen Gerechtigkeit

Quelle: Rollnick, S., & Allison, J. (2004). *Motivational interviewing*. In G. Ries (Hrsg.), Interviewing for Change: Conversations with Political Figures.
Inhalt: Rollnick und Allison untersuchten den Einsatz von MI bei politischen Führungspersonen und Aktivist
, um deren Bereitschaft zu fördern, sich für soziale Themen einzusetzen. Sie stellten fest, dass MI in politischen Kontexten oft durch wertschätzendes Zuhören und Reflektion erfolgreich ist.

2. Langzeiteffekte von Motivational Interviewing auf Einstellungsänderungen

Quelle: Miller, W. R., & Rollnick, S. (2012). *Motivational Interviewing: Helping People Change*. New York: Guilford Press.
Inhalt: Miller und Rollnick, die Begründer des MI, berichten über Studien, die zeigen, dass MI auch in beratungsfernen Bereichen, etwa in der Gesundheitsförderung und beim Aufbau von Vertrauen, erfolgreich sein kann. Die Autoren erwähnen auch, dass politische Entscheidungsträger empfänglich für MI-Methoden sind, da sie die Eigenmotivation und Entscheidungsfreiheit respektieren.

3. Empathie und Vertrauensaufbau in Beratung und Lobbyarbeit

Quelle: Moyers, T. B., & Miller, W. R. (2013). The origins and elements of motivational interviewing. *Cognitive and Behavioral Practice*, 20(4), 359-368.
Inhalt: Diese Arbeit beleuchtet die Bedeutung von Empathie und aktiver Reflektion im MI und zeigt, wie das Vertrauen von Gesprächspartner
durch wertschätzendes Zuhören wächst. Der Artikel ist hilfreich, um das Prinzip des Vertrauensaufbaus auf Lobbygespräche zu übertragen.

4. Wissenschaftliche Studie zu MI und Verhaltensänderung

Quelle: Hettema, J., Steele, J., & Miller, W. R. (2005). Motivational interviewing. *Annual Review of Clinical Psychology*, 1, 91-111.
Inhalt: Diese Metaanalyse beschreibt die Wirksamkeit von MI bei der Förderung von Verhaltensänderungen und zeigt, wie MI Menschen in Entscheidungspositionen dazu bringt, eigene Lösungen zu entwickeln. Es wird erläutert, wie Diskrepanzen zu motivierenden Impulsen werden können, was sich auf Gespräche mit Politiker
anwenden lässt.

5. MI in der Gesundheitsberatung und Übertragbarkeit auf politische Gespräche

Quelle: Lundahl, B., & Burke, B. L. (2009). The effectiveness and applicability of motivational interviewing: A practice-friendly review of four meta-analyses. *Journal of Clinical Psychology*, 65(11), 1232-1245.
Inhalt: In dieser Übersichtsarbeit wird MI als effektive Methode beschrieben, um offene, selbstbestimmte Entscheidungsprozesse zu fördern, die auch in politischen Gesprächen nützlich sind. Die Autor
zeigen auf, dass MI nicht nur in der Gesundheitsberatung, sondern auch in anderen Kommunikationskontexten sehr effektiv sein kann.