

Die Deutsche Version des
Motivational Interviewing Treatment Integrity
Coding Manual 4.2.1
(MITI 4.2.1)

T.B. Moyers¹, J.K. Manuel², & D. Ernst³
University of New Mexico

¹Center on Alcoholism, Substance Abuse, and Addictions (CASAA)

²Department of Veterans Affairs

³Denise Ernst Training & Consultation

Deutsch von

J. Freyer-Adam⁴ & V. Zimmer

⁴ Institut für Sozialmedizin und Prävention, Universitätsmedizin Greifswald

Empfohlene Zitierweise:

Moyers, T.B., Manuel, J.K., & Ernst, D. (2014). *Motivational Interviewing Treatment Integrity Coding Manual 4.2.1*. Unpublished manual, deutsche Version.

Wir danken den folgenden Editoren dieses Manuals:

Lisa Hagen Glynn

Christiana Fortini

Entwurf: Bitte nicht ohne Erlaubnis zitieren

A. Einführung in das MITI

Zielsetzung des MITI

Wie gut oder schlecht wendet ein Berater¹ Motivational Interviewing an? Das MITI ist ein Kodierungssystem für Kommunikationsverhalten, das auf diese Frage eine Antwort liefert. Darüber hinaus ergibt sich aus dem MITI eine Rückmeldung, die genutzt werden kann, um das therapeutische Geschick bei der Anwendung von Motivational Interviewing zu erhöhen. Das MITI kann wie folgt verwendet werden:

- 1) Maß zur Erfassung der Behandlungsintegrität in klinischen Studien.
- 2) Instrument, um eine strukturierte, formelle Rückmeldung darüber zu geben, wie die Anwendung von Motivational Interviewing in nicht wissenschaftlichen Settings verbessert werden kann.
- 3) Auswahlkriterium (unter anderen) für Training und Personalauswahl

Das MITI evaluiert einzelne Prozesse des Motivational Interviewings, einschließlich *Beziehungsaufbau*, *Fokussierung*, *Evokation* und *Planung*. Gespräche ohne spezifisches Veränderungsverhalten oder -ziel sind unter Umständen nicht für eine Auswertung mit dem MITI geeignet (siehe auch Bestimmung eines Veränderungsziel; Abschnitt C), obwohl einige Elemente des MITI hilfreich bei der Bewertung von und Rückmeldung über Fertigkeiten zum Beziehungsaufbau sein können.

B. Komponenten des MITI

Das MITI hat zwei Komponenten: die globalen Einschätzungen und die Verhaltenszählungen.

Bei einer globalen Einschätzung soll der Kodierer eine Zahl auf einer 5-stufigen Skala festlegen, die die gesamte Interaktion charakterisiert. Diese Werte sollen den allgemeinen Eindruck oder die Gesamtbewertung des Kodierers, auch *Gestalt* genannt, bezüglich einer Dimension erfassen. Vier globale Dimensionen werden beurteilt: *Change Talk fördern*, *Sustain Talk mildern*, *Partnerschaftlichkeit* und *Empathie*. Das bedeutet, dass jede MITI-Auswertung vier globale Einschätzungen beinhaltet.

Im Bereich der Verhaltenszählungen soll der Kodierer das Auftreten bestimmter Verhaltensweisen des Beraters zählen. Diese fortlaufenden Zählungen erfolgen von Beginn bis zum Ende des zu bewertenden Gesprächsausschnitts. Der Kodierer soll hier nicht die allgemeine Qualität des Gesprächs beurteilen (wie bei den globalen Einschätzungen), sondern nur das Auftreten der Verhaltensweisen zählen.

¹ Für einige englische Begriffe gibt es im Deutschen keine prägnanten, inhaltlich äquivalenten Übersetzungen. In diesen Fällen haben wir uns für die Beibehaltung der Originalbegriffe entschieden. Menschen, die sich mit Motivational Interviewing befassen, sind diese vertraut. Im Fall „counsellor“ nutzen wir den Begriff „Berater“, um ihn nicht auf ein ausgewähltes Berufsfeld festzulegen, wie z. B. „Therapeut“. Uns ist bewusst, dass der Begriff „Berater“ unter Umständen Assoziationen hervorrufen kann, die nicht der Haltung von MI entsprechen. Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden nur die männliche Form von Berater und Klient verwendet. Die weibliche Form ist selbstverständlich immer eingeschlossen.

Üblicherweise werden sowohl die globalen Einschätzungen als auch die Verhaltenszählungen während eines einzigen Durchlaufs der Audioaufnahme vorgenommen.

Für eine Kodierung wird ein zufällig ausgewählter 20-minütiger Ausschnitt empfohlen. Kürzere oder längere Ausschnitte können verwendet werden, wobei dann aber die Festlegung und Interpretation der globalen Einschätzungen mit Vorsicht zu betrachten sind. Besondere Aufmerksamkeit sollte auf die zufällige Auswahl des Gesprächsausschnitts gelegt werden (insbesondere bei klinischen Studien), sodass angemessene Schlussfolgerungen über die allgemeine Integrität der jeweiligen MI-Intervention gezogen werden können.

Die Audioaufnahme kann, falls nötig, während der Kodierung gestoppt werden, jedoch könnte häufiges Unterbrechen beim Kodierer zu Schwierigkeiten führen, einen allgemeinen Eindruck des Gesprächs zu erlangen, was für die globalen Einschätzungen unerlässlich ist. Kodierer können sich daher entscheiden, zunächst zwei Durchgänge bei der Kodierung vorzunehmen, bis sie genügend Sicherheit bezüglich der Anwendung dieses Kodierungssystems erlangt haben. Der erste Durchgang sollte für die globalen Einschätzungen, der zweite für die Verhaltenskategorien verwandt werden. Bei MITI-Trainings oder Gruppenkodierungen ist dieser Aspekt der Unterbrechung von Audioaufnahmen nicht bedeutsam.

C. Bestimmung eines Veränderungsziels

Ein wichtiges Merkmal des MITI beinhaltet während des Gesprächs die Fokussierung auf ein bestimmtes Veränderungsziel und auf die Beibehaltung einer bestimmten Richtung der Veränderung. Veränderungsziele, manchmal auch Zielverhalten genannt, können sehr spezifisch und verhaltensnah sein (z. B. reduzieren des Alkoholkonsums, Blutzucker kontrollieren, an einer Behandlung teilnehmen). *Kodierer müssen vor der Kodierung erfahren, was das festgelegte Veränderungsziel in der jeweiligen Interaktion ist.* Dies sollte entsprechend vom Kodierer vor Beginn des Kodierungsprozesses auf dem Auswertungsbogen vermerkt werden. So können Kodierer genauer beurteilen, ob der Berater das Gespräch Richtung Veränderungsziel lenkt und entsprechende Inhalte beim Klienten hervorruft.

D. Die globalen Einschätzungen

Die globalen Einschätzungen sollen den allgemeinen Eindruck des Kodierers wiedergeben, wie gut oder schlecht der Berater auf der jeweiligen Dimension abschneidet. Obwohl dies auch dadurch erreicht werden kann, viele kleinere Aspekte gleichzeitig zu bewerten, ist hier doch die allgemeine, umfassende Einschätzung von überragender Bedeutung. Die globalen Einschätzungen sollen die ganzheitliche Bewertung des Beraters widerspiegeln, die nicht zwingenderweise in einzelne Aspekte aufgeteilt werden kann.

Die globalen Einschätzungen werden mittels einer 5-stufigen Likert-Skala vorgenommen (Minimum 1, Maximum 5). Der Kodierer geht zunächst von einem Wert von „3“ aus und bewegt sich dann entsprechend nach oben oder unten. Eine „3“ wird auch gewählt, wenn keine eindeutige Einschätzung vorgenommen werden kann. Eine „5“ wird allgemein nicht gegeben, wenn es im Gesprächsausschnitt markante Negativbeispiele gibt.

Change Talk fördern				
Niedrig			Hoch	
1	2	3	4	5
Der Berater zeigt weder erkennbares Interesse an, noch eine Präferenz für Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung.	Der Berater reagiert sporadisch auf Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung, verpasst aber regelmäßig Gelegenheiten, Change Talk zu verstärken.	Der Berater reagiert häufig auf Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung, verpasst aber einige Gelegenheiten, Change Talk zu verstärken	Der Berater reagiert durchgehend auf Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung und ist bemüht, Change Talk zu verstärken.	Der Berater ist deutlich und konstant bemüht, die Tiefe, Stärke und Eigendynamik der Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung zu erhöhen.

Diese Skala soll abbilden, inwieweit der Berater aktiv versucht, beim Klienten Äußerungen hervorzurufen, die für eine Veränderung sprechen und Zuversicht, diese Veränderung umzusetzen, widerspiegeln.

Um einen hohen Wert auf der Skala *Change Talk fördern* zu erlangen, muss das Veränderungsziel im Gespräch deutlich erkennbar sein und das Gespräch muss sich überwiegend auf die Veränderung konzentrieren, wobei der Berater aktiv versucht, Change Talk zu fördern, wenn sich eine Gelegenheit bietet.

Niedrige Werte auf dieser Skala ergeben sich, wenn der Berater unaufmerksam in Bezug auf Change Talk des Klienten ist, entweder indem er den Change Talk nicht erkennt und nicht weiterverfolgt, oder indem er andere Aspekte des Gesprächs betont (wie Anamnese, Assessment oder nicht-direktives Zuhören). Gespräche mit niedrigen *Change Talk fördern*-Werten können trotzdem sehr empathisch und klinisch angemessen sein.

Verhaltensanker

1. Der Berater zeigt weder erkennbares Interesse an, noch eine Präferenz für Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung.

Beispiele:

- Fragt nur nach der Geschichte des Problems
- Strukturiert das Gespräch so, dass der Fokus ausschließlich auf den Problemen liegt, die der Klient erlebt
- Zeigt kein Interesse bezüglich der Werte, Stärken, Hoffnungen oder bisherigen Erfolge des Klienten
- Bietet nur Wissensvermittlung in der Interaktion mit dem Klienten
- Liefert selbst Gründe für eine Veränderung statt diese beim Klienten hervorzurufen
- Ignoriert Change Talk, wenn er angeboten wird

2. Der Berater reagiert sporadisch auf Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung, verpasst aber regelmäßig Gelegenheiten, Change Talk zu verstärken.

Beispiele:

- Oberflächliche Aufmerksamkeit für Äußerungen des Klienten über das Veränderungsziel
- Fragt nicht nach den potentiellen Vorteilen einer Veränderung
- Mangelnde Neugier oder minimales Interesse an den Werten, Stärken und bisherigen Erfolgen des Klienten

3. Der Berater reagiert häufig auf Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung, verpasst aber einige Gelegenheiten, Change Talk zu verstärken.

Beispiele:

- Verpasst Gelegenheiten, Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung zu verstärken
- Widmet gleich viel Zeit und Aufmerksamkeit dem Sustain Talk wie dem Change Talk, zum Beispiel bei der Verwendung einer Entscheidungswaage nachdem es schon in Richtung Veränderung ging

4. Der Berater reagiert durchgehend auf Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung und ist bemüht, Change Talk zu verstärken.

Beispiele:

- Erkennt meistens die Gründe des Klienten für eine Veränderung an und exploriert diese, wenn sie angeboten werden
- Reagiert auf Change Talk oft mit Reflexionen, die nicht zu einer tieferen Betrachtungsweise des Klienten aufrufen
- Drückt Interesse/Neugier aus, wenn der Klient Change Talk anbietet
- Exploriert eventuell Werte, Stärken, Hoffnungen und bisherige Erfolge des Klienten im Bezug auf das Veränderungsziel

5. Der Berater ist deutlich und konstant bemüht, die Tiefe, Stärke und Eigendynamik der Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung zu erhöhen.

Beispiele:

- Im Verlauf des Gesprächs beeinflusst der Berater die Äußerungen des Klienten zugunsten einer Veränderung
- Verwendet strukturierte therapeutische Aufgaben, um Change Talk hervorzurufen und zu verstärken
- Verpasst in der Regel keine Gelegenheiten, tiefer zu explorieren, wenn der Klient Change Talk anbietet
- Ruft Change Talk strategisch hervor und reagiert konstant darauf, wenn er angeboten wird
- Verpasst sehr selten Gelegenheiten, das Gespräch Richtung Change Talk zu beeinflussen

Sustain Talk mildern				
Niedrig			Hoch	
1	2	3	4	5
Der Berater reagiert auf Äußerungen des Klienten konstant in einer Art, die die Häufigkeit und Stärke von Argumenten für den Status quo erhöht.	Der Berater geht in der Regel auf Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo ein, exploriert und konzentriert sich auf diese.	Der Berater reagiert häufiger auf Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo, versucht aber gelegentlich, die Aufmerksamkeit in eine andere Richtung zu lenken.	Der Berater vermeidet es in der Regel, die Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo zu betonen.	Der Berater ist deutlich und konstant bemüht, die Tiefe, Stärke und Eigendynamik der Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo zu reduzieren.

Diese Skala soll abbilden, inwieweit der Berater es vermeidet, den Fokus auf Gründe gegen eine Veränderung oder für eine Beibehaltung des Status quo zu legen.

Um einen hohen Wert zu erlangen, sollten Berater es vermeiden, in Diskussionen zu verweilen, in denen es um die Schwierigkeit oder Unerwünschtheit einer Veränderung geht. Obwohl sich Berater manchmal entscheiden, dem Sustain Talk Aufmerksamkeit zu schenken, um die Beziehung zu stärken, sollen sie generell hierfür nur so viel Zeit wie nötig verwenden, um das Gespräch dann wieder in das zu bevorzugende Gebiet des Motivationsaufbaus zu lenken. Hohe Werte können auch bei einer Abwesenheit von Sustain Talk im Gespräch erreicht werden, wenn der Berater kein Verhalten zeigt, um diesen hervorzurufen.

