Foliensatz 3: Interventionen in der Klärungsorientierten Psychotherapie

Inhalts- und Bearbeitungsebene

Interventionen auf Inhaltsebene

Zwei Grundarten:

- Synthetische Interventionen
  - verstehen, was zu verstehen ist (aus dem Material heraus)
- analytische Interventionen
  - verstehen, was noch nicht zu verstehen ist, z. B.:
    - Lücken im Modell
    - Widersprüche in den Informationen
    - Nicht nachvollziehbare Schlussfolgerungen d. Klienten

1.: Synthetische Interventionen

1.1.: Paraphrasieren

- Wörtliche oder leicht veränderte Wiedergabe:
- KL: „Ich habe eine Einladung auf eine Pressekonferenz bekommen, aber ich möchte nicht hingehen, weil ich denke, ich scheitere.“
- TH: „Sie denken, dass Sie scheitern könnten.“

1.2.: Verbalisieren:

- Der Therapeut macht das vom Klienten gemeinte EXPLIZIT.
- TH: „ Sie haben *Angst*, dass Sie scheitern könnten.“
- „Da gibt es eine *große Angst* bei Ihnen.“

1.2.: Verbalisieren:

Funktion:

- Die Aufmerksamkeit des Klienten wird gesteuert
- Die Perspektive wird internalisiert
- Die Perspektive wir zentralisiert
- Instruktion: Beachte diesen Aspekt!
- Übersetzungshilfe, da der Therapeut über das unmittelbar gesagte hinausgeht

1.3.: Explizieren

- TH: „Wenn ich Sie richtig verstehe, haben Sie *Angst, sich zu blamieren*.“
- „Wenn ich Sie richtig verstehe, haben Sie *Angst, sich zu blamieren* und andere könnten denken, Sie seien *völlig inkompetent.“*

1.3.: Explizieren

Funktion:

Für den Therapeuten:

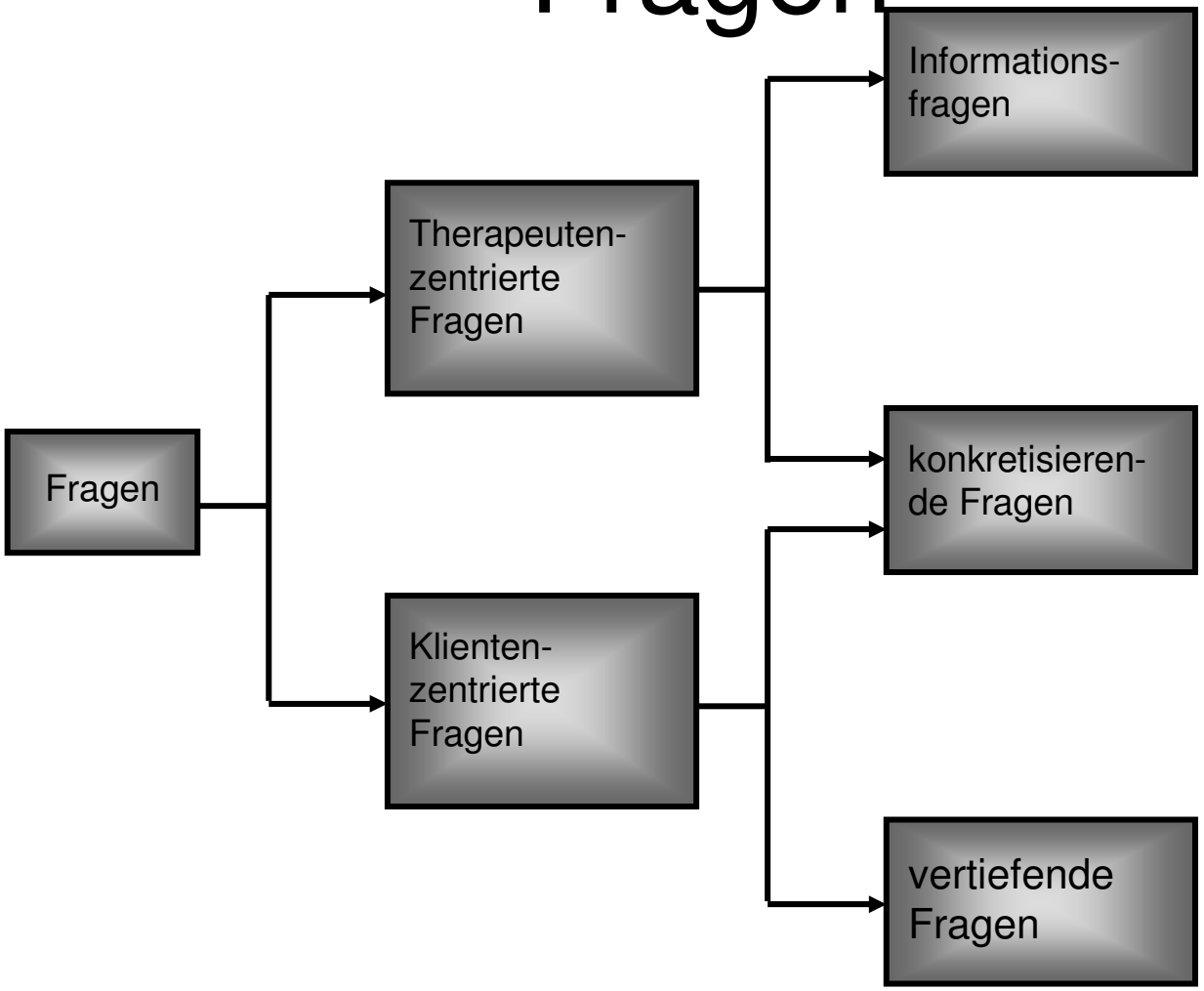
- Um die Intervention überhaupt zu realisieren, muss der Therapeut den inneren Bezugsrahmen des Klienten verstehen
  - Er kann seine Hypothesen validieren

