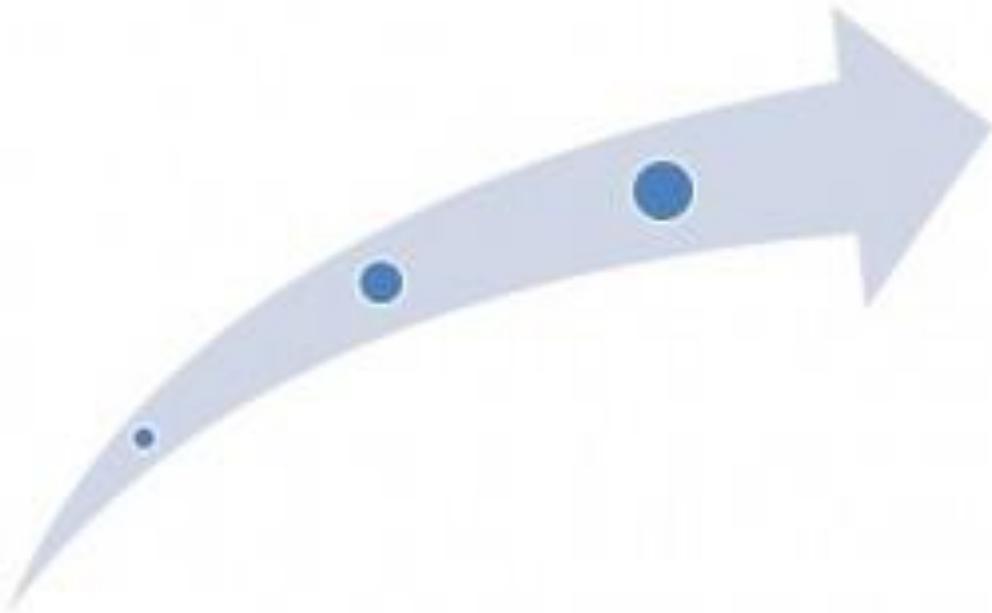


Die Begleitung einer Klientin



Wenn ein neuer Klient zu mir kommt, stellt er mir immer die Frage, wie eine Begleitung bzw. ein Coaching aussieht, denn er möchte wissen, was auf ihn zukommt. Leider kann ich darauf keine allgemeingültige Antwort geben, denn jede Begleitung ist anders.

Im Rahmen meiner Prüfung zum psychologischen Berater an der Coaching-Akademie Bamberg habe ich eine Facharbeit erstellt, in der die Begleitung einer fiktiven Klientin ausführlich dargestellt wurde. Dabei sind meine Erfahrungen mit realen Klienten eingeflossen, aber von mir so verändert worden, dass sie nicht wiedererkannt werden können. Ich habe hier Ausschnitte aus der Facharbeit zusammengestellt, um Ihnen eine Vorstellung zu geben, wie eine Begleitung ablaufen kann.

Inhalt

- 1. Vorbemerkungen..... 3
 - 1.1. Vorstellung der Klientin 3
 - 1.2. Situationsanalyse 3
 - 1.3. Beratungsauftrag..... 4
 - 1.4. „Hausaufgaben“ bei der Begleitung 4
- 2. Erster Termin: Die Seelenlandkarte..... 6
 - 2.1. Erklärungen zur Seelenlandkarte 6
 - 2.2. Seelenlandkarte: Durchführung 9
- 3. Zweiter Termin: Das lösungsfokussierte Gespräch.....12
 - 3.1. Erklärungen zum lösungsfokussierten Gespräch.....12
 - 3.2. Lösungsfokussiertes Gespräch: Durchführung15
- 4. Dritter Termin: Aufstellung der Herkunftsfamilie18
 - 3.3. Erklärung einer systemischen Einzelaufstellung.....18
 - 3.4. Einzelaufstellung: Durchführung.....20
- 5. Vierter Termin: Trauerarbeit24
 - 5.1. Erklärung zur Trauerarbeit.....24
 - 5.2. Trauerarbeit: Durchführung25
- 6. Fünfter Termin: Löschen eines Glaubenssatzes.....28
 - 6.1. Was ist ein Glaubenssatz und wie löscht man ihn?28
 - 6.2. Löschen eines Glaubenssatzes: Durchführung30
- 7. Sechster Termin: Time Line33
 - 7.1. Erklärung der Time Line33
 - 7.2. Time Line: Durchführung34
- 8. Siebter Termin: Stuhlarbeit.....37
 - 8.1. Erklärung der Stuhlarbeit.....37
 - 8.2. Stuhlarbeit: Durchführung.....37
 - 8.3. Gewaltfreie Kommunikation: Erklärung und Durchführung39
- 9. Überprüfung der Zielerreichung.....41
 - 9.1. Zielerreichung: Erster Telefontermin41
 - 9.2. Zielerreichung: Zweiter Telefontermin41
- 10. Literaturverzeichnis.....43