Niedrige Werte auf der Skala *Sustain Talk mildern* sind dann angemessen, wenn Berater den Hindernissen für eine Veränderung besondere Aufmerksamkeit schenken, auch wenn sie dabei MI-konforme Techniken (z. B. offene Fragen stellen, Reflexionen, Wertschätzen und andere MI-konforme Techniken) verwenden, um Sustain Talk während des Gesprächs hervorzurufen und zu reflektieren.

Verhaltensanker

1. Der Berater reagiert auf Äußerungen des Klienten konstant in einer Art, die die Häufigkeit und Stärke von Argumenten für den Status quo erhöht.

Beispiele:

- Fragt explizit nach Argumenten gegen eine Veränderung, fragt nach Schwierigkeiten
- Geht aktiv mit Hilfe von Fragen, Reflexionen und Bestätigungen ins Detail, wenn Sustain Talk angeboten wird
- Bevorzugte Aufmerksamkeit für und Verstärkung von Sustain Talk, wenn dieser zeitgleich mit Change Talk auftritt
- Durchgehendes Interesse und Aufmerksamkeit in Bezug auf Gründe, nichts zu verändern

2. Der Berater geht in der Regel auf Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo ein, exploriert und konzentriert sich auf diese.

Beispiele:

- Vertieft oft die Diskussionen über Hindernisse oder Schwierigkeiten einer Veränderung, wenn der Klient diese erwähnt
- Fragt während des Gesprächs bei mehr als einer Gelegenheit nach Hindernissen einer Veränderung, sogar dann, wenn der Klient diese nicht erwähnt hat
- Reflektiert oft die Vorteile des Status quo

3. Der Berater reagiert häufiger auf Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo, versucht aber gelegentlich, die Aufmerksamkeit in eine andere Richtung zu lenken.

Beispiele:

- Einige verpasste Gelegenheiten, den Fokus vom Sustain Talk weg zu verschieben
- Den Vorteilen des Status quo Beachtung schenken, sogar dann, wenn der Klient Change Talk anbietet

4. Der Berater vermeidet es in der Regel, die Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo zu betonen.

Beispiele:

- Fragt nicht explizit nach Gründen, die gegen eine Veränderung sprechen
- Minimale Aufmerksamkeit für Sustain Talk, wenn dieser auftritt
- Strebt keine Vertiefung des Sustain Talk an
- Mangelndes Interesse und Fokus im Hinblick auf Gründe des Klienten, den Status quo beizubehalten
- Verweilt nicht in Diskussionen über die Hindernisse einer Veränderung

5. Der Berater ist deutlich und konstant bemüht, die Tiefe, Stärke und Eigendynamik der Äußerungen des Klienten zugunsten des Status quo zu reduzieren.

Beispiele:

- Verwendet strukturierte therapeutische Aufgaben um den Fokus von Sustain Talk zum Veränderungsziel zu verschieben
- Verwendet eventuell zweiseitige Reflexionen (die mit einer Reflexion von Change Talk enden) um das Gespräch vom Sustain Talk weg zu lenken

Partnerschaftlichkeit				
Niedrig			Hoch	
1	2	3	4	5
Der Berater beansprucht in weiten Teilen die Expertenrolle für sich. Es findet keine Zusammenarbeit statt.	Der Berater ergreift Gelegenheiten zur Zusammenarbeit nur oberflächlich.	Der Berater greift Beiträge des Klienten auf, wirkt dabei jedoch oberflächlich und unbeständig.	Der Berater legt besonderen Wert auf gleichberechtigte Zusammenarbeit, so dass die Ansichten des Klienten das Gespräch in einer Weise beeinflussen, die sonst nicht möglich wäre.	Der Berater unterstützt und ermutigt den Klienten aktiv am Gespräch teilzunehmen, so dass die Ansichten des Klienten das Gespräch erheblich beeinflussen.

Diese Skala soll abbilden, inwieweit der Berater die Überzeugung ausdrückt, dass Expertise und Weisheit in Bezug auf Veränderung überwiegend beim Klienten liegen.

Berater, die auf dieser Skala hohe Werte erzielen, verhalten sich so, als fände das Gespräch zwischen zwei gleichberechtigten Partnern statt, die beide über Wissen verfügen, welches bei der Umsetzung der jeweiligen Veränderung hilfreich sein könnte.

Berater, die auf dieser Skala niedrige Werte erzielen, sehen sich während des Gesprächs überwiegend in der Expertenrolle und nehmen großen Einfluss auf die Art der Interaktion.

Verhaltensanker

1. Der Berater beansprucht in weiten Teilen die Expertenrolle für sich. Es findet keine Zusammenarbeit statt.

Beispiele:

- Übernimmt explizit die Expertenrolle, indem er das Problem definiert, Ziele festlegt oder die weitere Vorgehensweise darstellt
- Der Berater zwingt dem Klienten überwiegend eine bestimmte Vorgehensweise während des Gesprächs auf
- Weist die Ideen des Klienten zurück oder bagatellisiert diese
- Dominiert das Gespräch
- Diskutiert, wenn der Klient eine alternative Herangehensweise anbietet
- Zeigt oft den Korrektur-Reflex

2. Der Berater ergreift Gelegenheiten zur Zusammenarbeit nur oberflächlich.

Beispiele:

- Berater gibt kaum die Expertenrolle auf
- Minimale oder oberflächliche Erörterung des Inputs des Klienten
- Opfert oft Gelegenheiten für eine gemeinsame Problemlösung zugunsten eines Bereitstellens von Wissen oder Expertise

- Minimale oder oberflächliche Reaktionen auf potentielle Themenpunkte, Wissen, Ideen und/oder Bedenken des Klienten
- Korrigiert den Klienten gelegentlich oder widerlegt, was der Klient gesagt hat

3. Der Berater greift die Beiträge des Klienten auf, wirkt dabei jedoch oberflächlich und unbeständig.

Beispiele:

- Weiß eventuell die Gelegenheiten zur Zusammenarbeit zu nutzen, aber strukturiert das Gespräch nicht in einer Weise, die dies unterstützt
- Verpasst einige Gelegenheiten zur Zusammenarbeit, wenn der Klient diese initiiert
- Der Korrektur-Reflex ist überwiegend abwesend
- Opfert einige Gelegenheiten zur gemeinsamen Problemlösung zugunsten eines Bereitstellen von Wissen oder Ratschlägen
- Scheint sich mit dem Klienten in einer Sackgasse zu befinden – kein Ringen und kein Tanzen

4. Der Berater legt besonderen Wert auf gleichberechtigte Zusammenarbeit, so dass die Ansichten des Klienten das Gespräch in einer Weise beeinflussen, die sonst nicht möglich wäre.

Beispiele:

- Einige Strukturierungsversuche des Gesprächs, um Input des Klienten zu gewährleisten
- Sucht nach Einigung bezüglich der Problemdefinition, des Vorgehensweise und der Zielsetzung
- Erfragt die Sichtweise und Meinungen des Klienten in einer nicht oberflächlichen Art und Weise
- Bezieht den Klienten in die Problemlösung oder Brainstorming ein
- Versucht nicht den Klienten zu belehren oder zu lenken, wenn der Klient mittels Sustain Talk zurück weicht
- Besteht nicht auf eine Lösung oder einen Entschluss, bevor der Klient so weit ist

5. Der Berater unterstützt und ermutigt den Klienten aktiv am Gespräch teilzunehmen, so dass die Ansichten des Klienten das Gespräch erheblich beeinflussen.

Beispiele:

- Verhandelt authentisch die Vorgehensweise und Ziele des Gesprächs
- Zeigt durch Fragen und Zuhören Interesse bezüglich der Ideen des Klienten
- Unterstützt die Einschätzung von Möglichkeiten und Planung durch den Klienten
- Identifiziert ausdrücklich den Klienten als Experten und Entscheidungsträger
- Bietet Ratschläge und Expertise in Abhängigkeit vom Input des Klienten an Berater bevorzugt das Gespräch über Stärken und Ressourcen des Klienten, statt nach Defiziten zu suchen

Empathie				
Niedrig			Hoch	
1	2	3	4	5
Der Berater hat kein erkennbares Interesse an der Sichtweise des Klienten	Der Berater bemüht sich sporadisch, die Perspektive des Klienten zu erfassen. Es kann sein, dass der Berater ein falsches oder abweichendes Verständnis von der wahren Bedeutung für den Klienten hat.	Der Berater bemüht sich intensive die Perspektive des Klienten zu verstehen, allerdings mit mäßigem Erfolg.	Der Berater bemüht sich aktiv und mehrfach, die Sichtweise des Klienten zu verstehen. Er belegt ein zutreffendes Verständnis für die Sichtweise des Klienten, welches allerdings nahezu ausschließlich auf explizit genannte Inhalte beschränkt ist.	Der Berater zeigt ein tiefes Verständnis hinsichtlich der Sichtweise des Klienten. Dieses geht über das explizit Gesagte hinaus und beinhaltet auch Aspekte, die vom Klienten bislang noch nicht erwähnt wurden.

Diese Skala soll abbilden, in wie weit der Berater die Perspektive und das Erleben des Klienten versteht oder sich bemüht, diese zu erfassen (d. h. in wie weit der Berater versucht nachzuempfinden, was der Klient fühlt oder denkt). *Empathie* sollte nicht mit Mitleid, Herzlichkeit, Akzeptanz, Echtheit, Unterstützung oder Fürsprache für den Klienten verwechselt werden; diese sind unabhängig von der Empathie-Einschätzung. Reflektierendes Zuhören ist ein wichtiger Teil dieses Beurteilungsmerkmals; aber diese globale Einschätzung soll *alle Bemühungen* erfassen, die der Berater zeigt, um die Perspektive des Klienten zu verstehen und dieses Verständnis dem Klienten zu vermitteln.

Berater, die auf der *Empathie*-Skala hohe Werte erzielen, zeigen nachweisbar auf verschiedene Art und Weise ein Verständnis der Weltansicht des Klienten, einschließlich komplexer Reflexionen, die voraus zu sehen scheinen, was der Klient meint, aber noch nicht gesagt hat, einfühlsamer Fragen, die auf dem bisher Gehörtem basieren, und präzise Anerkennung des Gefühlszustandes des Klienten. Berater mit niedrigen Werten auf der *Empathie-Skala* scheinen am Standpunkt des Klienten nicht interessiert zu sein.

Verhaltensanker

1. Der Berater hat kein erkennbares Interesse an der Sichtweise des Klienten.

Beispiele:

- Erfragt nur Informationen
- Sucht nur nach sachlichen Informationen, ohne jeden Versuch, die Perspektive des Klienten zu verstehen

2. Der Berater bemüht sich sporadisch, die Perspektive des Klienten zu erfassen. Es kann sein, dass der Berater ein falsches oder abweichendes Verständnis von der wahren Bedeutung für den Klienten hat.

Beispiele:

- Bietet zwar Reflexionen an, aber diese missdeuten oft das, was der Klient gesagt
- Zeigt oberflächliche Versuche, den Klienten zu verstehen

3. Der Berater bemüht sich intensive die Perspektive des Klienten zu verstehen, allerdings mit mäßigem Erfolg.

Beispiele:

- Bietet einige wenige treffende Reflexionen, aber erfasst nicht, worum es dem Klienten wirklich geht
- Versucht während des gesamten Gesprächs zu verstehen, was der Klient meint

4. Der Berater bemüht sich aktiv und mehrfach, die Sichtweise des Klienten zu verstehen. Er belegt ein zutreffendes Verständnis für die Sichtweise des Klienten, welches allerdings nahezu ausschließlich auf explizit genannte Inhalte beschränkt ist.

Beispiele:

- Vermittelt Interesse an der Perspektive oder Situation des Klienten
- Bietet passende Reflexionen bezüglich dessen, was der *Klient bereits gesagt hat*
- Kommuniziert erfolgreich ein Verständnis für die Sichtweise des Klienten
- Macht deutlich, dass die Bedenken oder Erfahrungen des Klienten normal oder ähnlich wie die anderer Menschen sind

5. Der Berater zeigt ein tiefes Verständnis hinsichtlich der Sichtweise des Klienten. Dieses geht über das explizit Gesagte hinaus und beinhaltet auch Aspekte, die vom Klienten bislang noch nicht erwähnt wurden.

Beispiele:

- Kommuniziert erfolgreich ein Verständnis für den Klienten, das über das *hinausgeht*, was der Klient während des Gesprächs gesagt hat
- Zeigt großes Interesse an der Perspektive oder Situation des Klienten
- Versucht, sich in die Lage des Klienten zu versetzen
- Ermutigt den Klienten oft ins Detail zu gehen, so dass das Gespräch über das hinausgeht, was nötig ist, um dem Gespräch folgen zu können
- Verwendet viele passende komplexe Reflexionen

E. Die Verhaltenszählungen

Die Verhaltenszählungen sollen konkretes Beraterverhalten erfassen, unabhängig davon wie es in den Gesamteindruck der Anwendung von MI durch den Berater passt. Anders als die globalen Einschätzungen, sind Verhaltenszählungen immer Ergebnis von Kategorisierungen und Entscheidungsregeln und sollen nicht den Gesamteindruck widerspiegeln. Verhaltenszählungen sollten möglichst nicht auf Grundlage von Rückschlüssen bzw. Vermutungen festgelegt werden.