Für den Klienten:

- Starke Internalisierung und Zentralisierung
  - Förderung der Auseinandersetzung mit Inhalten (Prozessdirektive)
  - Hilfe bei der Übersetzung

2.: Analytische Interventionen

Fragen


Fragen
Therapeuten-zentrierte Fragen
Klienten-zentrierte Fragen
Informations-fragen
konkretisieren-de Fragen
vertiefende Fragen

2.1.: Informationsfragen

Im wesentlichen: Fragen

- TH: „Die Pressekonferenz ist sehr wichtig für Sie?“
- Weniger günstig:
- „Um was für eine Pressekonferenz handelt es sich?“

2.2.: Konkretisierende Fragen

- TH: „Was meinen Sie mit scheitern?“
- „Was stellen Sie sich vor, was passieren könnte?“

2.2.: Konkretisierende Fragen

- Funktion:
- Aufmerksamkeit wir internalisiert und zentralisiert
- Förderung der Auseinandersetzung

2.3.: Vertiefende Fragen

- „Was würde scheitern für Sie bedeuten?“
- „Was wäre so schlimm am scheitern?“
- „Was verbinden Sie mit scheitern?“

Besondere Regeln:

1.: Was-Fragen anstelle von Warum-Fragen

- Warum-Fragen regen Attributionen an:
- TH: „Warum haben Sie Angst, zu scheitern?“
- KL: „Vielleicht liegt es an meiner Erziehung.“
- Warum-Fragen externalisieren die Perspektive

Besondere Regeln:

2.: Wechseln der Interventionen

Möglichst Wechsel zwischen synthetischen und analytischen Interventionen

- synthetische Interventionen verlangsamen das Tempo, lassen dem Klienten Raum
- analytische Interventionen beschleunigen das Tempo, erhöhen den Druck auf den Klienten

2.: Wechseln der Interventionen

Also nie:

– **F(rage)-F-F-F-F-F-F (Verhör)**

Oder:

