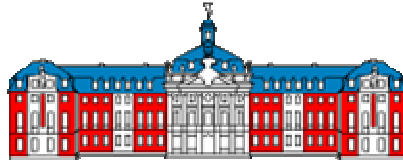


Motivational Interviewing: Kommunikation auf Augenhöhe

Verena Zimmer & Ralf Demmel
Universität Münster



21. Fachtag
Wut, Wahn, Raserei - Leid
Bad Bentheim-Gildehaus – 5. Mai 2010

Was ist Motivational Interviewing?	
<p><i>Motivational interviewing is</i></p> <p>a directive, client-centered counselling style</p> <p><i>for eliciting behaviour change</i></p> <p><i>by helping clients to explore and resolve ambivalence.</i></p>	
<p>Hettema, Steele & Miller (2005)</p> <ul style="list-style-type: none">+ Alkoholabhängigkeit (N = 31)+ Drogenabhängigkeit (N = 14)- Nikotinabhängigkeit (N = 6)+ Bewegung/Ernährung (N = 4)+ Bewässerung (N = 4)- Essstörungen (N = 1)+ Compliance (N = 5)+ Glücksspiel (N = 1)+ HIV/AIDS (N = 5) <p>N = number of randomized controlled trials</p>	

<p><i>Ihr momentaner Leistungsstand ist 5 . . .</i></p> <p><i>5 . . . ? Das kann doch gar nicht sein . . . Wenn ich mir die anderen so anschau . . . die sind doch auch nicht besser . . .</i></p> <p>How not to do it . . .</p> <p><i>Das höre ich hier ständig . . .</i> <i>Sie verschwenden meine Zeit . . .</i></p> <p>Motivational Interviewing</p> <p><i>Das überrascht Sie!</i> <i>Das können Sie kaum glauben!</i> <i>Das sehen Sie anders!</i> <i>Sie finden nicht, dass Sie so schlecht sind!</i></p>	
<p>MI-Prinzipien</p> <p>(1) Express empathy (Empathie) (2) Develop discrepancy (Motivation) (3) Roll with resistance (Widerstand) (4) Support self-efficacy (Zuversicht)</p>	
<p>Widerstand? Reaktanz!</p>	
<p>Widerstand: Was sollte man vermeiden?</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nicht ohne Erlaubnis loslegen! ➤ Nicht zu viel reden! ➤ Nicht "abwürgen"! ➤ Nicht "um den heißen Brei reden"! ➤ Nicht plötzlich das Thema wechseln! ➤ Nicht "ausfragen" oder "verhören"! ➤ Nicht (herum) argumentieren! ➤ Nicht "pfißiger" oder "schlauer" sein wollen! ➤ Nicht "das letzte Wort haben wollen"! ➤ Klienten nicht "schwimmen" lassen! ➤ Nicht pathologisieren ➤ Nicht "herumdeuteln"! ➤ Klienten nicht "in eine Schublade stecken"! ➤ keine "Krankheitseinsicht" erzwingen! ➤ Nicht moralisieren! ➤ Nicht "predigen"! ➤ Nicht (ab) werten! ➤ Nicht "überführen" oder "entlarven"! ➤ Keine Vorwürfe / Anschuldigungen machen! ➤ Nicht "dozieren"! ➤ Nicht ermahnen! ➤ Nicht "verordnen"! ➤ Nicht drängen, nicht "in die Enge treiben"! 	

<p>Widerstand: Was tun?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Simple Reflection ● Amplified Reflection ● Double-Sided Reflection ● Shifting Focus ● Reframing ● Agreement with a Twist 	
<p>Basisliteratur:</p> <p>Miller, W. R. & Rollnick, S. (1991). <i>Motivational Interviewing: Preparing people to change addictive behavior</i>. New York, NY: Guilford Press.</p> <p>Miller, W. R. & Rollnick, S. (2002). <i>Motivational Interviewing: Preparing people for change</i>. New York, NY: Guilford Press.</p>	
<p>Weitere Literatur:</p> <p>Burke, B. L., Arkowitz, H. & Menchola, M. (2003). The efficacy of motivational interviewing: A meta-analysis of controlled clinical trials. <i>Journal of Consulting and Clinical Psychology</i>, 71, 843-861.</p> <p>Demmel, R. (2001). Motivational Interviewing: Ein Literaturüberblick. <i>SUCHT – Zeitschrift für Wissenschaft und Praxis</i>, 47, 171-188.</p> <p>Demmel, R. (2005). Motivational Interviewing. In M. Linden & M. Hautzinger (Eds.). <i>Verhaltenstherapiemanual</i> (pp. 228-233). Berlin: Springer.</p> <p>Dunn, C., Deroo, L. & Rivara, F. P. (2001). The use of brief interventions adapted from motivational interviewing across behavioral domains: A systematic review. <i>Addiction</i>, 96, 1725-1742.</p> <p>Hettema, J., Steele, J. & Miller, W. R. (2005). Motivational inter-viewing. <i>Annual Review of Clinical Psychology</i>, 1, 91-111.</p>	
<p>Kontakt:</p> <p>Dr. Verena Zimmer, Dipl.-Psych. Overbergstr. 10 48366 Laer Tel: (0 25 54) 91 95 77 Mobil: (0 17 5) 8 13 22 26 E-Mail: verena74@gmx.de</p>	

Also wenn ich mir meine Clique so anschaue ... da trinken doch alle viel mehr als ich ...