E.1. Gesprächsbeiträge des Beraters unterteilen. Ein Gesprächsausschnitt kann in Volleys, d.h. ununterbrochene Gesprächsbeiträge des Beraters unterteilt werden. Ein Volley beginnt, wenn der Berater zu sprechen beginnt und endet, wenn der Klient zu sprechen beginnt (mit Ausnahme von unterstützenden Kommentaren wie "ja, genau, gut"). Anders gesagt, sie dauert so lange wie der Berater die Rolle des Sprechers im Gespräch inne hat.

E.1.a. Regeln für das Unterteilen. Volleys des Beraters bestehen aus einer oder mehreren Äußerungen des Beraters. Eine Äußerung besteht aus einem vollständigen Gedanken oder Gedankengang (Gottman, Markman & Notarius, 1977; Weiss, Hops, & Patterson, 1973). Den einzelnen Äußerungen des Beraters werden Verhaltenskodierungen zugeordnet, wobei nicht alle Äußerungen eine Verhaltenskodierung erhalten müssen (siehe F. Aussagen, die im MITI nicht kodiert werden).

Jede Äußerung kann nur eine Verhaltenskodierung erhalten und jeder Volley darf jede Verhaltenskodierung nur einmal erhalten. Zum Beispiel: "Sie sorgen sich um Ihren Alkoholkonsum" ist eine Äußerung, die eine Kodierung erhält. Hingegen "Sie sorgen sich um Ihren Alkoholkonsum; war das früher schon ein Problem?" wird in zwei Äußerungen unterteilt, die beide eine separate Kodierung erhalten. Folglich könnte im Verlauf einer relativ langen Reaktion, in der ein Berater reflektiert, konfrontiert, informiert, Fragen stellt, jede der Berateräußerungen für eine eigene Kodierung in Frage kommen. In einem ähnlichen Beispiel, wenn ein Berater im gleichen Volley Autonomie betont und Wertschätzung ausdrückt, würden beide Kodierungen vergeben werden. (**Diese Regel für MI-konforme und MI nicht-konforme Äußerungen unterscheidet sich von früheren MITI-Versionen).

Bei Reflexionen ist die Vorgehensweise eine andere: Pro Volley wird nur einmal die Kodierung Reflexion vergeben, unabhängig von der jeweiligen Kombination von einfachen und komplexen Reflexionen in diesem Volley. Sobald eine komplexe Reflexion dabei ist, wird die Kodierung *Komplexe Reflexion* (KR) vergeben. Wenn nicht, dann wird die Kodierung *Einfache Reflexion* (ER) vergeben. Wenn beispielsweise ein Berater eine einfache Reflexion, eine geschlossene Frage und eine komplexe Reflexion anbietet, dann würde der Volley zwei Kodierungen erhalten: *Komplexe Reflexion* (KR) und *Frage* (F).

Fragen werden im MITI 4.2 nur einmal pro Volley kodiert. Wenn mehrere Fragen innerhalb eines Volleys gestellt werden, erhält der Berater nur eine Kodierung Frage (F).

Die höchstmögliche Anzahl von Kodierungen pro Volley ist 8. Innerhalb eines Volleys darf nur jeweils eine Kodierung für jede der folgenden Verhaltenskodierungen verwandt werden:

Informieren (I)
 Überzeugen (Überzeugen [Ü] oder Überzeugen mit Erlaubnis [ÜE])
 Frage (F)
 Reflexion (einfach [ER] oder komplex [KR])
 Wertschätzen (W)
 Zusammenarbeit anstreben (Z)
 Autonomie betonen (A)
 Konfrontieren (K)

ENTSCHEIDUNGSREGEL: Wenn der Kodierer nicht sicher ist, ob ein Gesprächsausschnitt unterteilt werden sollte, dann ist die Regel sich für *weniger Unterteilungen* zu entscheiden.

E.2. Beispiele für das Unterteilen:

E.2.a. Betrachten Sie die folgende Äußerung:

Lassen Sie mich folgende Frage stellen: Da Sie gezwungen wurden hierherzukommen und da Sie das Gefühl haben, dass alle wie Krähen auf Sie einhacken – es gibt viele Krähen, die gerade um Sie herum fliegen und wegen Ihres Trinkens auf Sie einhacken— was würden Sie gern mit der Zeit anfangen, die Sie hier verbringen? Was wäre für Sie hilfreich?

Die Äußerung wird wie folgt unterteilt:

Äußerung 1: Lassen Sie mich folgende Frage stellen: Da Sie gezwungen wurden hierherzukommen und da Sie das Gefühl haben, dass alle wie Krähen auf Sie einhacken – es gibt viele Krähen, die gerade um Sie herum fliegen und wegen Ihres Trinkens auf Sie einhacken— (*Komplexe Reflexion*)

Äußerung 2: was würden Sie gern mit der Zeit anfangen, die Sie hier verbringen? Was wäre für Sie hilfreich? (*Zusammenarbeit anstreben*)

E.2.b. Wie sieht es mit dieser Äußerung aus?

Es ist absolut wahr, das ist Ihre Sache. Niemand trifft die Entscheidung für Sie. Selbst wenn Ihre Frau für Sie entscheiden wollte, oder Ihr Arbeitgeber für Sie entscheiden wollte oder ich für Sie entscheiden wollte, niemand kann das. Es ist wirklich komplett Ihre Entscheidung, wie Sie Ihr Leben leben möchten, was Sie wegen der Drogen machen, welchen Weg Sie einschlagen - das ist Ihre Sache. Was ich heraushöre, womit Sie sich schwer tun ist „Was möchte ich? Ist es an der Zeit Dinge zu ändern? Ist dieser Drogentest ein Weckruf?“

Wir haben sie wie folgt unterteilt:

Äußerung 1: Es ist absolut wahr, das ist Ihre Sache. Niemand trifft die Entscheidung für Sie. Selbst wenn Ihre Frau für Sie entscheiden wollte, oder Ihr Arbeitgeber für Sie entscheiden wollte oder ich für Sie entscheiden wollte, niemand kann das. Es ist wirklich komplett Ihre Entscheidung, wie Sie Ihr Leben leben möchten, was Sie wegen der Drogen machen, welchen Weg Sie einschlagen - das ist Ihre Sache.
(*Autonomie betonen*)

Äußerung 2: Und was ich heraushöre, womit Sie sich schwer tun ist „Was möchte ich? Ist es an der Zeit Dinge zu ändern? Ist dieser Drogentest ein Weckruf?“
(*Komplexe Reflexion*)

E.2.c. Wie sieht es mit dieser Äußerung aus?

Um Ihre Frage zu beantworten, es wird empfohlen jeden Tag mindestens 5 Portionen Obst und Gemüse zu essen. Natürlich können nur Sie bestimmen, wie das diesbezüglich für Sie funktioniert. Wie viele Portionen mehr am Tag könnten das für Sie sein? Ich meine, können Sie das schaffen?

Wir haben sie wie folgt unterteilt:

Äußerung 1: Um Ihre Frage zu beantworten, es wird empfohlen jeden Tag mindestens 5 Portionen Obst und Gemüse zu essen. (*Informieren*)

Äußerung 2: Natürlich können nur Sie bestimmen, wie das diesbezüglich für Sie funktioniert. (*Autonomie betonen*)

Äußerung 3: Wie viele Portionen mehr am Tag könnten das für Sie sein? Ich meine, können Sie das schaffen? (*Frage*)

E.2.d. Wie sieht es mit dieser Äußerung aus?

Sie hören sich erschöpft an. Mir ging es genauso als ich mit diesem Problem zu kämpfen hatte. Sie möchten davon befreit werden und Sie arbeiten wirklich hart dafür!

Wir haben sie wie folgt unterteilt:

Äußerung 1: Sie hören sich erschöpft an. (*Reflexion, könnte einfach oder komplex sein*)

Äußerung 2: Mir ging es genauso als ich mit diesem Problem zu kämpfen hatte. (Selbstauskunft, nicht kodiert)

Äußerung 3: Sie möchten davon befreit werden und Sie arbeiten wirklich hart dafür! (*Wertschätzen*)

E.3. Wann ist zu unterteilen.

Klientenaussagen wie "ja" oder "genau", die den Volley des Beraters nicht unterbrechen, werden als unterstützend gewertet und sollten beim Kodieren nicht zum Unterteilen des Volleys führen. Wenn jedoch die unterstützende Aussage des Klienten eine Antwort auf eine Frage oder eine Reflexion des Beraters ist, dann könnte der Volley unterteilt werden. Erinnern Sie sich an die Entscheidungsregel, im Zweifel weniger zu unterteilen.

Zum Beispiel, wenn der Berater sagt:

Lassen Sie mich mal schauen, ob ich das richtig verstehe. Sie sind nicht darüber erfreut heute hier zu sein, aber Sie sind bereit ein paar Veränderungen zu erwägen. Sie erkennen, dass Ihr Trinken Ihnen ein paar Probleme macht und Sie denken, dass es Zeit sein könnte etwas zu verändern.

Wenn der Klient zwischendrin mit "ja" reagiert, um dem Berater zu signalisieren, dass er richtig liegt, dann sollte die Äußerung nicht unterteilt werden. Vergleichen Sie das mit diesem Beraterbeispiel:

Sie sind wirklich besorgt wegen Ihres Trinkens und sind bereit etwas zu verändern. Denken Sie, dass es Zeit ist über professionelle Hilfe zu sprechen?

Wenn der Klient hier mit "Ja" reagiert, um zuzustimmen, dass es Zeit ist professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen, dann würde die Klientenaussage die Äußerung unterbrechen und ein neuer Volley würde mit der nächsten Berateräußerung beginnen.

Bei schnellen Berater-Klienten-Interaktionen, die viele unterstützende Klientenaussagen enthalten, sollten sich Kodierer an die Entscheidungsregel halten, im Zweifel weniger zu unterteilen.

E.4. Verhaltenskodierungen

E.4.a. Informieren

Diese Kategorie wird verwendet, wenn der Berater informiert, aufklärt, eine Rückmeldung gibt oder eine Expertenmeinung ausdrückt, ohne dabei zu überzeugen, einen Ratschlag zu erteilen oder zu warnen. Typischerweise sind die Informationen neutraler Natur; der Ton, in dem die allgemeinen Informationen übermittelt werden, impliziert nicht, dass diese besonders relevant für den Klienten sind oder dass der Klient darauf reagieren muss. Es gibt keine Subkodierungen für *Informieren*.

Zum Beispiel:

Aufgrund meiner Berufserfahrung denke ich, dass eine Herz-Kreislauf-Kur für die meisten Menschen in Ihrer Situation die beste Entscheidung ist.

Gemäß der Richtlinien sollten Frauen nicht mehr als sieben alkoholische Getränke in der Woche trinken.

E.4.a.1. Strukturierende Äußerungen werden nicht als Informieren kodiert.

Dazu gehören Aussagen darüber, wie die Sitzung ablaufen wird, Instruktionen für eine Übung während der Sitzung, Terminabsprachen oder das Besprechen der Anzahl und der Zeitpunkte von Sitzungen für ein Forschungsprojekt.

Beispiele für strukturierende Äußerungen:

Bitte schauen Sie sich mal die Liste mit möglichen Stärken an und wählen Sie zwei oder drei aus, die auf Sie zutreffen.

Nun könnten wir uns Ihren Behandlungsplan mal anschauen und besprechen, was vielleicht verändert werden muss.

Es bleiben uns nur noch zwei Sitzungen nach dieser, sodass wir das einplanen sollten.

E.4.a.2. Unterscheidung von Informieren und anderen Verhaltenskodierungen.

Informieren sollte nicht mit *Überzeugen*, *Konfrontieren* oder *Überzeugen mit Erlaubnis* verwechselt werden.

Aufgrund meiner Berufserfahrung denke ich, dass eine Herz-Kreislauf-Kur für Sie die beste Entscheidung ist. (*Überzeugen*)

Aufgrund meiner Berufserfahrung denke ich, dass eine Herz-Kreislauf-Kur für Sie das Beste wäre. Was halten Sie von dieser Möglichkeit? (*Überzeugen mit Erlaubnis; Zusammenarbeit anstreben*)

Sie haben im Fragebogen angedeutet, dass Sie normalerweise etwa 18 alkoholische Getränke in der Woche trinken. Das überschreitet deutlich die Grenzen risikoarmen Alkoholkonsums. (*Konfrontieren*)

Laut dieser Tabelle essen Sie nur zwei Portionen Obst am Tag, obwohl Sie sagten, Sie äßen fünf Portionen. Man kann sich selbst leicht etwas vorzumachen. (*Konfrontieren*)

Es hat bei mir funktioniert und es wird bei Ihnen funktionieren, wenn Sie es versuchen. Wir müssen die richtige Selbsthilfegruppe finden. Sie haben einfach keine Gute gefunden. (*Überzeugen*)

Ich würde empfehlen, dass Sie immer einen Fahrradhelm tragen. Er wird Sie wirklich schützen, wenn Sie einen Unfall haben (*Überzeugen*)

Heute werden wir über einige Dinge sprechen, die für Andere hilfreich waren.
(Nicht kodiert – strukturierende Äußerung)

Es ist Ihre Entscheidung, aber meiner Meinung nach wäre es gut, wenn Sie die
Behandlung fortsetzen. (*Autonomie betonen; Überzeugen mit Erlaubnis*)

Wenn Sie weiter so trinken, kann das Ihrer Leber wirklich schaden. (*Überzeugen*)

E.4.b. Überzeugen

Der Berater versucht deutlich die Meinung, die Haltung oder das Verhalten des Klienten zu verändern, indem er Logik, überzeugende Argumente, persönliche Offenbarungen oder Fakten nutzt (und diese explizit mit einem deutlichen Hinweis zur Verhaltensänderung verbindet). *Überzeugen* wird auch dann kodiert, wenn der Berater voreingenommene Informationen, Ratschläge, Vorschläge, Tipps, Meinungen oder Lösungen zum Problem äußert, *ohne* dass dabei eine ausdrückliche Aussage oder ein stark kontextbezogener Hinweis bezüglich der Autonomie des Klienten hinsichtlich dieser Empfehlung, erfolgt.