1. Vorbemerkungen

Da es keinen offiziellen übergreifenden Begriff für den psychologischen Berater / Coach gibt, nenne ich ihn in dieser Facharbeit "Begleiter". Diese Bezeichnung passt meines Erachtens am besten zu meiner Tätigkeit, vor allem, da ich es ablehne, Klienten Ratschläge zu geben. Denn wie Varga von Kibéd sagt: *"Wer einen Rat gibt, vermittelt gleichzeitig, dass der Andere nicht in der Lage ist, selbst zu handeln. Er sieht ihn in der Position der Schwäche."* Ich bin der Überzeugung, dass der Klient die Lösung seines Problems grundsätzlich kennt, sie aber vergessen hat.

Meine Kunden nenne ich "Klienten".

Den Ausdruck "Klient" oder "Begleiter" nutze ich in der männlichen Form, wenn er nicht auf einen speziellen Fall bezogen ist. Ich bin mir durchaus darüber im Klaren, dass das eine Verkürzung ist, möchte aber damit schwerfällige grammatikalische Konstrukte vermeiden.

Zitate schließe ich in Anführungszeichen ein und setze sie *kursiv*. Bei Dialogen setzte ich vor den jeweiligen Beitrag die Abkürzung **B**: für Begleiter oder **K**: für Klient. Anführungszeichen lasse ich in diesem Fall weg. Wie bei Zitaten werden die Beiträge *kursiv* gesetzt, so dass man sie leicht von normal gesetzten Anmerkungen unterscheiden kann. Weiterhin lasse ich bei diesen Dialogen das sogenannte "soziale Grunzen" weg ("Aha!", "Ach so.", ...), das zum aktiven Zuhören gehört. In vielen Fällen habe ich den Dialog auf das Wesentliche gekürzt.

1.1. Vorstellung der Klientin

Die Klientin „Vera M.“ ist 42 Jahre alt, selbstständig und hat eine Tochter aus erster Ehe. Der Ehemann durch einen Unfall verstorben, als die Klientin im dritten Monat schwanger war.

2 Jahre nach dem Tod ihres ersten Mannes ging sie eine neue Lebensgemeinschaft mit „Gerd“ ein. Der neue Lebensgefährte arbeitete im Angestelltenverhältnis in ihrem Betrieb mit. Nach 17-jähriger Lebensgemeinschaft wurde sie von ihrem Lebensgefährten wegen einer anderen Frau verlassen. Im Betrieb arbeitete er sporadisch weiter mit. Nach ca. 8 Monaten kehrte der Lebensgefährte wieder zur Klientin zurück. Nach 4 Monaten hatte er wieder, diesmal mit einer anderen Frau, eine kurze Affäre. Nun hat die Klientin endgültig einen Schlussstrich gezogen. Auch will sie ihn jetzt definitiv nicht mehr in der Firma haben. Jetzt aber will der Mann doch nicht von ihr lassen.

Sie fühlt sich immer elend und schuldig, wenn sie ihn immer wieder abweist. Sie hat Mitleid mit ihm, will aber definitiv nicht wieder mit ihm zusammen sein.

1.2. Situationsanalyse

Die Klientin ist durchaus lebensstüchtig, sie hat eine Firma mit Angestellten viele Jahre erfolgreich geführt und "nebenher" als Alleinerziehende eine Tochter großgezogen. Sie macht den Eindruck einer Frau, die im Leben steht und in der Lage ist, Schwierigkeiten zu meistern.

Umso erstaunlicher ist, dass sie sich punktuell bei dem Problem mit ihrem Lebensgefährten nicht durchsetzen kann. Obwohl er sie mehrfach betrogen hat und sie fest entschlossen ist, sich von ihm zu trennen, kann sie diesen Schritt nicht vollziehen. Sie redet davon, dass sie

sich bei einer Trennung "elend und schuldig" fühlt, und dass sie ein "unglaubliches Mitleid" mit ihm habe. Der Lebensgefährte hat solche Skrupel ihr gegenüber nicht gezeigt.