- (1) Das höre ich hier ständig ...
- (2) Das sehen Sie ganz anders: Sie finden nicht, dass Sie besonders viel trinken ...
- (3) Ich wollte mit Ihnen eigentlich gar nicht über Ihre Bekannten sprechen ...
- (4) Lassen Sie uns doch offen miteinander reden ...

Da hat man einmal was getrunken und wird angehalten ... Ja, glauben Sie denn wirklich, andere lassen den Wagen stehen, wenn die was getrunken haben?

- (1) Aber es geht jetzt doch um Sie ... Was die anderen machen, ist doch völlig egal ...
- (2) Es ärgert Sie gewaltig, dass ausgerechnet Sie jetzt hier auf der Anklagebank sitzen ...
- (3) Rein statistisch ist das ganz unwahrscheinlich, dass die Polizei jemanden anhält, der "nur mal eben ausnahmsweise" etwas mehr getrunken hat ...
- (4) Sie sollten das nicht auf die leichte Schulter nehmen!

Ich bin nur hierher gekommen, weil mein Vater das wollte ... Der regt sich fürchterlich auf, weil ich ab und an mal kiffe ... total bescheuert ...

- (1) Ihren Eltern liegt offensichtlich viel an Ihnen ... Vielleicht sollten Sie ihre Sorgen ernster nehmen ...
- (2) Ihr Vater hat nicht ganz Unrecht: Cannabis ist nicht so harmlos, wie viele Leute denken.
- (3) Sie meinen, Ihr Vater übertreibt ... Sie sind nur hier, weil er Druck macht ...
- (4) Was machen Sie denn sonst so in Ihrer Freizeit? Kiffen Ihre Freunde auch?

Was kann ich denn dafür, wenn ich den Bus verpasse? Da kann man doch gar nicht pünktlich sein ...

- (1) Ja, ja, immer sind die anderen schuld...
- (2) Andere schaffen es schließlich auch, pünktlich zu sein ...
- (3) Sie hatten diesmal einfach Pech ...
- (4) Sie hätten halt mehr Zeit für den Weg einplanen müssen ...

MI-Techniken zum Umgang mit Widerstand

SIMPLE REFLECTION

Kurze Zusammenfassung:

Man gibt das, was der Klient gesagt hat, noch mal in eigenen Worten wieder, um zu prüfen, ob man ihn verstanden hat.

Klient: *Das kann gar nicht sein: So viel trink‘ ich doch gar nicht. Da müssen Sie sich vertan haben ...*

Therapeut: *Das können Sie kaum glauben ...*

AMPLIFIED REFLECTION

Verstärkung / Überziehen:

Man gibt das, was der Klient gesagt hat, in überzogener / übertriebener Form wieder.

Klient: *Meine Eltern übertreiben: Das war nur ein einmaliger Ausrutscher ...*

Therapeut: *Eigentlich gibt es überhaupt keinen Anlass, sich Sorgen zu machen ...*

DOUBLE-SIDED REFLECTION

Einerseits / Andererseits:

Man versucht, die Zweiseitigkeit eines Aspekts / die Zwiespaltenheit des Klienten deutlich zu machen, in dem man beide Seiten gegenüberstellt.

Klient: *Okay, ich hätte nicht mehr fahren sollen an dem Abend,... ich hatte zu viel getrunken. Aber deswegen bin ich doch kein Alkoholiker!*

Therapeut: *Einerseits denken Sie auch, dass Sie das nicht noch mal machen sollten, andererseits wollen Sie deswegen aber nicht als Alkoholiker abgestempelt werden...*

REFRAMING

In einen anderen Kontext setzen:

Das vom Klienten Gesagte wird in einen anderen Kontext / Rahmen gebettet und erhält so eine neue Bedeutung.

Klient: *Okay, ich trinke vielleicht ab und an einen über den Durst. Aber ich bin bestimmt kein Alkoholiker! Fragen Sie doch mal meine Bekannten, ob die mich schon mal betrunken gesehen haben...*

Therapeut: *Sie vertragen eine Menge (SR). Viel Ärzte oder Psychologen würden hier von Gewöhnung sprechen und das anders interpretieren als Sie es gerade tun... (Reframing)*

SHIFTING FOCUS

Änderung des Blickwinkels:

Das, was der Klient gesagt hat, wird unter einem anderen Blickwinkel neu betrachtet und die Aufmerksamkeit auf einen neuen Aspekt gelenkt.

Klient: *Sie meinen bestimmt, dass ich immer gleich drauf haue ...*

Therapeut: *Ich weiß gar nicht, ob Sie oft oder immer so reagieren, aber wenn es dann passiert, was bringt Sie dann so in Rage? Und welche Konsequenzen hat das?*

AGREEMENT WITH A TWIST

Zustimmung, aber ...: Man gibt dem Klienten zunächst recht, fügt dann aber einen neuen Aspekt hinzu, der die Sichtweise verändern kann.

Klient: *Ich möchte mal eins klar stellen: Wie viel ich trinke, ist ganz allein meine Privatsache.*

Therapeut: *Stimmt. Aber Ihre Freizeit endet morgens um 8:00 Uhr mit Schulbeginn und beginnt nach Unterrichtsschluss*