Beachten Sie, dass Sie die Kodierung *Informieren* verwenden, wenn der Berater neutral informiert, ohne zu versuchen den Klienten zu beeinflussen oder zu überzeugen.

Entscheidungsregel: Wenn sich der Kodierer nicht zwischen den Kodierungen *Überzeugen* und *Informieren* entscheiden kann, sollte *Informieren* verwendet werden. Diese Entscheidungsregel soll die Schwelle für die Verwendung der Kodierung *Überzeugen* hoch setzen.

Sie können keine fünf Portionen Gemüse und Obst am Tag erreichen, wenn Sie kein
Obst zum Frühstück essen. (*Überzeugen*)

Ich war selbst übergewichtig, bis ich mich entschieden habe, mein Leben in die
Hand zu nehmen. Sie wären besser dran, wenn Sie das auch täten. (*Überzeugen*)

Sie wissen einfach nicht, wie gut Ihr Leben sein könnte, wenn Sie komplett aufhören
würden. (*Überzeugen*)

Nun, Ihr eigener Vater war ein Trinker; es ist sehr wahrscheinlich, dass Sie es auch
sind. (*Überzeugen*)

Nun, wir wissen, dass Söhne von Alkoholikern ein erhöhtes Risiko für
problematischen Alkoholkonsum haben. (*Informieren*)

Ich habe ein paar Informationen zu Ihrem Risiko für problematischen
Alkoholkonsum und frage mich, ob wir darüber sprechen können.
(*Zusammenarbeit anstreben*)

Alle diese Dinge sagen mir, dass Sie große Schwierigkeiten haben werden, ohne unterstützende Medikation Ihre Blutzuckerwerte in den Griff zu kriegen. Ich würde Ihnen das nicht sagen, wenn ich nicht wirklich denken würde, dass es das Beste für Sie wäre. Meine Aufgabe ist es, Sie dabei zu unterstützen, dass Sie sich wieder besser fühlen; und ich nehme diese Aufgabe sehr ernst. (*Überzeugen*)

Wenn Sie jedes Mal beim Geschlechtsverkehr ein Kondom benutzen würden, dann müssten Sie sich keine Sorgen mehr darüber machen, ob Sie sich eine sexuell übertragbare Infektion eingehandelt haben. Wäre das nicht super? (*Überzeugen*)

Wir haben früher gedacht, dass wir unseren Kindern nichts Gutes tun, wenn wir sie in einer Kindertagesstätte unterbringen, aber jetzt deuten wissenschaftliche Befunde daraufhin, dass es den Kindern sogar zu besseren sozialen Fertigkeiten verhilft, im Vergleich zu Kindern, die nicht in einer Kindertagesstätte sind. (*Informieren*)

Unter Berücksichtigung all der Dinge, die Sie momentan zu stemmen haben, wäre es wirklich so schlimm, wenn Sie Ihre Kinder vormittags in die Kita bringen? (*Überzeugen*)

E.4.c. Überzeugen mit Erlaubnis

Überzeugen mit Erlaubnis wird kodiert, wenn der Berater dem Überzeugen eine Betonung von Zusammenarbeit oder Autonomie beifügt. Die Bedingung der Erlaubnis kann vorhanden sein, wenn:

1. Der Klient den Berater direkt nach seiner Meinung darüber fragt, was zu tun oder wie weiter zu verfahren sei.
2. Der Berater den Klienten direkt um Erlaubnis bittet, einen Ratschlag geben zu dürfen, Vorschläge zu machen, eine Meinung auszudrücken, eine Rückmeldung anzubieten, Sorgen auszudrücken, Empfehlungen auszusprechen oder ein bestimmtes Thema zu besprechen.
3. Der Berater verwendet Autonomie unterstützende Sprache, um den Ratschlag in einer Weise einzuführen oder einzuschränken, so dass der Klient sich entscheiden könnte, den Ratschlag abzutun, zu ignorieren oder selbst zu bewerten.

Der Berater könnte so etwas wie eine generelle Erlaubnis anstreben (Wie wäre es, wenn wir heute damit beginnen, über Ihre Bewährungsaufgaben zu sprechen?) oder eine Erlaubnis bezüglich eines spezifischen Themas, einer Bedingung oder eines Handlungsvorhabens (Wenn es für Sie in Ordnung ist, würde ich mich gern mit Ihnen über Strategien austauschen, die andere angewendet haben, um ihren Blutzucker im Griff zu behalten.).

Eine Erlaubnis kann vor, während oder nach dem *Überzeugen* eingeholt werden, aber möglichst zeitnah. Wenn *Überzeugen mit Erlaubnis* deutlich von *Zusammenarbeit anstreben* oder *Autonomie betonen* begleitet wird, dann sollten beide Kodierungen,

Überzeugen mit Erlaubnis und *Zusammenarbeit anstreben* oder *Autonomie betonen* verwendet werden.

Wenn ein Berater eine eher generelle Erlaubnis erbeten hat, muss sie nicht für jede Aussage oder jeden Vorschlag wiederholt werden. Es gibt so etwas wie einen "Zustand der Erlaubnis", der mehrere Minuten andauern kann. Wenn der Berater das Thema wechselt, direkter wird, bedeutende Informationen zu geben beginnt (zum Experten wird) oder einen Plan vorzuschreiben beginnt, ohne erneut nach Erlaubnis zu fragen, könnte der Berater möglicherweise die Kodierung *Überzeugen* erhalten.

Beachten Sie, dass, wenn Informationen oder Ratschläge in neutraler Weise gegeben werden, stattdessen die Kodierung *Informieren* verwendet werden sollte. Ist der Kodierer unsicher, sollte *Informieren* präferiert werden.

Nun, Ihr Vater hatte Alkoholprobleme; also haben Sie laut der Statistik definitiv ein erhöhtes Risiko. Aber bei jedem ist das anders. Was denken Sie selbst darüber? (*Überzeugen mit Erlaubnis; Zusammenarbeit anstreben*)

Für einige meiner Klienten können Kindertagesstätten ein echter Lebensretter sein, besonders wenn das Leben so anstrengend wird, wie es bei Ihnen gerade der Fall ist. Aber mir sind auch Ihre Befürchtungen bewusst, die Sie erwähnten, sodass es für Sie vielleicht nichts ist, egal in welcher Form. (*Überzeugen mit Erlaubnis; Zusammenarbeit anstreben*)

Ich habe ein paar Ideen, wie Sie Ihre Kinder dazu bringen könnten Ihnen mehr zu helfen. Ich habe mein Kind dazu gebracht sein Zimmer aufzuräumen indem ich eine Sternen-Tafel eingeführt habe. Für jeden Tag, an dem er sein Zimmer aufgeräumt hatte, bekam er einen Stern und nach sieben Sternen durfte er den Samstagabendfilm aussuchen. (*Überzeugen*)

Insulineinnahme

Ihr Hb_{A1c} war bei den letzten drei Checks immer über 12. Generell erhöht dies bei Menschen das Risiko für Komplikationen. (*Informieren*)

Wenn ich mir Ihre Hb_{A1c}-Werte anschau, wird deutlich, dass Sie trotz Ihrer großen Bemühungen Schwierigkeiten haben Ihren Blutzucker zu kontrollieren. In dieser Situation ist mein bester Rat für Sie auf Insulinspritzen umzusteigen und die orale Medikation aufzugeben. Aber ich weiß nicht, ob Sie bereit sind, das in Erwägung zu ziehen. Ihre Gedanken dazu würden mich interessieren. (*Überzeugen mit Erlaubnis; Zusammenarbeit anstreben*)

Berater: Ich habe mir Ihre Laborergebnisse angesehen und ich frage mich, ob wir ins über ein paar Gedanken austauschen können, wie Sie Ihre Blutzuckerwerte besser kontrollieren können. (*Zusammenarbeit anstreben*)

Klient: Ja, ich würde gern wissen, was Sie denken.

Berater: Wenn ich mir Ihre Hb_{A1c}-Werte anschau, wird deutlich, dass Sie trotz Ihrer großen Bemühungen Schwierigkeiten haben Ihren Blutzucker zu kontrollieren. In dieser Situation ist mein bester Rat für Sie auf Insulinspritzen umzusteigen und die orale Medikation aufzugeben. Aber ich weiß nicht, ob Sie bereit sind, das in Erwägung zu ziehen. Ihre Gedanken dazu würden mich interessieren. (*Überzeugen mit Erlaubnis; Zusammenarbeit anstreben*)

Selbstauskunft Kindererziehung

Berater: Da habe ich eine Geschichte von meinem eigenen Kind, die hier vielleicht passen könnte. Ich frage mich, ob es Sie interessieren würde meine Erfahrungen dazu zu hören. (*Zusammenarbeit anstreben*)

Klient: Alles, was helfen könnte.

Berater: Ich habe mein Kind dazu gebracht sein Zimmer aufzuräumen indem ich eine Sternen-Tafel eingeführt habe. Für jeden Tag, an dem er sein Zimmer aufgeräumt hatte, bekam er einen Stern und nach sieben Sternen durfte er den Samstagabendfilm aussuchen. (*Überzeugen mit Erlaubnis*)

Rauchstopp

Berater: Ich frage mich, ob es für Sie in Ordnung wäre, wenn ich Ihnen ein paar Informationen dazu anbiete, welche Möglichkeiten es gibt mit dem Rauchen aufzuhören? (*Zusammenarbeit anstreben*)

Klient: Ja.

Berater: Ich habe gute Erfahrungen bei Klienten erlebt, die Nikotinkaugummi benutzt haben. (*Überzeugen mit Erlaubnis*)

E.4.c.1 Entscheidungsregel für Überzeugen und Überzeugen mit Erlaubnis

Entscheidungsregel: Wenn beides, *Überzeugen* UND *Überzeugen mit Erlaubnis* in einer Äußerung auftaucht, sollte der Kodierer nur die Kodierung *Überzeugen mit Erlaubnis* vergeben. Das kann zu unkodierten *Überzeugen*-Aussagen führen. In dem Ausmaß, in dem der Kodierer entscheidet, dass diese unkodierten *Überzeugen*-Aussagen die Zusammenarbeit beeinträchtigen, sollte sich dies in der globalen Einschätzung *Partnerschaftlichkeit* widerspiegeln.

E.4.d. Fragen

Alle Fragen der Berater (offen, geschlossen, evokativ, faktensammelnd, etc.) erhalten die Verhaltenskodierung *Frage*, wobei pro Volley nur eine Frage kodiert wird. Wenn also der Berater vier verschiedene Fragen in einem einzigen Volley stellt, wird nur eine Frage gezählt. Zwischen geschlossenen und offenen Fragen wird im MITI 4.2 nicht differenziert. Stattdessen berücksichtigen die Kodierer die Art der Fragen bei den globalen Einschätzungen. Zum Beispiel könnten viele faktensammelnde Fragen in einem Gespräch zu einem niedrigeren Wert auf der Skala *Partnerschaftlichkeit* führen und die Möglichkeiten, Sustain Talk zu vermeiden, reduzieren.

E.4.e. Reflexionen

Diese Kategorie soll reflektierendes Zuhören des Beraters *als Reaktion auf* Aussagen des Klienten erfassen. Reflexionen können eine neue Bedeutung oder neue Inhalte einführen, aber im Wesentlichen greifen sie auf und spiegeln dem Klienten wider, was er soeben gesagt hat. Reflexionen können *Einfach* oder *Komplex* sein.

E.4.e.1. Einfache Reflexionen

Einfache Reflexionen vermitteln gewöhnlich Verständnis seitens des Beraters oder fördern den Austausch zwischen Klient und Berater. Diese Reflexionen fügen wenig oder keine Bedeutung (oder Betonung) zu dem hinzu, was der Klient gesagt hat. *Einfache Reflexionen* können sehr wichtige oder intensive Gefühle des Klienten hervorheben, gehen aber nicht weit über die ursprüngliche Aussage des Klienten hinaus. Zusammenfassungen, in denen der Berater mehrere Aussagen des Klienten zusammenfasst, können als *einfache Reflexion* kodiert werden, *wenn* der Berater die Zusammenfassung nicht nutzt, um einen weiteren Aspekt oder eine weitere Perspektive hinzuzufügen.

E.4.e.2. Komplexe Reflexionen

Komplexe Reflexionen fügen den Aussagen des Klienten gewöhnlich substantielle Bedeutung oder Betonung hinzu. Diese Reflexionen dienen dem Zweck, ein tiefergehendes oder komplexeres Bild von dem zu vermitteln, was der Klient gesagt hat. Manchmal entscheidet sich der Berater einen bestimmten Teil der Klientenaussage zu betonen, um etwas Bestimmtes deutlich zu machen oder um das Gespräch in eine andere Richtung zu lenken. Berater können dezent oder sehr offensichtlich den Worten des Klienten Inhalt hinzufügen, oder sie können Aussagen des Klienten kombinieren, um Zusammenfassungen zu formulieren, die dem Gespräch eine bestimmte Richtung geben.

Strafzettel

Klient: Das war ihr dritter Strafzettel in drei Monaten. Unsere Versicherungsbeiträge werden ins Unermessliche steigen. Ich könnte sie umbringen. Sieht sie nicht, dass wir das Geld für andere Dinge brauchen?