Bei der Bewertung dieses Verhaltens muss man den tragischen Tod ihres Ehemannes ins Kalkül ziehen. Es muss auf jeden Fall geprüft werden, ob sie sich von diesem Toten bereits innerlich getrennt hat und ob eine Übertragung vorliegt. Allerdings weist ihr schlechtes Gewissen, das sie bei der durchaus sachlich verständlichen Trennung von ihrem Lebensgefährten hat, auch auf einen möglicherweise vorliegenden (früh)kindlichen Einfluss hin. Das Auftreten von entsprechenden Glaubenssätzen oder Antreibern in der Herkunftsfamilie muss also im Auge behalten werden.

1.3. Beratungsauftrag

Die Klientin hat sich bei mir telefonisch angemeldet. Im ersten Termin haben wir die Formalitäten abgeklärt und danach eine Anamnese erstellt.

Der Beratungsauftrag ergibt sich aus der Anamnese:

Die Klientin möchte ihren langjährigen Lebenspartner Gerd aus ihrem Leben und auch aus ihrer Firma hinauswerfen, ohne sich elend und schuldig zu fühlen und ohne ein schlechtes Gewissen dabei zu haben. Wir fassen das in einem griffigen Satz zusammen:

"Ich trenne mich von Gerd, entschlossen und ohne Bedauern."

Ich habe weiterhin die Vermutung, dass auf Seiten der Klientin eine unbewusste Verwechslung zwischen ihrem Partner und ihrem Vater stattfindet. Anders ist meines Erachtens das Mitleid mit Ihrem Partner kaum zu verstehen. Sie hat das Gefühl, ihn im Stich zu lassen, wie sie Ihren Vater bei seinem Tod allein gelassen hat.

Den Aufbau eines besseren Verhältnisses zu ihren Mitarbeitern wurde als sekundäres Ziel definiert, was vielleicht in einer späteren Begleitung angegangen werden kann. Ich halte es allerdings für möglich, dass allein durch die Steigerung des Selbstvertrauen, die mit der Erreichung des primären Ziels einhergeht, die Klientin dem zweiten Ziel näher kommt.

Beide, sowohl die Klientin als auch ich, sind zu dem Schluss gekommen, dass eine weitere Zusammenarbeit sinnvoll ist. So haben wir den nächsten Termin vereinbart.

1.4. „Hausaufgaben“ bei der Begleitung

Es ist in einigen Fällen sinnvoll, dass der Klient sich zwischen den Terminen weiter mit den behandelten Fragestellungen beschäftigt oder sich auf den nächsten Termin gedanklich vorbereitet. Deshalb bekommt er vom Begleiter „Hausaufgaben“.

"Hausaufgaben" ist ein Begriff, den (fast) jeder mit Schule, Pflicht und Zwang und vermutlich unangenehmen Erinnerungen verbindet. Deshalb vermeide ich dieses Wort gegenüber dem Klienten; ich spreche ihm gegenüber einem Vorschlag de Shazers folgend gerne von "Experimenten".

Wichtig ist, gegenüber dem Klienten nie den Eindruck entstehen zu lassen, die Hausaufgaben seien zwingend notwendig zur Erreichung seiner Ziele. Zum einen dürfen sie nur in Absprache mit dem Klienten gegeben werden, man muss sie also vereinbaren und nicht einfordern. Zum anderen ist es dem Klienten unter Umständen nicht möglich, die Hausaufgaben zu machen, weil er dazu dann doch noch nicht bereit ist. Es ist wie bei einer Frage, bei der man auch erst dann weiß, was man gefragt hat, wenn man die Antwort hört:

Man weiß erst, welche Aufgabe man gestellt und welchen Umfang sie hat, wenn man die vom Klienten erstellte Lösung erfährt.

Der Begleiter darf also nicht enttäuscht sein, wenn der Klient die Hausaufgabe nicht oder nicht vollständig "gemacht" hat. Auch hier liegt der Widerstand des Klienten im Irrtum des Begleiters begründet. Offensichtlich war dann die Aufgabe zu schwer oder nicht passend zur Situation des Klienten (Drab 2014). Es ist auch zu beachten, in welcher Situation sich der Klient befindet:

- Besucher

Der Klient in diesem Status kann sein Ziel noch nicht konkret benennen oder hat es noch nicht benannt. Es dürfen keine Aufgaben gestellt werden, höchstens die Aufgabe, die typisch ist für das (telefonische) Vorgespräch: "Was ist gut?" - "Was kann so bleiben?"