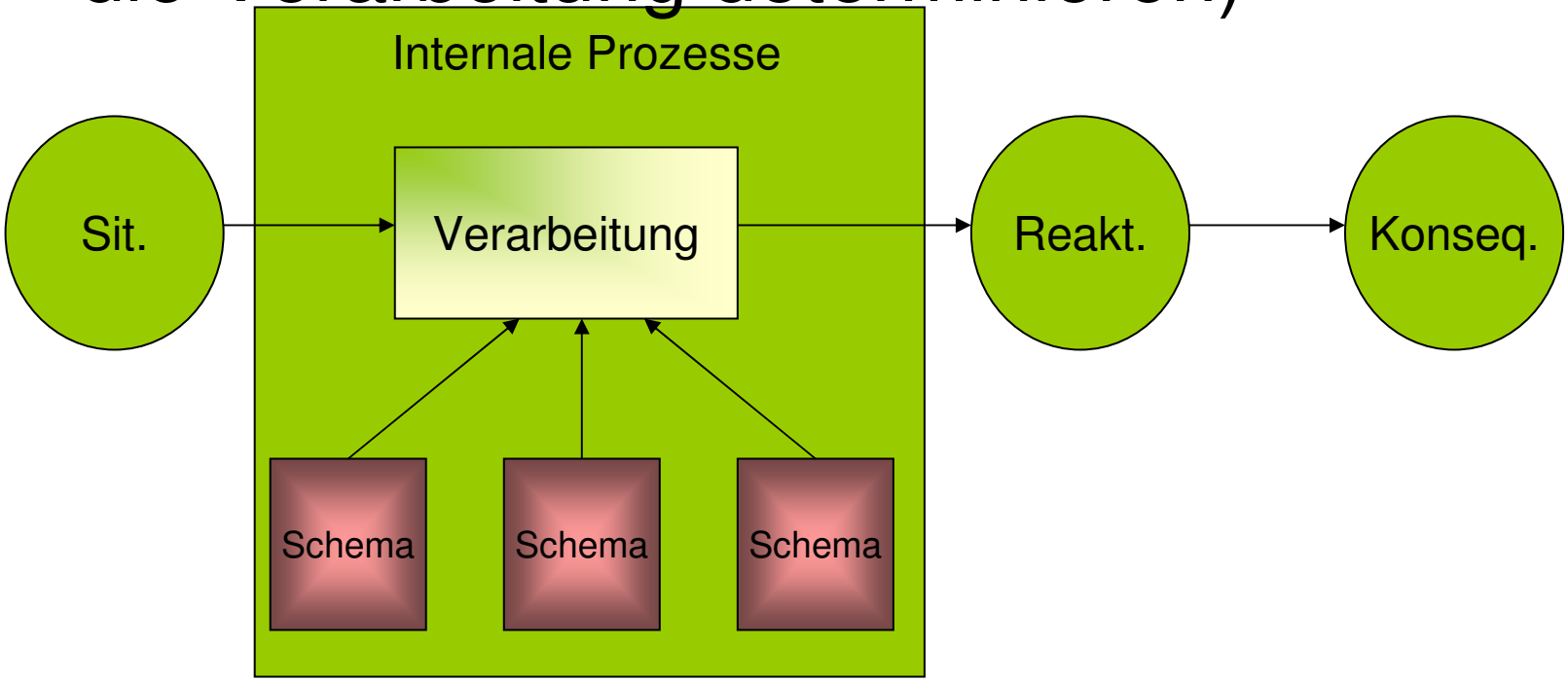
- **P(araphr.)-P-P-P-P-P (Abrogern: “I can repeat what you say!“)**