Berater: Sie sind außer sich deswegen. (*Einfache Reflexion*)

oder

Berater: Das bringt für Sie das Fass zum Überlaufen. (*Komplexe Reflexion*)

Blutzucker kontrollieren

Berater: Was hat man Ihnen bereits erzählt, wie Sie Ihre Blutzuckerwerte in den Griff kriegen können? (*Frage*)

Klient: Machen Sie Witze? Ich habe an Schulungen teilgenommen, ich habe Videos gesehen, eine Diätassistentin hat mich zu Hause besucht. Ich habe alle möglichen Ratschläge erhalten, wie ich das verbessern kann, aber ich tue es einfach nicht. Ich weiß nicht, warum. Vielleicht habe ich einfach eine Todessehnsucht oder sowas, wissen Sie?

Berater: Sie sind ganz schön entmutigt. (*Einfache Reflexion*)

oder

Berater: Sie verstehen nicht, warum Sie sich selbst sabotieren. (*Komplexe Reflexion*)

Mutters Unabhängigkeit

Klient: Meine Mutter macht mich verrückt. Sie sagt, sie möchte unabhängig bleiben, aber vier Mal am Tag ruft sie mich wegen belangloser Fragen an. Und dann wird sie sauer, wenn ich ihr einen Ratschlag gebe.

Berater: Es ist sehr stressig mit Ihrer Mutter. (*Einfache Reflexion*)

oder

Berater: Es ist so schwer herauszufinden, was Ihre Mutter wirklich möchte. (*Komplexe Reflexion*)

oder

Berater: Ist es schwer herauszufinden, was Ihre Mutter wirklich möchte? (*Frage*)

oder

Berater: Was denken Sie möchte Ihr Mutter wirklich? (*Frage*)

Rauchen

Klient: Ich bin es leid, dass Menschen mir sagen, was ich tun soll. Niemand versteht wie schwer das für mich ist.

Berater: Überfordert Sie das? (*Frage*)

oder

Berater: Sie sind wütend und frustriert. (*Komplexe Reflexion*)

oder

Berater: Den Menschen um Sie herum fällt es schwer, das zu begreifen. (*Komplexe Reflexion*)

ENTSCHEIDUNGSREGEL: Wenn sich ein Kodierer nicht für einfach oder komplex (einschließlich Zusammenfassungen) entscheiden kann, dann sollte eine *Einfache Reflexion* kodiert werden.

E.4.e.3. Reflexionen in Folge

Wenn ein Berater *in einem Volley* mehrere einfache und komplexe Reflexionen anbietet, sollte nur eine *Komplexe Reflexion* kodiert werden. Reflexionen erscheinen häufig in Folge. Zu viele Unterteilungen können erschweren reliable Daten zu produzieren oder können von der Intention des Volleys wegführen. Wenn also ein Berater eine *Einfache Reflexion* anbietet, gefolgt von einer Aussage, die Autonomie betont und dann von einer *Komplexen Reflexion*, würden nur die Verhaltenskodierungen *Komplexe Reflexion* und *Autonomie betonen* gegeben werden.

Misserfolg Ernährung

Klient: Immer wieder scheitere ich mit dieser Diät. Für einige Zeit läuft es gut, aber dann esse ich ein ganzes Blech Brownies und mache alle meine Fortschritte zunichte. Wissen Sie, wie viele Kalorien ein ganzes Blech Brownies hat? Nicht zu vergessen das Eis, was ich dazu esse. Ich hätte nicht gedacht, dass es so schwer werden würde.

Berater: Sie gehen zwei Schritte voran und dann einen Schritt zurück. Das reicht Ihnen nicht. Und was es so schwer macht ist, dass für Sie etwas ganz Normales, wie ein Blech Brownies, so fatal für Ihr Gewicht ist. Wenn Sie gewusst hätten, dass es so schwer sein würde, hätten Sie vielleicht nicht einmal versucht abzunehmen. (*Komplexe Reflexion*)

Klient: Nein, ich muss es tun. Selbst wenn ich akzeptieren muss, dass ich nie wieder in meinem verdammten Leben einen Brownie essen werde, ich muss trotzdem aufhören, mich mit meinem Gewicht umzubringen.

Berater: Ihnen ist es so wichtig abzunehmen, dass Sie sogar komplett auf Brownies verzichten würden, wenn Sie tatsächlich müssten. (*Komplexe Reflexion, zusätzlicher Wert für Change Talk fördern*)

oder

Berater: Sie müssen eigentlich nicht für immer auf irgendein Nahrungsmittel verzichten. Die Forschung zeigt, dass wenn man versucht auf Nahrungsmittel, die man besonders gern mag, komplett zu verzichten, man nur noch mehr davon isst. Das beste Ziel wäre, diese Lebensmittel in MaÙe zu essen. (*Überzeugen*)

E.4.e.4. Reflexion und Frage in Folge

Manchmal beginnt der Berater mit einer Reflexion, aber schließt eine Frage an, um die Richtigkeit der Reflexion zu „überprüfen“. Beide Elemente sollten kodiert werden.

Klient: Ich kann nicht weiterhin so konsumieren.

Berater: Sie sind sich sicher, dass Sie nie wieder Heroin nehmen wollen. Richtig?
(*Komplexe Reflexion, Frage*)

Klient: Mein Chef meinte, dass ich jetzt auf Bewährung bin. Keine Überstunden, keine Boni.

Berater: Ihr Chef meinte, dass Sie wegen dieses Vorfalls keine Überstunden machen dürfen. Was halten Sie davon? (*Einfache Reflexion, Frage*)

E.4.e.5 Strukturierende Aussagen, die als Reflexionen formuliert sind

Manchmal wird der Interviewer eine Frage stellen, aber vorher Informationen geben, die den Zuhörer auf den Kontext hinweisen sollen. Im Wesentlichen soll hier etwas ausgedrückt werden wie: "Erinnern Sie sich an das andere, was Sie sagten? Jetzt möchte ich Sie Folgendes dazu fragen". Diese Art von strukturierenden Aussagen, die vor den Fragen kommen, sollten *nicht* als separate Reflexionen kodiert werden. Stattdessen sollten sie als strukturierende Aussagen verstanden werden, die einen Kontext für die Frage liefern und daher nicht kodiert werden. Ziel dieser Regel ist zu vermeiden, dass der Berater für Reflexionen Pluspunkte bekommt, wenn er lediglich den Klienten auf das Thema hinweist.

Wenn der Berater eine deutliche Unterscheidung oder einen Stopp zwischen der vorbereitenden Aussage und der Frage macht, kann eine separate Reflexion kodiert werden. In diesem Fall sollte der Klient die Möglichkeit haben, in irgendeiner Weise zu reagieren, bevor die Frage gestellt wird.

Berater: Sie haben berichtet, dass Sie nicht zum Laden zurückgegangen sind, in dem Sie die Bonbons gestohlen haben. Haben Sie das Gefühl, dass Sie es vermeiden?
(*Frage*)

oder

Berater: Sie sind nicht zum Laden zurückgegangen, in dem Sie die Bonbons gestohlen haben. (*Einfache Reflexion*)

Klient: Richtig.

Berater: Haben Sie das Gefühl, dass Sie ihn meiden? (*Frage*)

Wenn der Kodierer sicher ist, dass die Reflexion zum Ziel hat eine Basis oder einen Hinweis für eine Frage zu liefern, sollte sie nicht kodiert werden.

E.4.f. MI-konforme Verhaltensweisen

Es ist wichtig anzumerken, dass Beispiele guter MI-Anwendung oft keine MIK-Kodierung erhalten werden. Ein häufiger Fehler von Kodier-Anfängern (und MI-Praktizierenden) ist, dass sie ein Beispiel guter MI-Anwendung finden und dann zwanghaft versuchen es einer MIK-Kodierung zuzuordnen. Achten Sie darauf nur die MIK-Kodierungen zu vergeben, die hier verfügbar sind, und nur dann, wenn es sich um ein eindeutiges Beispiel für die Kodierung handelt. Wenn Sie nicht sicher sind oder wenn Sie zu sehr daran arbeiten, es passend zu machen, wählen Sie stattdessen eine andere Kodierung. Denken Sie daran, dass Sie Beispiele hervorragender MI-Anwendung, die Sie nicht einfach einer der Verhaltenskodierungen zuordnen können, kompensatorisch bei einer der globalen Einschätzungen berücksichtigen können.

******Anders als in früheren Versionen des MITI, wird jede Unterform von MI-konformen (MIK) Verhaltensweisen jetzt separat kodiert und gezählt.

E.4.f.1 Was ist, wenn zu einer Äußerung mehr als eine MIK-Kodierung passt?

“Trumpf” und “Übertrumpfen” (Duden)

Trumpf: eine der [wahlweise] höchsten Karten bei Kartenspielen, mit der andere Karten gestochen werden können

Übertrumpfen: besiegen, gewinnen, schlagen, trumpfen, Trumpf spielen; (Kartenspiel) einen Stich bekommen/machen, stechen

In den meisten Fällen werden die Kodierer in der Lage sein, eine MIK-Kodierung ganz sicher zu vergeben. Manchmal jedoch werden die Kodierer auf einzelne Äußerungen stoßen, für die mehr als eine MIK-Kodierung passen könnte. Wie bei allen anderen MITI-Kodierungen werden Unsicherheiten bei MIK mit Entscheidungsregeln gelöst. Diese werden manchmal Trumpfregeln genannt, da sie den Kodierern sagen, welche Kodierungen andere übertrumpfen, wenn sich der Kodierer bei seiner Entscheidung unsicher ist.

Die folgende Hierarchie sollte genutzt werden, um festzustellen welche MIK-Kodierung zugewiesen werden sollte (siehe Abbildung 1). Wenn der Kodierer unsicher ist, welche Kodierung angemessener ist, sollte die untere Kodierung verwendet werden (d. h. das ist die Ausgangskodierung). Wenn der Kodierer beispielsweise unsicher ist, ob *Autonomie betonen* oder *Zusammenarbeit anstreben* kodiert werden sollte, dann sollte *Zusammenarbeit anstreben* verwendet werden. Untere Kodierungen in der Pyramide werden verwendet, *wenn der Kodierer unsicher ist*. Um die oberste Kodierung zu verwenden, sollte der Kodierer recht sicher sein, dass die Kodierung ein echtes Beispiel für diese Kategorie ist. Bei geringerer Sicherheit, sollte der Kodierer auf die niedrigeren Kodierungen ausweichen. Die Intention solch einer Trumpfpyramide ist, Kodierungen mit besonders hoher Bedeutung für Motivational Interviewing davor zu "schützen", zu schnell vergeben zu werden. Wertschätzungen beispielsweise sind relativ leicht für den Berater, während *Autonomie betonen* sowohl schwerer umzusetzen als auch von größerem theoretischem Interesse ist. Die Schwelle für *Autonomie betonen* ist also absichtlich höher gesetzt.

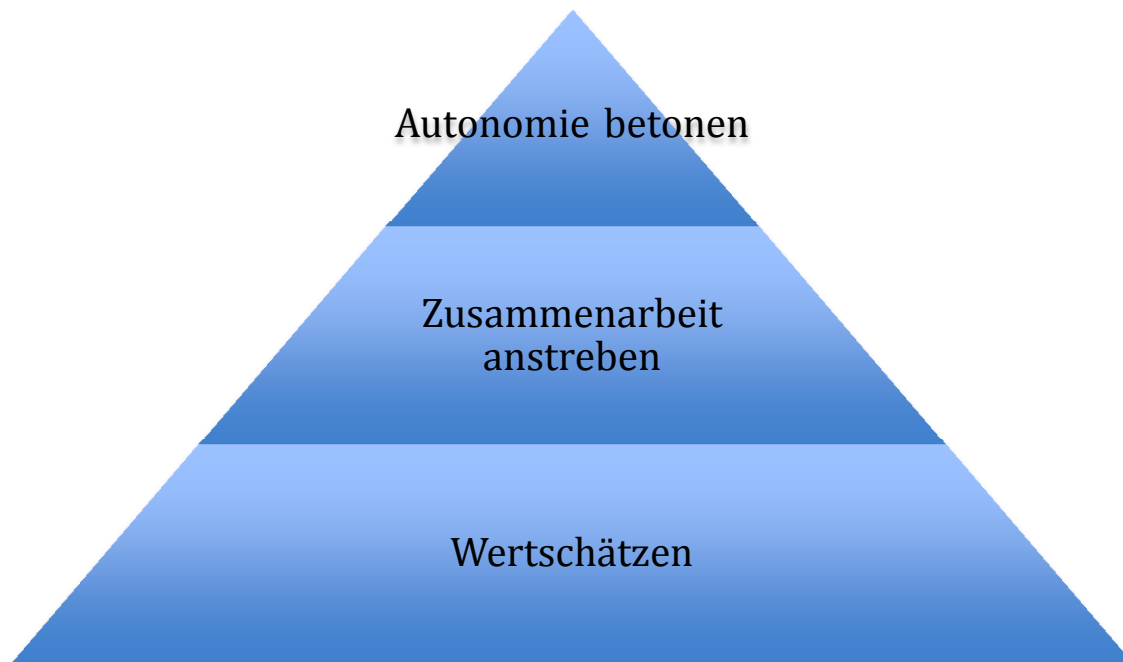


Abbildung 1: Entscheidungsregeln für MIK-Kodierungen

E.4.f.1.a. Was ist, wenn der Kodierer unsicher ist, ob die Aussage eine MIK- oder eine andere Kodierung erhalten soll (z.B. eine Frage oder Reflexion)?

Bei Zweifeln sollte keine MIK-Kodierung verwendet werden. Wenn also eine Aussage eine MIK- oder eine andere Kodierung bekommen könnte, sollte MIK nur vergeben werden, wenn die Aussage eindeutig in diese Kategorie fällt. Bei Unsicherheit wählt der Kodierer die andere Kodierung.

