

# Minimax-Interventionen nach Manfred Prior

Nina Steidler

Studienberaterin im ZSK der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

# Agenda

- 15 Interventionen nach Manfred Prior = minimale Gesprächs-Interventionen mit maximaler Wirkung
- Sammlung weiterer „Wort-Werkzeuge“ bzw. Minmax-Interventionen
- Zeit für Fragen, Ideen, Anmerkungen
- Abschluss

# Manfred Prior

- Dipl. Psychologe, Dr. phil.
- (Hypno-)Therapeut, Berater, Supervisor
- Autor: „MiniMax-Interventionen“, „MiniMax für Lehrer“, „Beratung und Therapie optimal vorbereiten“
- Leiter der Regionalstelle Frankfurt der Milton Erickson Gesellschaft
- Ausbilder/ vielfältige Fortbildungstätigkeiten
- Gemeinsam mit Frauke Niehues bietet er den kostenlosen HypnoSalon an: <https://frauke-niehues.net/vortragsreihe-hypnosalon.html>

# Was sind MiniMax- Interventionen?

- Sprachliche Interventionen, bei denen mit minimalem sprachlichem Aufwand maximale Wirkung erzielt wird
- Sie gehen zurück auf eine Kolumne, die Manfred Prior für die Vereinszeitschrift der Milton-Erickson-Gesellschaft, "MEGaPhon" schreibt/ schrieb.
- Unkomplizierte „Nebenbei“-Interventionen, die direkt an das Gesagte der Klient\*innen anknüpfen können
- Motto: „Sprachkürze schafft Denkweite“

Was macht die  
MiniMax-  
Interventionen so  
besonders?

- **Widerstände gegen die Interventionen sind nahezu ausgeschlossen**
- **Sie helfen, recht schnell:**
  - Lösungsfantasien zu entwickeln
  - Möglichkeiten zu schaffen
  - Widerstände zu umgehen
  - Denk-Blockaden aufzulösen

# 1. „In der Vergangenheit

“  
...“

- Klient\*innen vergessen, dass die Zukunft anders aussehen kann als die Vergangenheit
- Dieser Einschub macht Zukunftshoffnung, ohne dass Klient\*innen direkt widersprochen wird
- Über Hindernisse, vermeintliche Schwächen, etc. am besten in der Vergangenheitsform sprechen
- Beispiel: „In der Vergangenheit konntest du dich oft nicht motivieren zu lernen ...“

## 2. Nicht „ob“, sondern „wie, was, welche...?“

- „Ob“-Fragen/ (Ja/Nein-Fragen) fördern eine Nein-Haltung bei Klient\*innen und erzeugen Widerstand
- Besser für das Suchen von Lösungen: Klient\*innen zum Nachdenken bringen, mögliche Lösungsschritte auffinden:
  - „Welche Ideen hast du, wie du die Projektarbeit mitgestalten kannst?“
  - „Was brauchst du, um mit dem Lernen für Mathe zu starten?“
  - „Wie ist es dir gelungen, deine vergangene Präsentation zu halten?“
  - „Wer könnte dich beim Lernen unterstützen?“

### 3. „...sondern?“

- Klient\*innen wissen oft ganz genau, was sie nicht mehr wollen. Sie können aber (noch) nicht beschreiben, was sie wollen/ was ihre Ziele sind und wie sie diese Ziele erreichen wollen (Verhalten)
- „sondern“ kann helfen, Hoffnungen und Wünsche konkret zu erfassen
- Für die (unbewusst) gewünschte Veränderung benötigen Klient\*innen das Neue. Sie müssen vor Augen haben, was sie sich wünschen. Dieses Bild entsteht zunächst im Kopf.
- „sondern“ ist ein Wort für Genauigkeit
- Beispiel: „Du möchtest nicht mehr so spät anfangen mit dem Lernen, sondern...?“

## 4. „immer“ stimmt in Verbindung mit einem Symptom nie

- „immer“ lässt Probleme/ Symptome grösser erscheinen als sie sind
- Sie sind nie „immer“ gleich, es gibt Ausnahmen
- Unterschiede der Intensität sollen herausgearbeitet werden, denn darin liegen die Ressourcen und Lösungswege der Klient\*innen
- Klient\*innen sollen „immer“ präzisieren, gerne auch mit Minimax 1 („In der Vergangenheit...“)
- Beispiel: „In der Vergangenheit hattest du immer Schwierigkeiten, dich zu konzentrieren. Wann konntest du dich nicht so gut konzentrieren und wann konntest du dich besser konzentrieren?“