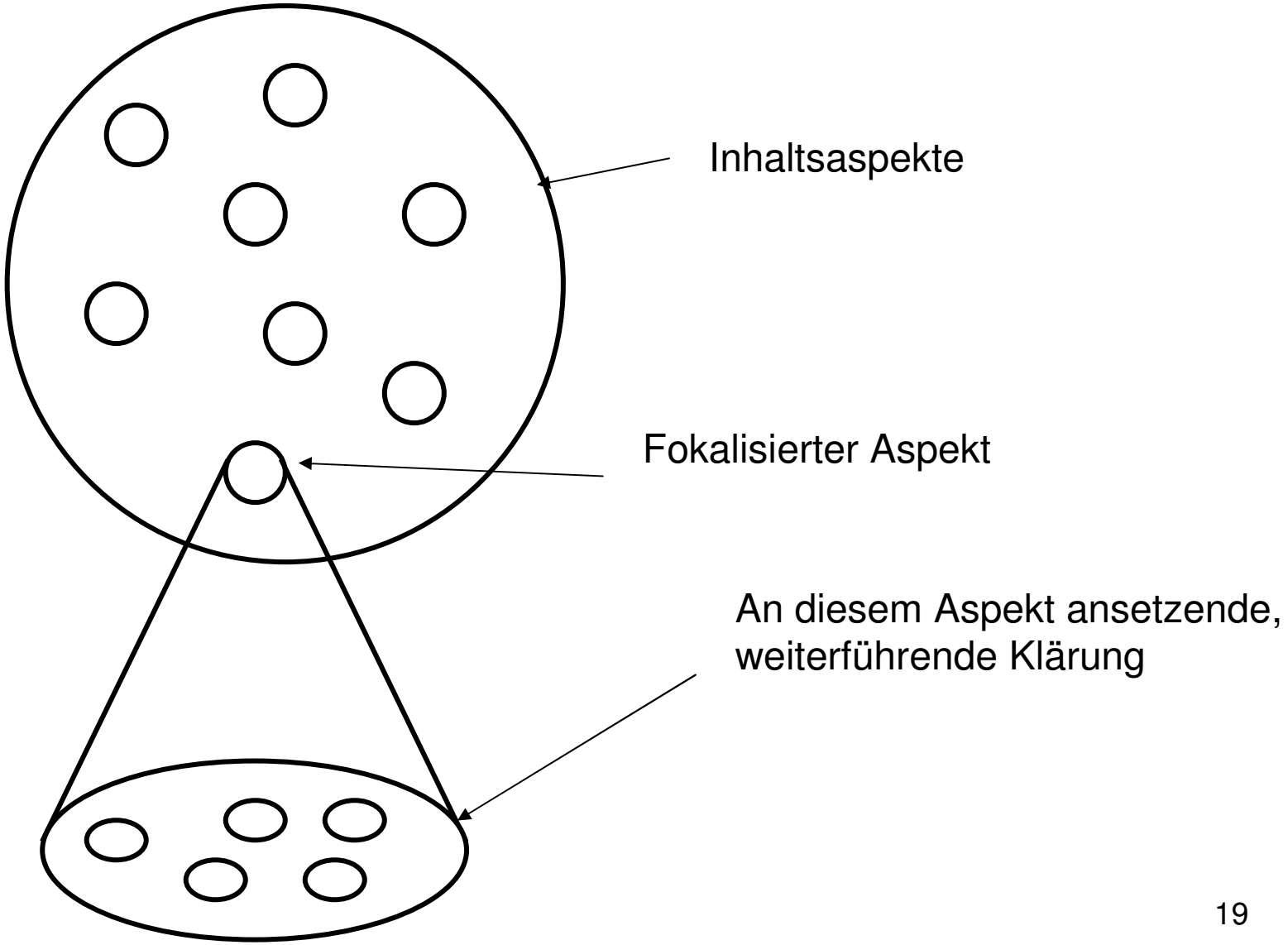
Aber:

F-V(erbalis.)-P-P-V-F-E(xplizierung) etc.