E.4.f.2. Wertschätzen

Eine *Wertschätzung* ist eine Berateraussage, die etwas Positives über den Klienten hervorhebt. Um als *Wertschätzen* in Frage zu kommen, muss die Aussage etwas über Stärken, Anstrengungen, Intentionen oder Wert des Klienten aussagen. Die Aussage muss glaubhaft sein und etwas Wahres über den Klienten reflektieren. Sie muss nicht auf das Änderungsziel fokussiert sein; sie kann ein besonderes Verhalten, eine besondere Eigenschaft, Leistung, Fertigkeit oder Stärke "würdigen". Wertschätzungen sind häufig komplexe Reflexionen. Wenn dies der Fall ist, sollte die Kodierung *Wertschätzen* präferiert werden.

Wertschätzen sollte nicht automatisch kodiert werden, wenn der Berater mit dem Klienten übereinstimmt, dem Klienten zustimmt, zjubelt oder den Klienten unspezifisch lobt. Wertschätzungen müssen explizit im Zusammenhang mit einem Klientenverhalten oder anderen spezifischen Merkmalen stehen. Die Aussage muss echt erscheinen und nicht nur gesprächsfördernd.

****Berücksichtigen Sie, dass diese Definition von *Wertschätzen* stringenter ist, sowohl als in dem Buch *Motivational Interviewing* (Miller & Rollnick, 2013) und seiner deutschen Übersetzung (Miller & Rollnick, 2015) als auch in früheren Versionen des MITI. Insbesondere werden unterstützende Aussagen ("Es ist immer schwer mit etwas anzufangen") im MITI nicht mehr kodiert.**

Wenn der Kodierer nicht sicher ist, ob die Aussage spezifisch oder stark genug ist, um die Kodierung *Wertschätzen* zu verdienen, *sollte sie nicht verwendet werden*.

Sie haben eine Menge guter Ideen, wie Sie Ihr Trinken reduzieren können, genannt. Sie haben sich heute richtig was einfallen lassen. (*Wertschätzen*)

Es ist Ihnen wichtig ein guter Vater zu sein, so wie Ihrer es für Sie war. (*Wertschätzen*)

Ich bin wirklich stolz auf Sie. (Nicht kodiert; zu unspezifisch).

Sie haben es geschafft während Ihrer Ferien komplett auf Süßigkeiten zu verzichten und Sie sind stolz auf Ihre Leistung. Es hat sich gelohnt! (*Wertschätzen*; übertrumpft *Reflexion*)

Sie sind ein Mensch, der Verantwortung ernst nimmt und es richtig machen möchte. (*Wertschätzen*)

Angesichts der Schwierigkeiten mit dem Parken und dem Regen, war es für Sie nicht gerade leicht herzukommen. Ich weiß es zu schätzen, dass Sie trotzdem kommen. (*Wertschätzen*)

Ich weiß, es ist wirklich schwer mit dem Rauchen aufzuhören. (Unterstützung; nicht kodiert)

Das haben Sie super gemacht! (Nicht kodiert)

Weiter so! (Nicht kodiert)

Sie haben so schwer daran gearbeitet ein guter Vater zu sein. Ich bin sehr beeindruckt von Ihrer Bereitschaft dran zu bleiben, auch wenn es schwierig wird! (*Wertschätzen*)

Angesichts dessen, was Sie mir über Ihren Abnehmerfolg erzählt haben, bin ich sicher, dass Sie wieder erfolgreich sein werden, wenn Sie bereit dafür sind. (*Wertschätzen*)

Sie fühlen sich ganz schön entmutigt, was das Fast Food betrifft. Sie hatten gehofft, in den letzten zwei Wochen komplett einen Bogen um den Drive Thru machen zu können. Es fällt mir jedoch auf, dass, auch wenn Sie sich in der Zeit zwei Mal Fast

Food geholt haben, das immer noch deutlich weniger ist als zu der Zeit, als Sie sich täglich Fast Food geholt haben. Das hört sich nach einer ziemlich großen Veränderung an! (*Wertschätzen*)

E.4.f.2.a. Drei-Mal-Regel für Wertschätzen

Berater können von Wertschätzungen übermäßig Gebrauch machen, indem sie sie mehrfach während des Gesprächs wiederholen. Im Allgemeinen kann eine Aussage bei den ersten zwei oder drei Malen glaubhaft sein und als *Wertschätzen* kodiert werden, wenn der Kodierer sicher ist, dass die Aussage immer noch eindeutig in die Kategorie *Wertschätzen* fällt. Danach werden diese Aussagen typischerweise nicht mehr kodiert.

E.4.f.3 Zusammenarbeit anstreben

Diese Kodierung wird zugeordnet, wenn der Berater explizit versucht auf gleicher Augenhöhe zu arbeiten oder wenn er die Expertise des Klienten anerkennt. Das kann der Fall sein, wenn der Berater ernsthaft einen Konsens mit dem Klienten bezüglich Aufgaben, Zielen oder Gesprächsrichtungen anstrebt. *Zusammenarbeit anstreben* kann kodiert werden, wenn der Berater fragt, was der Klient über die jeweiligen Informationen denkt. Wenn um Erlaubnis gebeten wird Informationen oder Ratschläge zu geben, wird normalerweise *Zusammenarbeit anstreben* vergeben.

Wenn der Berater nach dem Wissen oder dem Verständnis des Klienten bezüglich eines bestimmten Themas fragt, wird dies als *Frage* kodiert. Es wird nicht als *Zusammenarbeit anstreben* verstanden.

Ich habe ein paar Informationen, wie Ihr Risiko für Darmkrebs gesenkt werden kann; und ich frage mich, ob wir uns darüber austauschen können. (*Zusammenarbeit anstreben*)

Was hat man Ihnen bereits über Alkoholkonsum während der Schwangerschaft erzählt? (*Frage*)

Wäre es in Ordnung, wenn wir etwas Zeit damit verbringen, über die Empfehlungen bezüglich Alkoholkonsum in der Schwangerschaft zu sprechen? (*Zusammenarbeit anstreben*)

Dies mag nicht das Richtige für Sie sein, aber einige meiner Klienten hatten Erfolg damit, sich den Wecker der Armbanduhr zu stellen, damit er sie daran erinnert, zwei Stunden nach dem Mittagessen ihren Blutzucker zu testen. (*Zusammenarbeit anstreben, erwägen Sie Überzeugen mit Erlaubnis*)

Wie kann ich Ihnen dabei helfen? (*Zusammenarbeit anstreben*)

Wäre es in Ordnung, wenn wir etwas Zeit damit verbringen, über das Rauchen zu sprechen? Ich weiß, Sie sind nicht hergekommen, um darüber zu sprechen. (*Zusammenarbeit anstreben*)

Ich habe Ihre Testergebnisse. Sind Sie daran interessiert, sie sich anzuschauen? (*Zusammenarbeit anstreben*)

E.4.f.3.a Beachten Sie: Nachfragen–Anbieten–Nachfragen (N–A–N) *kann oder kann nicht* ein Beispiel für *Zusammenarbeit anstreben* sein. Jedes Item wird in der Regel separat kodiert.

Nachfragen-Anbieten-Nachfragen ohne Zusammenarbeit anstreben

Berater: Was wissen Sie bereits über Alkoholkonsum in der Schwangerschaft? (*Frage*)

Klientin: Ich weiß, dass es besser ist, wenn ich nichts trinke.

Berater: Ja. Es wird empfohlen, dass Frauen während einer Schwangerschaft abstinent sind. (*Informieren*)

Nachfragen-Anbieten-Nachfragen mit Zusammenarbeit anstreben

Berater: Was wissen Sie bereits über Alkoholkonsum in der Schwangerschaft? (*Frage*)

Klientin: Ich weiß, dass es besser ist, wenn ich nichts trinke.

Berater: Was halten Sie von dieser Information? Wie passt das zu Ihrer Einstellung zum Trinken? (*Zusammenarbeit anstreben*)

Und

Berater: Was wissen Sie bereits über Möglichkeiten mit dem Rauchen aufzuhören? (*Frage*)

Klient: Ich weiß, dass Pflaster am besten helfen sollen. Wie lange kann ich so ein Pflaster benutzen? Nur ein oder zwei Wochen?

Berater: Das Pflaster ist eine Möglichkeit mit dem Rauchen aufzuhören. Es ist eine effektive Methode und wird normalerweise ungefähr vier bis sechs Monate benutzt (*Informieren*).

E.4.f.4. Autonomie betonen

Dies sind Äußerungen, die eindeutig dem Klienten die Verantwortung überlassen, was Entscheidungen und Handlungen in Bezug auf eine Verhaltensänderung betrifft. Sie betonen das Kontrollbewusstsein, die Entscheidungsfreiheit, persönliche Autonomie oder die Fähigkeit bzw. das Engagement der Klienten über ihre Einstellungen und Handlungen zu entscheiden. Diese sind *keine* Aussagen, die ausdrücklich Selbstwirksamkeit, Zuversicht oder Fähigkeit des Klienten, eine bestimmte Handlung ausüben zu können, betonen.

Ja, Sie haben recht. Niemand kann Sie zwingen mit dem Trinken aufzuhören.
(*Autonomie betonen*)

Sie sind hier diejenige, die Sie am besten kennt. Was denken Sie, sollte auf diesem Behandlungsplan stehen? (*Autonomie betonen*)

Es ist wirklich Ihre Sache zu entscheiden, wie viele Portionen Gemüse und Obst Sie essen möchten. (*Autonomie betonen*)

Dies ist Ihr Leben und Ihr Weg. Sie sind der Einzige, der entscheiden kann, welche Richtung Sie einschlagen werden. Was denken Sie, wie es bezüglich Ihrer sportlichen Aktivität weitergehen könnte? (*Autonomie betonen*)

Sie sind in einer schwierigen Situation. Im Gefängnis zu sein hinterlässt bei Ihnen das Gefühl, keine Kontrolle über Ihr Leben zu haben. Und Sie wurden gebeten darüber nachzudenken an einem Behandlungsprogramm teilzunehmen, welches Ihnen vielleicht etwas von Ihrer Kontrolle zurückgeben kann, wenn Sie sich dafür entscheiden. Im Moment sind Sie unsicher, wofür Sie sich entscheiden sollen.
(*Autonomie betonen*)

Für Sie ist es beides, eine Chance und eine Herausforderung. Sie erwägen die verschiedenen Möglichkeiten und überlegen, was für Sie am besten funktionieren wird. (*Autonomie betonen*)

Trinken beenden

Klient: Ich bin ziemlich sicher, dass ich für immer mit dem Trinken aufhören kann.

Berater: Sie sind zuversichtlich, dass Sie mit dem Trinken aufhören können, weil Sie es früher schon geschafft haben.“ (*Reflexion; Zusatzpunkt für Change Talk fördern*)

Berater: Ihnen steht eine Entscheidung bevor und Sie sind sich ziemlich sicher, welchen Weg Sie einschlagen möchten. (*Autonomie betonen*)

Berater: Sie sind sich ziemlich sicher, welchen Weg Sie einschlagen möchten.
(*Reflexion; Zusatzpunkt für Change Talk fördern*)

Berater: Sie sind bereit aufzuhören. (*Reflexion*; Zusatzpunkt für *Change Talk fördern*)

Blutzucker kontrollieren

Klient: Ich bin nicht bereit, jeden Tag meinen Blutzucker zu kontrollieren, aber ich könnte es einmal die Woche oder so machen.

Berater: Letztendlich ist es wirklich Ihre Sache, wie oft Sie Ihren Blutzucker testen. (*Autonomie betonen*)

Berater: Eine Änderung, die Sie erwägen ist Ihren Blutzucker wöchentlich zu überprüfen. (*Einfache Reflexion*; Zusatzpunkt für *Change Talk fördern*)

Berater: Es ist wirklich schwer, jeden Tag diesen Test zu machen. (*Komplexe Reflexion*; Punktabzug für *Sustain Talk mildern*)

HIV Test

Klient: In der letzten Woche habe ich mit der Krankenschwester über einen Test für Zuhause gesprochen. Sie hat gesagt, dass ich einen in der Apotheke kaufen und dann sofort das Ergebnis haben könnte.

Berater: Sie haben schon einige Schritte unternommen, um die Antwort zu erhalten, die Sie brauchen. (*Reflexion*; Zusatzpunkt für *Change Talk fördern*)

Berater: Nun müssen Sie die Wahl treffen, was die beste Entscheidung für Sie ist. (*Autonomie betonen*)

Berater: Sie sind sich zwiegespalten, ob Sie es erfahren möchten (*Komplexe Reflexion*)

Berater: Ich habe ein paar Informationen über den Test für Zuhause. Ich frage mich, ob Sie das interessiert. (*Zusammenarbeit anstreben*)

Berater: Super! Sie haben Ihr Ziel erreicht! (*Wertschätzen*)

Berater: Sie haben alles, was es braucht. (*Wertschätzen*)

E.4.g. MI-nicht-konforme Verhaltensweisen

Es gibt nur zwei MINK-Kodierungen: Überzeugen und Konfrontieren.

E.4.g.1. Überzeugen (siehe Abschnitt E.4.b.)

E.4.g.2. Konfrontieren

Diese Kodierung wird verwendet, wenn der Berater den Klienten konfrontiert, indem er direkt und eindeutig widerspricht, argumentiert, korrigiert, anprangert, Schuld zuweist, kritisiert, abstempelt, warnt, moralisiert, verspottet oder die Ehrlichkeit des Klienten in Frage stellt. Solche Interaktionen sind gekennzeichnet durch ein ungleiches Kräfteverhältnis, begleitet von Missbilligung oder Ablehnung. Hierzu gehören auch Vorfälle, in denen der Berater eine Frage stellt oder sogar reflektiert, aber die Tonlage deutlich auf eine Konfrontation hinweist.