## 5. „Dein Problem ist vergleichbar mit... Es ist wie ...“

- **Vergleiche setzen Lösungspotentiale frei**
- **Besonders hilfreich, wenn man die Problembereiche der Klient\*innen mit Stärken und Ressourcen vergleicht und auf Gemeinsamkeiten achtet**
- **Beispiel: „Ein geregelter Tagesablauf ist wie Turnen. Training, Strategien, Technik...“**

6. Statt: „hoffentlich nichts Schlimmes“ besser: „hoffentlich Gutes“

- „Hoffentlich nichts Schlimmes“ kann dazu führen, mögliche Ängste noch zu verstärken und in eine negative Gedankenspirale abzurutschen
- Beispiel: „Hoffentlich falle ich nicht durch Statistik“. Worauf wird fokussiert? Worst Case
- Alternative: „Hoffentlich kann ich mein ganzes Wissen in der Klausur abrufen“
- Beispiel: Mentalcoaching wie bei Leistungssportlern, Schritt für Schritt zum Erfolg durch innere Bilder (s. dazu auch Minimax 3)

## 7. „...noch nicht...“

- „Noch nicht“ lenkt die Aufmerksamkeit auf potenzielle Möglichkeiten
- Ganz kleine Gesprächsintervention, die viel Hoffnung gibt und auf Veränderung fokussiert
- Beispiele:
  - „Du hast deinen optimalen Lernweg noch nicht gefunden“
  - „Du weißt das noch nicht.“

## 8. Konstruktive W-Fragen

- **Konstruktive W-Fragen bringen zum Nachdenken**
- **Sie sollen Klient\*innen helfen, über Veränderungen/ Wünschenswertes nachzudenken und Bilder entstehen zu lassen**
- **„Warum“ scheidet aus**
  - **selten konstruktiv**
  - **sorgen ggfalls für Rechtfertigungslage bei Klient\*innen**

## 9. Konstruktive W-Fragen in kleinen Schritten

- Konstruktive W-Fragen so kleinschrittig wie möglich stellen, denn so
  - entsteht Lösungskompetenz bei Klient\*innen
  - werden Ressourcen wiederentdeckt
  - kommt es zur Besserung des Problems/ Symptoms
- zu große Schritte
  - frustrieren Klient\*innen
  - fördern eher eine „Weiß-ich-auch-nicht“-Haltung
  - machen Angst und Angst blockiert
- Beispiele:
  - „Welche kleinen Schritte könnten dir vielleicht helfen?“
  - „Womit könntest du einen Anfang machen?“
  - „Was wäre der kleinstmögliche nächste Schritt, um ein bisschen in Bewegung zu kommen?“

# 10. „Angenommen, du würdest ...“

- Ratschläge sind Beratungsfehler und erzeugen oft „Ja, aber“- Haltung/ Widerstand
- Diese Intervention eröffnet die Perspektive für neue Gedanken und Lösungsalternativen und kann die Aufmerksamkeit von Klient\*innen in eine konstruktive Richtung lenken - ohne dass sie sich bevormundet fühlen
- Beispiel: „Angenommen, du würdest dir einen Lernplan erstellen wollen. Würdest du das dann eher in Papierform machen oder mit einer App? Oder wie würdest du das machen? Was wäre für dich die beste Möglichkeit?“

11. „Mit dem  
bewussten  
Verstand konntest  
du bisher nicht ...“

- Es kann helfen, wenn Klient\*innen das Empfinden haben, dass nur der eigene Verstand die Lösung des Problems nicht weiß, Bauch oder Unterbewusstsein aber schon
- In diesem Falle eignet sich ein Gedanken-Experiment bzw. ein Rollenspiel: „Wir tun jetzt so, als ob...“
- So können Fähigkeiten bei Klient\*innen zum Vorschein treten, die sie bisher noch nicht abrufen können
- Idee dahinter: Wenn Klient\*innen so tun können als ob, dann haben sie diese Fähigkeiten (noch versteckt in sich)