3.: Verfolgen heißer Spuren

- Beziehen sich insbesondere auf zentrale internale Determinanten (die die Verarbeitung determinieren)




Inhaltsaspekte
Fokalisierter Aspekt
An diesem Aspekt ansetzende,
weiterführende Klärung

3.: Verfolgen heißer Spuren

- Selbstkonzept
  - Fähigkeitskonzept (Versager, Toll sein, „Minus-Mann“
  - Attraktivität (andere mögen mich nicht, „Stan und Ollie“)
  - Wert (VIP-Status, ein Nichts sein)

3.: Verfolgen heißer Spuren

- Beziehungskonzept
  - Beziehungsdefinitionen („Bez. ist, wenn der Partner tut, was ich sage.“)
  - Beziehungserwartungen („Alle wollen nur mein Geld, meinen Körper etc..)
  - Beziehungs-Überzeugungen („Beziehungen sind nicht verlässlich.“, „Am Ende sind wir alle allein!“)

Batt & Zuroff, 1992

- Kognitive Entwicklungstheorie
  - Die meisten „core beliefs“ entstehen in der frühen Kindheit
  - Sie reflektieren das Ausmaß an Bindung (Attachment, Nähe) und Autonomie (Selbstdefinition)
  - Die Person entwickelt Annahmen über
    - Beziehungen
    - das Selbst

Batt & Zuroff, 1992

- Drei problematische Typen früher Erfahrung

  1.:

  – Eltern sind inkonsistent, ablehnend, zurückweisend
  – Kinder haben eine erhöhte Vulnerabilität bez. Gefühlen der Abhängigkeit: Sie fühlen sich häufig leer und verzweifelt, wenn sie alleine sind

Batt & Zuroff, 1992

- Drei problematische Typen früher Erfahrung

  2.:

  – Eltern sind intrusiv, kontrollierend, bewertend, bestrafend
  – Kinder zeigen Vermeidung von Bindung, sind kritisch anderen und sich selbst gegenüber, neigen zu Gefühlen von Wertlosigkeit

Batt & Zuroff, 1992

- Drei problematische Typen früher Erfahrung

  3.:

  – Verlust von Bindung
  – Kinder zeigen häufig Schuldgefühle, Selbstbestrafung etc.

3.: Verfolgen heißer Spuren

- Motive, Wünsche, Bedürfnisse
  - Leistung (Hilflosigkeit bei Aufgaben)
  - Anschluss (Abhängigkeit)
  - Macht (Unterordnung, Ohnmacht)