Das Wiederholen einer negativen Information, die dem Klienten bereits bekannt ist oder von ihm mitgeteilt wurde, kann entweder als *Konfrontieren* oder Reflektieren kodiert werden. Die meisten *Konfrontieren*-Kodierungen können richtig zugeordnet werden, wenn Tonlage und Kontext besonders beachtet werden.

Entscheidungsregel: Für den relativ ungewöhnlichen Fall, dass sich ein Kodierer nicht zwischen *Konfrontieren* oder Reflektieren entscheiden kann, *sollte keine Kodierung vergeben werden*.

Sie haben Antabus genommen, aber trotzdem getrunken? (*Konfrontieren*)

Sie denken, dass man Menschen, die man liebt, so behandelt? (*Konfrontieren*)

Ja, Sie sind Alkoholiker. Sie sind vielleicht anderer Meinung, aber Sie sind Alkoholiker. (*Konfrontieren*)

Moment mal. Hier steht, dass Ihr Hb_{A1c} 12 ist. Es tut mir leid, aber wenn der Wert so hoch ist, ist es ausgeschlossen, dass Sie Ihre Kohlenhydrate so kontrolliert haben wie Sie sagten. (*Konfrontieren*)

Denken Sie an Ihre Kinder, Herrgott noch mal. (*Konfrontieren*)

Sie machen sich überhaupt keine Gedanken über Ihr Trinken? (*Konfrontieren*; *Frage* wird nicht kodiert, da *Konfrontieren Frage* aussticht)

Die meisten Menschen, die so viel trinken wie Sie, können niemals wieder normal trinken. (*Konfrontieren*)

Ich mache mir Sorgen über Ihr Vorhaben, kontrolliert Alkohol zu trinken und frage mich, ob ich sie mit Ihnen besprechen kann. (*Zusammenarbeit anstreben*)

Ihr Kind mit Strafen zu maßregeln ist heikel. Es scheint anfangs okay, aber dann führt eins zum anderen. (*Konfrontieren*)

Erinnern Sie sich, Sie sagten, dass Ihr Cholesterinwert für Sie lebensbedrohlich ist. Wenn Sie Ihre Ernährung nicht in den Griff kriegen, dann riskieren Sie einen Schlaganfall oder einen Herzinfarkt. (*Konfrontieren*)

Nun, Kinder, die nicht eng von ihren Eltern betreut werden, haben ein höheres Risiko für Substanzmissbrauch. Ich frage mich, was Sie über Ihre Erziehungsfertigkeiten diesbezüglich denken. (Wahrscheinlich *Konfrontieren* – achten Sie auf den Ton)

Wenn Sie sich entscheiden weiter zu trinken, gibt es nichts, was wir für Sie tun können. (Wahrscheinlich *Konfrontieren* – achten Sie auf den Ton).

Wenn der Berater konfrontiert, um eine Stärke, Tugend oder positive Leistung des Klienten zu betonen, sollte die Kodierung *Wertschätzen* in Betracht gezogen werden. Die Kodierung *Konfrontieren* muss nicht zwangsläufig vergeben werden, wenn der Berater offensichtlich versucht, den Klienten zu bestätigen oder zu unterstützen.

Rabenmutter

Klient: Ich bin eine Rabenmutter.

Berater: Nein, das sind Sie *nicht*. Sie haben einige Schwierigkeiten, aber Sie sind dennoch eine großartige Mutter. (*Wertschätzen*)

Verbesserung Cholesterin

Klient: Ich war diesen Monat besser. Ich habe jeden Tag mindestens drei Portionen Obst oder Gemüse gegessen.

Berater: Ja, aber Ihr Cholesterinwert ist immer noch viel zu hoch (*Konfrontieren*)
oder

Berater: Sie haben wirklich Fortschritte bezüglich Ihrer Essgewohnheiten gemacht. Wie sehen Sie das in Bezug auf Ihre langfristigen Gesundheitsziele? (*Wertschätzen; Zusammenarbeit anstreben*)

E.4.g.3. Entscheidungsregeln für MINK

Die Verhaltenskodierungen *Überzeugen* und *Konfrontieren* überschneiden sich manchmal und können in beide Kategorien passen. Wenn dies der Fall ist, sollte die folgende Hierarchie angewendet werden (siehe Abbildung 2):

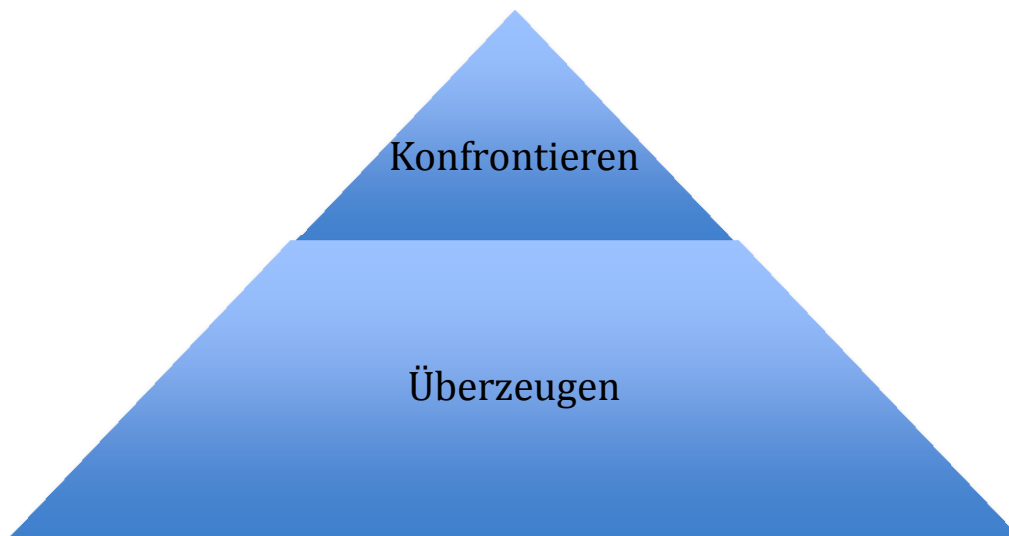


Abbildung 2: Entscheidungsregeln für MINK-Kodierungen

F. Äußerungen, die im MITI nicht kodiert werden

Das MITI ist kein exhaustives Kodierungssystem, da einige Äußerungen gegebenenfalls keine Kodierung erhalten.

Beispiele für Äußerungen, die im MITI nicht kodiert werden.

Strukturierende Äußerungen:

“Jetzt werden wir über die Fragebögen der letzten Woche sprechen.”

Begrüßungen:

“Hallo, Herr Müller. Vielen Dank, dass Sie heute gekommen sind.”

Gesprächsfördernde Äußerungen:

“Ok, alles klar. Gut.”

Inhalte aus vorherigen Sitzungen:

“Letzte Woche haben Sie erwähnt, dass Sie sehr müde waren.”

Unvollständige Aussagen:

“Sie erwähnten....” (Klient unterbricht)

Äußerungen, die nicht zum Thema gehören:

“Es ist ein wenig kalt hier.”

G. Auswahl von Länge und Art des zu kodierenden Gesprächsausschnitts

Für die Entwicklung des MITIs wurden 20-minütige Gesprächsausschnitte von Audioaufnahmen von Psychotherapiesitzungen verwendet.

Es ist möglich, das MITI auch für längere Audio-Ausschnitte zu verwenden (z. B. eine ganze Sitzung). Wir geben nur zu Bedenken, dass unsere Versuche, längere Ausschnitte zu kodieren, mit folgenden Aspekten verbunden war: (1) Probleme bezüglich der Aufrechterhaltung der Kodiereraufmerksamkeit, (2) Schwierigkeit, bei zunehmender Datenmenge die globalen Einschätzungen vorzunehmen, und (3) organisatorische Schwierigkeiten, in einem arbeitsreichem Umfeld ungestörte Arbeitszeit zu erlangen.

Bei einem Großteil unserer ursprünglichen Datensammlung haben wir Audioaufnahmen, und keine Videoaufnahmen, verwendet. Das MITI kann zur Kodierung von Videoaufnahmen verwendet werden, sollte jedoch nicht dahingehend geändert werden, visuelle Informationen zu erfassen.

H. Summenwerte

Bedeutsame Indikatoren für die MI-Kompetenz sind nur begrenzt mit Hilfe von Häufigkeitszählungen erfassbar. Wir haben festgestellt, dass in vielen Fällen Summenwerte, die aus mehreren Kodierungshäufigkeiten ermittelt werden, einen besseren Dienst erweisen als die einzelnen Werte. So bietet beispielsweise das Verhältnis von Reflexionen zu Fragen ein präzises Maß für einen wichtigen MI-Prozess. Im Folgenden findet sich eine unvollständige Liste mit Summenwerten, die als Ergebnismaße hinsichtlich der Erfassung von MI-Kompetenz dienen, sowie die entsprechenden Formeln, um sie zu berechnen.

- Technische Einschätzung (Technik)
= (*Change Talk fördern* + *Sustain Talk mildern*) / 2
- Beziehungseinschätzung (Beziehung)
= (*Partnerschaftlichkeit* + *Empathie*) / 2
- (% KR)
= KR / (SR + KR)
- Verhältnis Reflexionen:Fragen (R:F)
= Reflexionen gesamt/Fragen
- MI-konform gesamt (MIK-G)
= *Zusammenarbeit anstreben* + *Wertschätzen* + *Autonomie betonen*
- MI-nicht-konform gesamt (MINK-G)
= *Konfrontieren* + *Überzeugen*

Zu beachten: Diese Formeln ergeben Summenwerte, die sich nicht mit vorherigen Versionen des MITIs vergleichen lassen.

I. Schwellenwerte für Grund- und Expertenkompetenz von Beratern

Unten finden Sie die empfohlenen MITI-Schwellenwerte für die Grund- und Expertenkompetenz. Hierbei ist zu beachten, dass diese Werte auf Expertenmeinungen basieren und aktuell noch keine Norm- und Validitätswerte vorliegen, die diese bestätigen. Bis diese Daten zur Verfügung stehen, sollten die Schwellenwerte in Verbindung mit anderen Ergebnissen verwendet werden, um die Grund- und Expertenkompetenz von Beratern bezüglich MI zu erfassen.

	Grundkompetenz	Expertenkompetenz
Beziehungseinschätzung	4	5
Technische Einschätzung	3	4
% KR	40%	50%
R:F	1:1	2:1
MIK-G	-	-
MINK-G	-	-

Liste der MITI Kodierungen

Globale Einschätzungen

Change Talk fördern	(Change)
Sustain Talk mildern	(Sustain)
Partnerschaftlichkeit	(Partner)
Empathie	(Empathie)

Verhaltenskodierungen

Informieren	(I)
Überzeugen	(Ü)
Überzeugen mit Erlaubnis	(ÜE)
Frage	(F)
Einfache Reflexion	(ER)
Komplexe Reflexion	(KR)
Wertschätzen	(W)
Zusammenarbeit anstreben	(Z)
Autonomie betonen	(A)
Konfrontieren	(K)

Anhang A: Fragen bezüglich der Eignung des MITI für Ihre Intervention

Motivational Interviewing kann oft in Bezug auf allgemeine Lebensveränderungen und Situationen angewandt werden, die kein spezifisches Veränderungsziel beinhalten. Das MITI ist jedoch für diese Art der Intervention weniger geeignet. Bei eher abstrakten Veränderungen ist es für die Kodierer schwierig, Change Talk reliabel einzuschätzen und – noch wichtiger – reliabel einzuschätzen, ob der Berater diesen angemessen hervorruft und darauf reagiert.

Ohne dieses entscheidende MI-Element der Evokation ist das MITI ein unzureichendes Instrument zur Einschätzung der MI-Kompetenz des Beraters.

Niedrige Werte können auch in einigen wichtigen Bereichen erzielt werden, obwohl der Berater sich angemessen entscheidet, die Sprache des Klienten in keine bestimmte Richtung zu beeinflussen.

In ähnlicher Weise wird das MITI niedrigere Werte erzeugen, wenn das Gespräch sich ausschließlich auf die Prozesse des Beziehungsaufbaus und der Fokussierung konzentriert und das Evoking-Element von MI nicht zum Tragen kommt. Das MITI ist dann am besten geeignet, wenn die ganze Bandbreite der MI-Fertigkeiten im Gespräch vorgesehen ist.

Das MITI ist in folgenden Situationen nur von begrenztem Nutzen:

- Das Veränderungsziel kann nicht als ein Verhalten definiert werden. (z. B., eine Entscheidung treffen)
- Der Berater möchte den Klienten nicht in die Richtung eines bestimmten Ziels beeinflussen. (Equipoise)
- Der Berater benutzt absichtlich nur Fertigkeiten zum Beziehungsaufbau und zur Fokussierung.

J.1 Was ist, wenn es mehr als ein Veränderungsziel gibt?

Manchmal kommt es vor, dass eine Intervention mehr als ein Veränderungsziel berücksichtigt (z. B. (1) Medikamentenadhärenz und (2) eine passende Unterkunft finden). Solange beide Veränderungsziele zu Verhaltensänderungen des Klienten führen (im Gegensatz zu inneren Vorkommnissen), kann das MITI verwendet werden.