## 12. Nicht-Vorschläge

- Direkte Vorschläge bzw. Empfehlungen werden manchmal nicht angenommen und lösen - wie Ratschläge - Widerstand aus
- Lösung: Vorschläge werden negativ formuliert, da alles, was hinter einer Negation gesagt wird, für kurze Zeit innerlich bei Klient\*innen aktiviert wird
- Bei Nicht-Vorschlägen hat der Klient die größtmögliche Freiheit, Vorschläge anzunehmen, oder abzulehnen
- Beispiele:
  - „Du musst mir nicht glauben, dass die Studierenden, die gut vernetzt sind, sich am wohlsten an der Hochschule fühlen.“
  - „Du musst dir nicht erlauben, dir in der Prüfungsphase Zeit für Entspannung zu nehmen.“
  - „Es ist nicht nötig, dass du das Lerntagebuch verwendest.“

## 13. „gigantisch“, „ein bisschen“,

...

- # Die Sprache der Klient\*innen sprechen I
- Klient\*innen fühlen sich besser verstanden und angenommen von Berater\*innen, wenn man sich auf deren Sprachstil einlässt
- Es gilt herauszuhören, ob Klient\*innen über- oder untertreiben
- Anpassung des eigenen Sprachstils an den Sprachstil der Klient\*innen ist hilfreich für die Berater\*innen – Klient\*innen – Beziehung

14. Bei „schwierigen“ Klient\*innen mit „Widerstand“: Verständnisvolle Verneinung verwenden

- # Die Sprache der Klient\*innen sprechen II
- Klient\*innen mit Widerstand haben Gründe hierfür, z.B. Schutz vor Überforderung oder unangemessenen Forderungen
- Lösung für Berater\*innen: Verneinung der Nein-Haltung bei Klient\*innen
- Beispiele:
  - „Sicher gibt es nichts auf der Welt, was dich dazu bringt, dir noch mehr Zeit fürs Studium zu nehmen“
  - „Deinen Schreibtisch zu sortieren als Vorbereitung aufs Lernen ist sicher keine gute Idee“
- Was passiert: Nein-Haltung bei Klient\*innen wird überflüssig

## 15. VW-Regel

- V steht für Vorwurf, W steht für Wunsch
- Bei der VW-Regel werden Vorwürfe in Wünsche umformuliert
- Vorwürfe/ Konflikte sind unerfüllte Bedürfnisse, daher gilt: Welches Bedürfnis könnte/ möchte ich als Klient\*in anstelle des Vorwurfs formulieren?
- Kommt besonders in Paarberatungen zum Einsatz, im Hochschulkontext: Konflikte in Projektgruppen

## Weitere „Wort- Werkzeuge“

- „ich muss“ (= fremdbestimmt) ersetzen durch „ich will“ (= selbstbestimmt)
- „Wenn du möchtest ...“, „du entscheidest ...“, „ich lade dich ein ...“ fördern ebenfalls das Gefühl der Selbstbestimmung
- „auch wenn ..“ geht weg von negativen Glaubenssätzen und legt Fokus auf Lösungen
- „ja, und“ ... anstelle von „ja, aber...“, ebenfalls zur Findung von bisher ungedachten und kreativen Lösungsideen

# Ihre MiniMax- Interventionen?

- **Geduld: bis 5 zählen und Antworten abwarten**
- **Was noch? ... Was noch?**
- **Woran würde man es erkennen, dass sich (bei dir) etwas geändert hat?**

## Verwendete und weiterführende Literatur

- Prior, Manfred: MiniMax-Interventionen: 15 minimale Interventionen mit maximaler Wirkung, mittlerweile gibt es die 20. Auflage
- <https://www.bonn-institute.org/news/psychologie-im-journalismus-2#emotionen-und-sprache-82540>
- <https://www.spektrum.de/leseprobe/sprachpsychologie-die-verblueeffende-macht-der-sprache/1635506>
- <https://megaphon.meg-hypnose.de/#>
- <https://www.vfp.de/magazine/freie-psychotherapie/alle-ausgaben/heft-01-2020/die-wirkmacht-der-worte-einplaedoyer-fuer-den-bewussten-umgang-mit-sprache>

Fragen?  
Ideen?  
Anmerkungen?



Danke für Ihre Aufmerksamkeit