3.: Verfolgen heißer Spuren

Beziehungsmotive

1.: Liebe, Anerkennung, positive Wertschätzung

„Wir mögen dich, du bist liebenswert“

2.: Wichtigkeit

„Du spielst eine wichtige Rolle in unserem Leben.“

3.: Verlässliche Beziehung

„Beziehung ist wichtiger als Normen, als eine abweichende Meinung.“

4.: Solidarische Beziehung

„Wir verteidigen dich, sind da, wenn du uns brauchst.“

5.: Autonomie

„Du darfst selbst entscheiden, was dir gefällt.“

Macht vs. Vernachlässigung als Extreme, Overprotection vs. Laisser Faire

6. : Territorialität

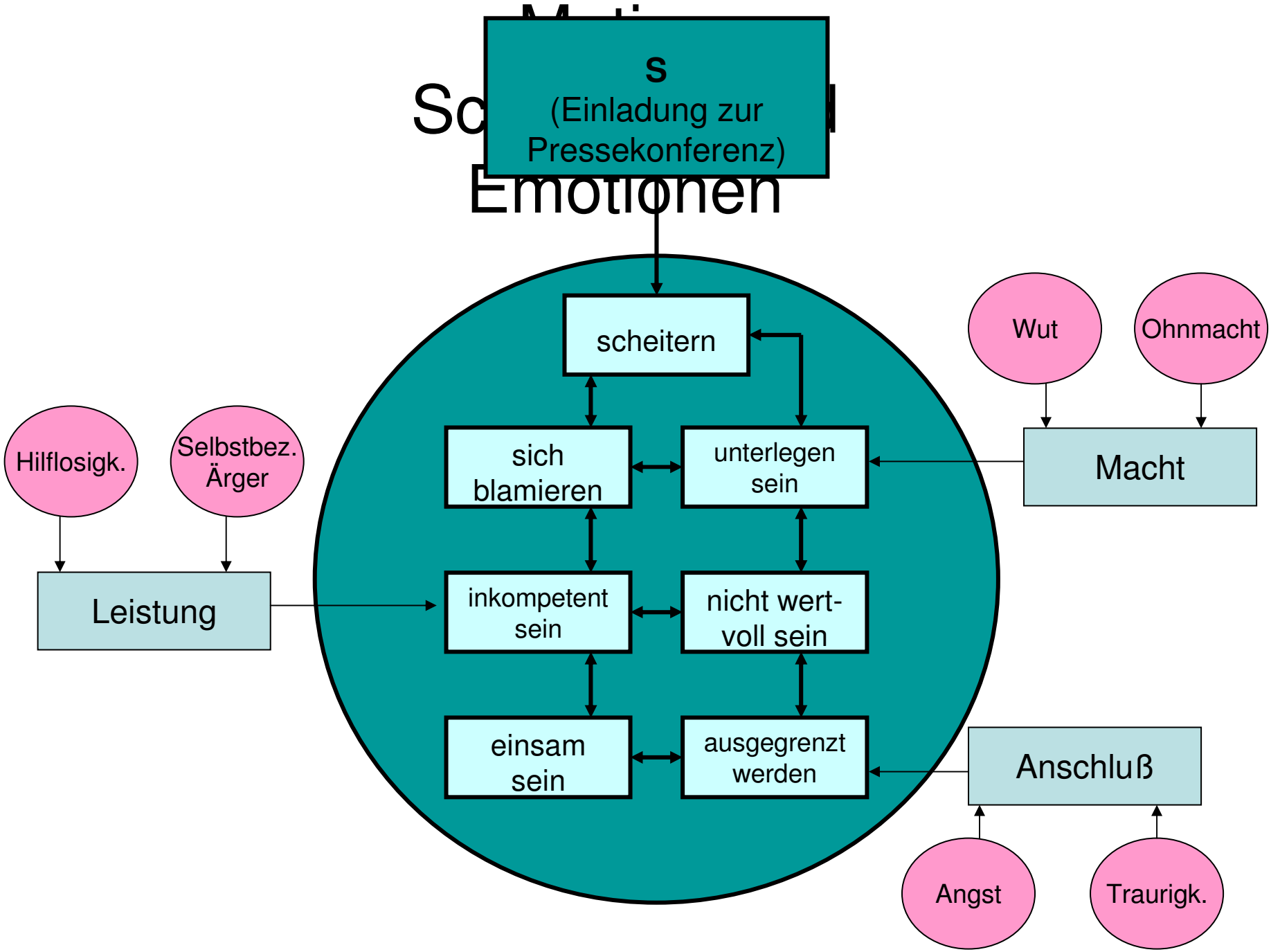
Grenzen werden respektiert : eigenes Tagebuch

3.: Verfolgen heißer Spuren

- Normen
  - „Ich muss“, „Man sollte“
  - Orientierung an Erwartungen anderer
  - Kontrolle

3.: Verfolgen heißer Spuren

Die heißen Spuren bilden die Wegweiser der Klärung


Sc
Emotionen
s
(Einladung zur Pressekonferenz)
scheitern
sich blamieren
unterlegen sein
inkompetent sein
nicht wert-voll sein
einsam sein
ausgegrenzt werden
Hilflosigk.
Selbstbez. Ärger
Leistung
Wut
Ohnmacht
Macht
Anschluß
Angst
Traurigk.

4. Strategien bei fortschreitendem Klärungsprozeß

- 1.: Tempo herausnehmen!
- 2.: Saying Back
- 3.: Direktes fokussieren der Gefühle („Achten Sie auf ihre Gefühle!“)
- 4.: Felt-sense
- 5.: Bei aktivierten Schemata: Biographische Arbeit

5. Validierungstechniken

Therapeutische Modelle müssen mit dem Klienten validiert werden, bevor weitergehende Fragen gestellt werden,

z. B.:

- „Habe ich Sie richtig verstanden, dass ...“
- „Ich habe xy verstanden, ist meine Interpretation korrekt?“
- „Bevor wir den nächsten Schritt machen, würde ich gerne noch mal zusammenfassen, was ich verstanden habe; bitte korrigieren Sie mich, wenn ich daneben liege: ....“

6.: Konkretisierung ist wichtig!