J.2. Beispiele für ungeeignete Veränderungsziele für das Kodieren mit dem MITI

J.2.a. "Eine Entscheidung treffen": Veränderungsziel ohne erkennbaren Change Talk

Wenn das Veränderungsziel ist „eine Entscheidung zu treffen“, wird der Inhalt des Change Talks sich nicht nur auf eine Seite eines Dilemmas beziehen (als wenn eine gewünschte Veränderung definiert wird), sondern auf die Entscheidung selbst. Wenn, beispielsweise,

das Veränderungsziel ist, mit dem Rauchen aufzuhören, würde man die folgenden Aussagen als Change Talk bezeichnen:

- “Ich muss mit dem Rauchen aufhören”
- “Wenn ich nicht aufhöre, bekomme ich Krebs”
- “Ich hätte so viel mehr Geld”
- “Ich möchte für meine Kinder ein gutes Vorbild sein”

Wenn das Veränderungsziel „eine Entscheidung bezüglich des Rauchens treffen“ lautet, wäre keine der Äußerungen Change Talk. Stattdessen wären es die folgenden Aussagen:

- “Ich muss eine Entscheidung treffen”
- “Wenn ich keine Entscheidung treffe, werde ich einfach immer so weiter machen”
- “Dies zu klären, wäre so eine Erleichterung”
- “Ich hasse es, so unentschlossen zu sein”

Obwohl es theoretisch möglich ist, Change Talk in Bezug auf “eine Entscheidung treffen” zu kodieren, ist es eine sehr komplexe Aufgabe, die noch nicht psychometrisch geprüft wurde und wir haben uns entschieden, dies nicht in das MITI 4.2. aufzunehmen.

J.2.b. “Ein besserer Mensch werden”: Ein Veränderungsziel, das keine Verhaltensweise ist

Wenn es sich beim Veränderungsziel um ein nicht verhaltenbezogenes Ziel handelt, wird es schwierig sein, Change Talk zu definieren. Würden beispielsweise die folgenden Aussagen unter Change Talk fallen, wenn das Ziel des Klienten ist „ein besserer Mensch zu werden“?

- “Ich muss meine Wut freier ausdrücken”
- “Wenn ich mir mehr Freunde wünsche, muss ich über die Wünsche anderer und nicht über mich selbst nachdenken”
- “Ich möchte öfter Sport treiben und weniger essen”
- “Ich kann das jetzt tun, ohne mich in irgendeiner Weise schuldig zu fühlen!”
- “Ich werde meine Chakren besser ausbalancieren”

Bei jedem dieser Beispiele hängt es vollkommen vom klinischen Kontext ab (und vom Gemüt des Beraters), ob diese Aussagen als Change Talk oder etwas anderes zu definieren sind. Beispielsweise passt das Ziel öfter Sport zu treiben und weniger zu essen vielleicht gut zu einer Person, der im Rahmen der medizinischen Grundversorgung soeben mitgeteilt wurde, dass ihr BMI über 25 liegt, aber nicht zu einem Klienten mit Anorexie. Oder es kann sein, dass keine dieser Aussagen dazu passt, ein besserer Mensch zu werden. Der Punkt ist, dass Kodierer in diesen Situationen Change Talk nicht zuverlässig unterscheiden können und somit keine Interrater-Reliabilität erzielt werden kann. Aus diesem Grund schreibt das MITI 4.2. (wie auch die vorherigen Versionen) ein Zielverhalten vor, welches im Vorfeld bekannt ist.

J.3. Was ist, wenn ich nur die Dimensionen des Beziehungsaufbaus und der Fokussierung innerhalb eines Gesprächs bewerten möchte?

Auch wenn Gespräche nicht darauf abzielen, Argumente für eine Veränderung hervorzurufen, können einige der Subskalen des MITI bei der Einschätzung von grundlegenden Beratungsfertigkeiten hilfreich sein. Die globalen Einschätzungen *Partnerschaftlichkeit* und *Empathie* – so wie auch die Verhaltenskodierungen *Frage*, *Reflexionen*, *MI-konform* und *MI-nicht-konform* – werden alle hilfreiche Informationen über nichtdirektive Gesprächsansätze erfassen. Sie könne genutzt und angepasst werden, wenn dies bei Beschreibungen entsprechend angegeben wird.

Anhang B: Häufige Fragen

1) Was ist, wenn mein Gespräch weniger als 20 Minuten dauert?

Die globalen Einschätzungen können bei Gesprächen von weniger als 10 Minuten Dauer schwieriger einzuschätzen sein. Bei sehr kurzen Gesprächen (2 – 5 Minuten) kann es am besten sein, nur die Verhaltenskodierungen vorzunehmen.

2) Wie wird die Grundhaltung des MI im MITI 4.2 erfasst?

Die MI-Grundhaltung wird im MITI 4.2 nicht mehr erfasst. Wichtige Dimensionen der MI-Grundhaltung, wie Partnerschaftlichkeit und das Hervorrufen von Gründen des Klienten für eine Veränderung, werden weiterhin im MITI 4.2 erfasst.

3) Was ist aus den Prozent-Angaben der MIK und MINK Summenwerte geworden?

Die Prozent-Angaben der MIK und MINK Verhaltensweisen wurden in früheren Versionen des MITI berechnet: Prozentsatz MIK = $MIK / (MIK + MINK)$ und Prozentsatz MINK = $MINK / (MIK + MINK)$. Diese Prozentangaben waren nicht sehr informativ, vor allem bei Gesprächen ohne MIK oder MINK Verhaltensweisen. Die Prozent-Angaben der MIK und MINK Verhaltensweisen waren irreführend und uninformativ und wurden deshalb aus dem MITI 4.2 entfernt.

4) Wie lauten die Schwellenwerte für das MITI 4.2?

Das Festlegen von Schwellenwerten ist beim MITI 4.2. nicht so einfach wie bei früheren Versionen. Zum einen liegt es daran, dass unser Verständnis der Anwendung von MI komplexer als in den vergangenen Jahren ist, so kann die Entscheidung, was „akzeptabel“ ist, eine Herausforderung sein. Des Weiteren wurden fast alle Skalen in der neuen Version verändert, was bedeutet, dass sie nicht mit früheren Versionen verglichen werden können. Letztendlich fehlen uns empirische Daten, um einige Empfehlungen für viele Skalen zu geben, obwohl wir hoffen, dass dies in naher Zukunft möglich sein wird.

Einige Anmerkungen:

Beim MITI 4.2 sind die empfohlenen Schwellenwerte für die Beziehungsaspekte sowohl bei der Grundkompetenz als auch bei der Expertenkompetenz höher als bei den technischen Aspekten. Dies spiegelt den aktuellen theoretischen Rahmen von MI wider, der die Beziehungsfertigkeiten als Grundlage für die evokativen, technischen Elemente sieht.

Wir sind zu dem Schluss gekommen, dass es ausreichende empirische Evidenz gibt, um die Schwellenwerte für komplexe Reflexionen und vor allem das Verhältnis von Fragen zu Reflexionen beizubehalten.

MIK und MINK Empfehlungen wurden absichtlich nicht näher definiert, da wir bislang keine Daten haben, um diese zu stützen. Wir regen an, dass in klinischen Studien die MITI 4.2 Werte vollständig dargestellt werden, um die Behandlungsadhärenz zu dokumentieren. Verbunden mit klinischen Ergebnissen würde dies relativ schnell zuverlässige Empfehlungen für MIK und MINK erlauben.

5) Was ist, wenn ich, technisch gesehen, eine Überzeugen mit Erlaubnis-Kodierung vergeben sollte, diese Erlaubnis aber nicht ernstgemeint erscheint oder die Information eher ein Überzeugen ist?

Die globalen Einschätzungen, insbesondere *Partnerschaftlichkeit*, können von der Art, wie der Berater informiert, Erlaubnis erbittet oder Vorschläge und Meinungen anbietet, beeinflusst werden. Die folgenden Situationen mögen einen niedrigeren Wert bei *Partnerschaftlichkeit* rechtfertigen, auch wenn die *Überzeugen mit Erlaubnis* Kodierung vergeben wurde.

1. Der Berater bittet quasi bei jedem Kommentar um Erlaubnis.
2. Der Ton beim Bitten um Erlaubnis ist oberflächlich oder unaufrichtig.
3. Der Berater gibt dem Klienten keine Zeit, um auf seine Bitte um Erlaubnis zu antworten, bevor er die Informationen mitteilt.
4. Der Berater überschreitet die Grenzen der Erlaubnis (z. B. wenn er um Erlaubnis bittet, Informationen über Alkohol zu geben, und dann diese sowie weitere Informationen bezüglich anderer Lifestyle- oder Verhaltensthemen gibt).
5. Der Berater bittet um und erhält die Erlaubnis für ein allgemeines Thema und „lädt“ dann zu viele Informationen „ab“ (was mehrere Minuten dauern kann).

6) Wenn in einem Gespräch kein Sustain Talk vorkommt, wie sollte dann die Sustain Talk mildern Skala bewertet werden?

Wir können nicht sagen, warum in einem Gespräch kein Sustain Talk vorkommt. Sustain Talk kann fehlen, weil der Klient tatsächlich keinen anbieten kann ODER er fehlt, weil der Berater fähig genug war, ihn nicht hervorzurufen. Kodierer sollten diesbezüglich keine Vermutungen anstellen.

Hohe Werte bei *Sustain Talk mildern* können sogar bei vollständiger Abwesenheit von Sustain Talk vergeben werden. Im Grunde gilt für den Berater, wenn Sustain Talk nicht auftaucht, „im Zweifel für den Angeklagten“, was gelegentlich zu zweifelhaft hohen Werten bei *Sustain Talk mildern* führen kann. Dies ist ein Faktor von Ungewissheit bei *Sustain Talk mildern*, der akzeptabel ist. Die Werte bei *Sustain Talk mildern* sollten niedriger gewählt werden, wenn Sustain Talk unregelmäßig auftaucht, aber der Berater in den Momenten unangemessen darauf reagiert.

- 7) Was passiert, wenn der Berater mit Reflexionen auf Sustain Talk reagiert oder diesem Aufmerksamkeit widmet, um Empathie auszudrücken oder eine Beziehung aufzubauen? Bei der „Rounder“-Aufnahme, zum Beispiel, scheinen die ersten 12 Antworten Anerkennung von Sustain Talk zu sein, welcher dann zunimmt. Wie kann dieser Berater einen niedrigen Wert bei Sustain Talk mildern bekommen?**

Es ist häufig der Fall, dass Beziehungs- und technische Aspekte von MI in scheinbarem Widerspruch stehen. Ein Berater, der versucht, Sustain Talk zu mildern, ohne vorher eine Atmosphäre der Zusammenarbeit zu etablieren, ist oft nicht erfolgreich. Das Gespräch „Rounder“ zeigt im späteren Verlauf des Gesprächs einige hervorragende Beispiele für *Sustain Talk mildern*, nachdem Beziehungsaufbau erfolgte. Es geht um das Gespräch als Ganzes, das sich in den globalen Einschätzungen widerspiegeln soll und der Kodierer sollte die Muster und Eigendynamik der Klientensprache bei der Einschätzung berücksichtigen.

- 8) Wie sollte beim Explorieren der Entscheidungsbalance (= Vor- und Nachteile) Sustain Talk mildern eingeschätzt werden?**

Beim Explorieren der Entscheidungsbalance werden beide Seiten der Veränderung gleichermaßen exploriert. Dort gibt es keine Bemühungen, Sustain Talk zu mildern, sondern ihn ganz hervor zu holen. Wenn dies der Fall ist, sollten niedrige Werte bei *Sustain Talk mildern* gegeben werden, unter der Annahme, dass sie nicht im späteren Verlauf des Gesprächs „gerettet“ werden.

- 9) Kann die Kodierung Zusammenarbeit anstreben auch dann vergeben werden, wenn der Berater den Klienten einfach fragt, was er über die angebotenen Informationen denkt, zum Beispiel bei der Rückmeldung von Fragebogenergebnissen oder beim N-A-N-Format (Nachfragen - Anbieten - Nachfragen)?**

Die Kodierung *Zusammenarbeit anstreben* kann immer dann vergeben werden, wenn der Kodierer das Gefühl hat, dass der Berater sich ehrlich bemüht, gleichberechtigt mit dem Klienten zusammen zu arbeiten. Die Kodierung *Zusammenarbeit anstreben* sollte nicht vergeben werden, wenn der Kodierer eine solche Bemühung nicht erkennt, zum Beispiel wenn ein Berater nur prüft, ob der Klient verstanden hat, ohne dass er dabei explizit versucht, dem Klienten auf Augenhöhe zu begegnen. Rhetorische, oberflächliche oder Routinefragen an einen Klienten („Wie denken Sie darüber?“) müssen nicht zwingend eine *Zusammenarbeit anstreben* Kodierung erhalten. Kodierer sollten die *Zusammenarbeit anstreben* Kodierung nicht vergeben, wenn sie nicht in der Lage sind, zu entscheiden, ob sie verdient ist.

Audiodatei: _____ Kodierer: _____ Datum: ____/____/____

Zielverhalten: _____

Globale Einschätzungen

Technische Aspekte					
Change Talk fördern	1	2	3	4	5
Sustain Talk mildern	1	2	3	4	5
Beziehungsaspekte					
Partnerschaftlichkeit	1	2	3	4	5
Empathie	1	2	3	4	5

Verhaltenskategorien

	Total
Informieren (I)	
Überzeugen (Ü)	
Überzeugen mit Erlaubnis (ÜE)	
Frage (F)	
Einfache Reflexion (ER)	
Komplexe Reflexion (KR)	
Wertschätzen (W)	
Zusammenarbeit anstreben (Z)	
Autonomie betonen (A)	
Konfrontieren (K)	

Startzeit & erster Satz: _____

Schlusszeit & letzter Satz: _____