

Normalisieren

Kluschatzka

<Formulierungsvorschlag>

Pantucek, Peter: Lebensweltorientierte Individualhilfe. Eine Einführung für soziale Berufe. Freiburg im Breisgau. 1998

Normalisieren ist eine Gesprächstechnik, die der Entlastung der Klienten dient. Was sie als hochindividuelles Unglück erleben, ist möglicherweise notwendiger Bestandteil einer bestimmten Situation, ihrer Lebenslage. Normalisieren hilft den Klienten, zu unterscheiden zwischen dem, was sie beeinflussen und verändern können, und dem, was sie aushalten, durchstehen müssen, womit sie zumindest vorübergehend zu leben lernen müssen (coping).

Normalisieren ist der Gegenpol zum Individualisieren, also zur Anerkennung der Einzigartigkeit der Situation, der Sichtweise und der Gefühle des Klienten. Beides sind nicht nur Gesprächstechniken, sondern auch Mittel zur Einschätzung und Bewertung der Situation. (S. 201)

<http://www.netbridge.at/downloads/f1bericht2002.pdf>

28. 07. 2004

Die „Motivierende Kurzberatung“ versteht sich als ein Beratungskonzept zur Förderung von Veränderungsbereitschaft bei Suchtmittelkonsum. Anders ausgedrückt geht es darum, die Motivation zu Verhaltensänderungen zu verstärken.

Zwei Konzepte, die sich gegenseitig ergänzen, spielen im Zusammenhang mit Kurzberatung international eine zunehmend wichtige Rolle und finden großes Echo unter PraktikerInnen:

Zur Einschätzung der Motivationsgrundlage nutzen wir

- das „Transtheoretische Modell der Verhaltensänderung“, das von einer Forschergruppe um Prochaska und DiClemente entwickelt wurde (Keller 1999) und ziehen die Grundlagen unserer Beratungsmethoden aus dem Konzept.
- des „Motivational Interviewings“ (in der deutschen Übersetzung: „Motivierende Gesprächsführung“) nach Miller und Rollnick (Miller, Rollnick 1991).

Abbildung: Stadien der Verhaltensänderung (TTM)

F1 Tagungsbericht 49 48 F1 Tagungsbericht

„Motivational Interviewing“

Die „Motivierende Gesprächsführung“ eignet sich besonders zur Kurzberatung und fußt auf den

Abbildung: Kurzintervention

Erfahrungen, dass oftmals viele kurze Beratungssequenzen in unterschiedlichen Situationen zu unterschiedlichen Zeitpunkten mehr bewirken als wenige, dafür aber intensive und lange Beratungseinheiten. Und genau deshalb bietet sich dieses Konzept für die eMail-Beratung so hervorragend an. eMails werden oft zwischendurch geschrieben, sind in der Regel eher kurz gehalten, die Art und Weise, wie sie geschrieben werden unterscheidet sich z. B. vom Briefe Schreiben. eMails sind oft kurze Momentaufnahmen, Gedankenblitze, die schnell ohne große Hemmungen abgesendet werden. Oft müssen erst einige kurze eMails hin und her gehen, bevor der Informationsstand, der benötigt wird, gegeben ist. eMail-Beratung und noch viel mehr Beratung in Foren ist ein stetiges Hin- und Her zu unterschiedlichen Momenten, in unterschiedlichen Stimmungen. eMail-Beratung ist allein deswegen zumeist, gewollt oder ungewollt, Kurzberatung bzw. Kurzintervention.

Beratungsstil, Beratungshaltung bei MI

Abbildung: Motivational Interviewing (MI)

Den Autoren geht es um die grundsätzliche Haltung von BeraterInnen. Der Beratungsstil beeinflusst den Erfolg der Interaktion. So erzeugt Konfrontation nach der Beobachtung der Autoren Widerstand beim Klienten und kann den

Kurzintervention

- 5–60 Minuten in verschiedenen Settings
- eignet sich besonders für riskant Konsumierende
- richtet sich gezielt an die Betroffenen
- kann von Angehörigen verschiedener Berufsgruppen angewandt werden

Motivational Interviewing (MI)

- Nicht konfrontieren, sondern begleiten
- Klare Rückmeldungen geben
- Pro und Contra bearbeiten
- Hindernisse entfernen
- Alternativen aufzeigen
- Ziele klären und konkrete Schritte formulieren

3. In der Phase der **Vorbereitung** werden schon konkrete Schritte geplant: Hier geht es darum, mit den Jugendlichen gemeinsam realistische, akzeptable und einhaltbare Veränderungsschritte zu finden, Vereinbarungen zu treffen und eigene „Kontrollmechanismen“ zu entwickeln.

4. In der **Aktionsphase** werden diese Vereinbarungen ausprobiert. Unterstützung erfahren die Jugendlichen dadurch, dass sie diese „neue“ Situation per eMail thematisieren können. Erfolge und situative Versuchungen, in denen es schwer fiel eigene Ziele ein zu halten oder in denen es Vorfälle gab, können im eMail-Kontakt besprochen und thematisiert werden.

5. In der Phase der **Aufrechterhaltung** geht es darum, die Erfolge zu wiederholen und zu normalisieren.

Veränderung ist ein fließender Prozess, der jedoch jederzeit von einem Rückfall auf eine frühere Stufe unterbrochen werden kann. Der Rückfall ist dabei eher die Regel als die Ausnahme.

Diese Phaseneinteilung hilft dem/der BeraterIn zunächst einmal herauszufinden, in welcher Phase der oder die Jugendliche sich gerade befindet und kann dann entsprechend reagieren bzw. intervenieren. Das hört sich hier erst mal relativ einfach und banal an, ist es aber nicht. Die erste Antwort ist zumeist die entscheidende.

Fühlt sich die anfragende Person bei der ersten Antwort verstanden, ernst genommen, akzeptiert und mit den richtigen Interventionen versorgt, dann ist die Chance eine Kommunikation über mehrere eMails aufrecht zu erhalten recht groß.

Reagiere ich jedoch mit einer guten Intervention, setze diese aber zum falschen Zeitpunkt ein (Bsp. konkreter Vorschlag etwas zu verändern bei einer Person, die noch in der Absichtslosigkeit ist) ist der Kontakt vermutlich für immer beendet. Da stellt sich natürlich die Frage, ob und wie oft ich jemanden, der auf eine eMail von mir nicht antwortet mit weiteren eMails „versorgen“ oder „belästigen“ oder „bombardieren“ darf ...

So sind z. B. in der Phase der Absichtslosigkeit konkrete Informationen zu einzelnen Substanzen oder kurze Denkanstöße angebracht, während in der Phase der Absichtsbildung das Herausarbeiten von Pro und Contra oder der persönlichen Ambivalenzen, das Aufdecken von Diskrepanzen einer bestimmten Veränderungsabsicht sinnvoll ist.

Soviel in aller Kürze zum Modell der „Transtheoretischen Verhaltensänderung“.

<Quelle3>

Text3