- KL.: „Ich habe ihnen doch neulich von dieser Sache erzählt, sie wissen schon, wie der eine da so komisch war, und wissen Sie was, in der letzten Woche war es wieder so ähnlich, da kam wieder was aus meinem engsten Kreis, und ich kann Ihnen sagen, da ging es bei mir wieder ganz heftig ab!“

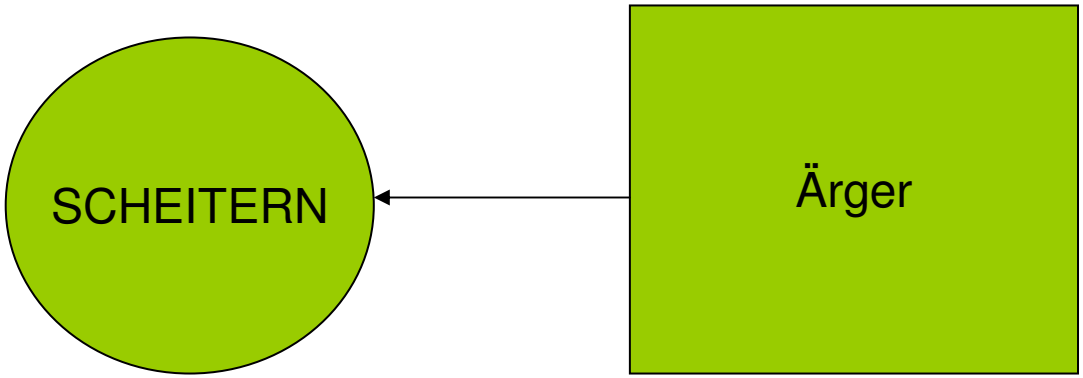
7.: Umgang mit Etiketten

- Kl. Sprechen von Angst, Traurigkeit, Streit etc.; dabei ist jedoch die idiosynkratische Bedeutung für den Kl. nicht klar.
- Etiketten sind der ANFANG der Klärung, nicht das Ende!
- Th.: „Was genau meinen Sie mit Angst?“
- „Was genau löst Angst bei Ihnen aus?“

8.: Umgang mit Meta-Bewertungen

- Kl.: „Ich ärgere mich darüber, dass ich denke, ich könnte scheitern!“

Metabewertung:



8.: Umgang mit Meta-Bewertungen

- In der Regel: Keine Arbeit an Meta-Bewertungen
- Ärger ist die falsche oder eine zweite Spur:
- Die Bewertung kommt durch ein anderes Schema zustande (z. B. Normen: Man hat kein Problem zu haben)
- Die Bewertung sollte (hier) nicht in Frage gestellt werden, sie ist ein Teil der Änderungsmotivation

8.: Umgang mit Metabewertungen

TH.: „Ich sehe, dass es Sie ärgert, dieses Problem zu haben. Deshalb sollten wir uns jetzt mit diesem Problem beschäftigen.“

8.: Umgang mit Metabewertungen

Ausnahme:

Dysfunktionale Standards, z. B.:

- „Es ärgert mich, dass ich nicht 10 mal am Tag Sex haben kann.“

9.: Ent-Euphemisierung

Euphemismen sind verharmlosende Klientenäußerungen, die die emotionale Valenz der Spur „kalt lassen“:

- „Es war ein wenig unangenehm!“ (Der Klient schämte sich zu Tode)
- „Ich fühlte mich nicht so gut.“(Die Klientin entdeckte, dass ihr Partner sie betrog und lief verzweifelt durch die Nacht)

