

Dr. phil. Dipl.-Psych. Manfred Prior
Frankfurter Str. 19, 65830 Kriftel bei Frankfurt
Tel.: 06192 – 910240 www.meg-frankfurt.de

Informationen und Interventionen vor dem ersten Gespräch (u. a. das „Säen“ von Besserungen)

„Ich habe jetzt den für unser Gespräch in meinen Kalender eingetragen. Für dieses Gespräch werden wir .. Minuten Zeit haben und mein Honorar dafür beträgt....
Sie wollen jetzt sicher wissen, was mir in unseren Gespräch am ... wichtig sein wird /worauf Sie sich innerlich einstellen können

Wichtig ist, dass man die folgenden Fragen nur ankündigt.

Wenn der Anrufer es so (miss-)verstanden hat, dass diese Fragen schon im Telefonat zu beantworten seien, dann sollte man den Anrufer freundlich unterbrechen und erläutern, dass man diese Fragen erst im Gespräch am.. beantwortet haben will, weil man da dann ausreichend Zeit dafür hat.

0. Was ich Ihrer Meinung nach wissen muss...

„Zunächst **wird** mich natürlich interessieren, was Sie denken, was ich Ihrer Meinung nach wissen muss, damit ich Sie gut darin unterstützen kann, in Richtung... (das offen formulierte Zielwort einfügen) zu gehen.“

1. Ziele

„An diesem Termin **werde** ich mich außerdem besonders für Ihre Ziele interessieren. Mich interessiert, was Sie mit unserem Gespräch / die Zusammenarbeit mit mir erreichen wollen. Das interessiert mich sehr genau auf vielen Ebenen. Von Ihren Zielen möchte ich mir ein sehr genaues Bild machen, eine sehr klare Vorstellung bekommen können. Mich interessiert, wo sie am Ende unserer gemeinsamen Arbeit sein wollen. Wenn wir annehmen, dass unsere Zusammenarbeit optimal läuft und Sie dadurch irgendwann meine Unterstützung nicht mehr brauchen und Sie sich dann von mir verabschieden mit den Worten: `Vielen Dank Frau ..., ich bin jetzt da wo ich hin wollte, den Rest bekomme ich allein geregelt´ Wo sind Sie dann? Wie geht es Ihnen dann? Wie sind Sie dann? Wie ist Ihre Situation? Dazu werde ich ihnen in unserem Gespräch am viele Fragen stellen, weil ich sicher sein will, dass wir an einem Strang in die gleiche Richtung ziehen können.“ Wenn der Patient darauf hin schon anfängt von seinen Zielen zu reden, dann kann man sagen: „Entschuldigen Sie bitte, dass ich Sie unterbreche, ich wollte Ihnen nur ankündigen, dass mich das in unserem Gespräch am interessieren wird, hier am Telefon sprengt das jetzt ein bisschen unseren Rahmen.“

2. bisherige Problemlösungsstrategien

„Als zweites **werde** ich Sie fragen: `Was haben Sie schon alles getan, um in Richtung ... (das offen formulierte Zielwort einfügen) zu gehen? Und mit welchem Erfolg?´ Da wird es einiges geben, was das Problem gebessert hat, und einiges, was eher zu einer Verschlechterung geführt hat. Beides interessiert mich, das Erfolgreiche, weil man das vielleicht noch weiter ausbauen kann. Und das, was eher nach hinten losgegangen ist, will ich wissen, damit ich es mit Ihnen vermeiden kann.“

3. Besserungen bis zum Gespräch

„Drittens **werde** ich Sie fragen, was sich zwischen unserem heutigen Telefonat und unserem Gespräch möglicherweise schon Gutes getan hat. Das will ich Ihnen kurz erläutern: Die wissenschaftliche Forschung hat festgestellt, dass bei über 70 Prozent der Menschen, die mit einem Thema wie ihrem einen Beratungs- oder Therapietermin vereinbaren, zwischen diesem Telefonat und dem ersten Termin Besserungen zu verzeichnen sind. Das können kleine, auf den ersten Blick unscheinbare Besserungen sein oder auch eher was Größeres (bis hin zu dem allerdings eher seltenen Fall, dass ein Termin gar nicht mehr nötig ist). Wie man sich das erklären kann, darüber streiten die Wissenschaftler noch. Manche sagen, das komme daher, dass man sich vorstellt, wie die Frau ... das Problem mit mir angehen und lösen wird und man dadurch auf neue Gedanken kommt oder man einfach etwas anders macht. Es kann auch sein, dass das daher kommt, dass man durch das Vereinbaren des Termins noch entschiedener ist, das Problem zu lösen oder sonstiges. Entscheidend ist, dass es diese Besserung so oft gibt. Und wenn das auch bei Ihnen so ist, dass es irgendwelche Besserungen oder Klärungen gibt, dann achten Sie bitte darauf, denn ich werde Sie danach fragen, weil man das ja vielleicht noch weiter ausbauen kann“.

4. Protokoll

„Ich werde Ihnen zu Beginn unseres Gesprächs anbieten, dass wir ein Protokoll machen. Das lässt sich am einfachsten dadurch machen, dass wir ein kleines Videogerät mitlaufen lassen. Das hat den Vorteil, dass Sie sich später unser Gespräch noch einmal vergegenwärtigen könnten. Ich würde es Ihnen dazu auf einen USB-Stick überspielen. Ich werde dieses Protokoll niemand zeigen, ich nehme da meine Schweigepflicht extrem ernst. Und wenn Sie das Protokoll jemand anderem als Ihrem Partner zeigen wollten, würde ich Sie bitten, es mir zu sagen. Für mich hätte ein solches Protokoll den Vorteil, dass ich es mir auch noch mal vergegenwärtigen könnte, wenn ich den Eindruck haben sollte, ich habe etwas nicht richtig verstanden oder ich hätte etwas noch besser machen können. Ich komme eher selten dazu, mir das noch mal anzuschauen, aber die Möglichkeit dazu zu haben ist für mich ganz angenehm. Ich werde sie also zu Beginn unseres Gesprächs fragen, ob Sie mit einem solchen Protokoll einverstanden sind.“

(siehe auch: M. Prior: Beratung und Therapie optimal vorbereiten – Informationen und Interventionen vor dem ersten Gespräch. Carl Auer Verlag Heidelberg 6. Aufl. 2014, 14.95 €)