9.: Ent-Euphemisierung

- „Ich mußte korrigierend eingreifen.“
  (Der Klient brüllte seine Mitarbeiter an und warf einen fristlos hinaus)

9.: Ent-Euphemisierung

- Th.: „Ich habe den Eindruck, dass was Sie sagen, drückt nicht ansatzweise aus, was Sie wirklich gefühlt haben/wie schlecht es Ihnen ging.“

10.: Differenzierung von Fakten und Bewertungen

- Klienten bilden häufig „Verklumpungen“ von Fakten und Bewertungen
- Bewertungen sind häufig Ergebnis von Normen: „Man muss pflichtbewusst sein.“
- Diese Norm kann die Wahrnehmung z. B. von Arbeitsunzufriedenheit verzerren: „Weil ich pflichtbewusst bin, kann mich meine Arbeit auch nicht stören.“

Strategie:

- 1.: Fakten benennen: „Ihre Arbeit macht Sie unzufrieden.“
- 2.: „Weil Sie meinen, Ihre Pflicht erfüllen zu müssen, gestehen Sie sich ihre Unzufriedenheit nicht ein.“
- Eine Bearbeitung der Norm oder der Unzufriedenheit ist möglich.

11.: Konfrontation

Lenken der Aufmerksamkeit auf
Inhaltsaspekte, die der Klient ausblendet, verharmlost etc..

- Widersprüche
- Inhaltlichen Widersprüchen
- Widerspr. Zwischen verbalem und nonverbalem Verhalten
- Auswirkungen des Klientenhandelns
- Sichtweisen des Therapeuten

11.: Konfrontation

- Konfrontation heißt, kurzfristig gegen die Intentionen des Klienten zu handeln
- Problematisch bei PS
- Abhängig vom Beziehungskredit
- „Eintrittskarte“ holen!

Spezielle Strategien für Therapeuten

1.: Ja-Aber-Strategie

Einsatz, wenn der Klient aus der Bearbeitung aussteigt:

- Der Klient bringt Gegenargumente
- Weicht auf periphere Aspekte aus
- Das Problem wird bagatellisiert oder relativiert

Beispiel:

- KL.: „Eigentlich bin ich bei öffentlichen Auftritten selbstsicher und kompetent, das mit der Pressekonferenz war irgendwie nicht typisch für mich.“

  TH:

  JA: „Daran zweifle ich keinen Augenblick, Sie haben ja eine Menge an Erfolgen aufzuweisen.

  ABER: Umso wichtiger ist es, dass wir uns die Sache mit der Pressekonferenz genau anschauen, das kann man sich ja sonst gar nicht erklären.“

2.: „Im Gegenteil“-Strategie

- Kl.: „Dieser Aspekt ist mir unklar, beschäftigen wir uns nicht weiter damit.“
- TH.: „Ich habe den Eindruck, dass Sie hier nicht weiterwissen. Und ich sehe, dass Sie dieses Thema am liebsten verlassen möchten, das ist auch sehr verständlich.“

- „Psychologisch gesehen ist aber gerade diese Unklarheit das Problem. Es wäre daher ungeheuer wichtig, dass wir hier das Gegenteil von dem tun, was man vielleicht sonst macht: Wir müssen dabei bleiben und uns das Problem genau anschauen, auch wenn es schwer fällt.“

3.: „Das ganze noch mal von vorn!“

- Prozesse benötigen oft mehrere Anläufe.
- TH.: „Ich weiß, dass wir das Thema schon einmal behandelt haben, aber mir sind noch immer einige Aspekte unklar. Ich finde es aber wichtig, das Problem gründlich zu verstehen.“
- TH.: „Ich bin manchmal etwas zu gründlich, erklären Sie mir es am besten noch mal.“

4.: Fragen erneut stellen

- Beantwortet der Klient die Frage nicht, nicht ausreichend oder antwortet er auf eine Frage, die nicht gestellt wurde:
- „Ich habe es noch nicht verstanden, daher möchte ich noch einmal Fragen.“