- Klagender

Ein klagender Klient hat noch keine Möglichkeit gefunden, die problembehaftete Situation selbst zu beeinflussen und denkt von daher, die Lösung sei von seiner Umwelt abhängig. Typische Aufgaben sind hier Beobachtungsaufgaben: "Beobachte, wann Du zufrieden bist." - "Achte darauf, wann sich Dein Partner so verhält, wie Du es Dir wünschst." - "Schätze morgens ein, wie oft das Symptom an diesem Tag eintritt und vergleiche Deine Schätzung am Abend mit der beobachteten Eintrittshäufigkeit."

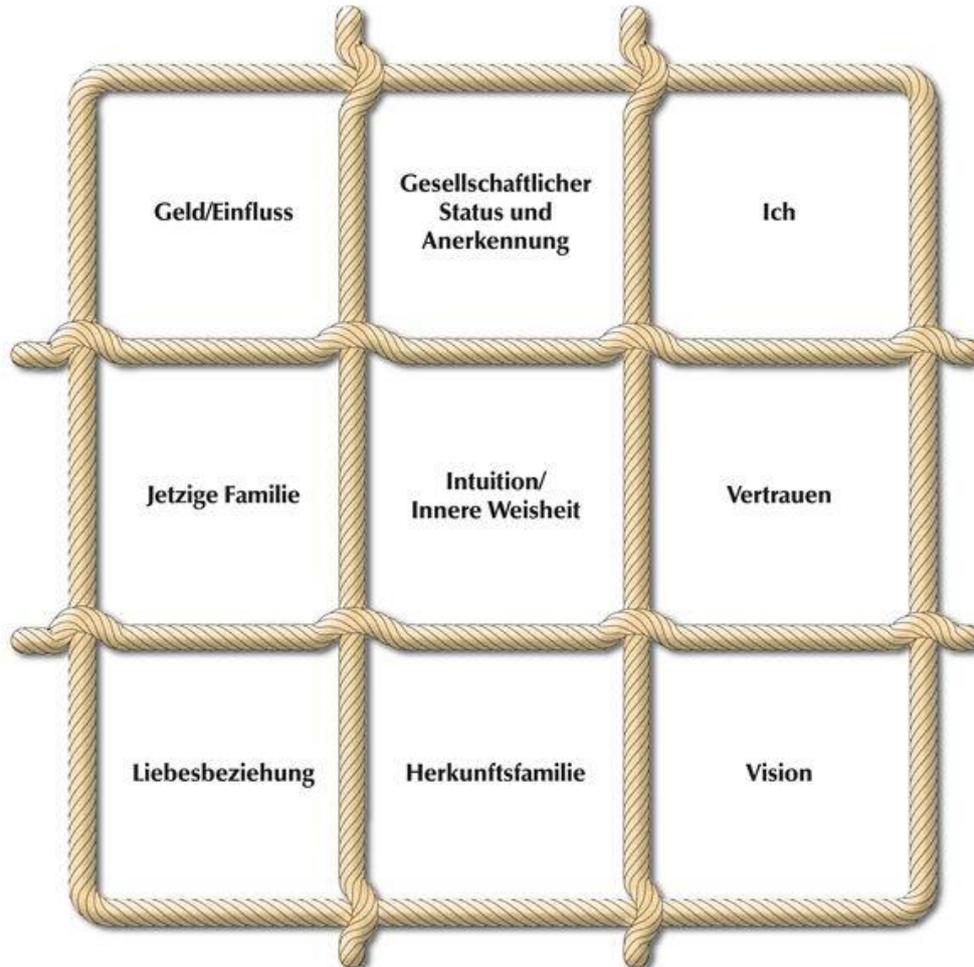
- Kunde

Ein Klient in dieser Situation ist in der Lage, Handlungen zu benennen, die ihn seinem Ziel näher bringen. Ihm kann man Handlungsaufträge geben in der Form: "Tue mehr davon, was gut läuft." - "Tue etwas anderes, anstelle dessen, was schief läuft." - "Tue so, als ob die Lösung schon eingetreten sei und beobachte die Wirkung." (Bei Paaren wechselseitig verdeckt.)

Der Begleiter muss sich stets bewusst sein, dass kleine Änderungen im Verhalten oder Denken des Klienten große Wirkungen erzielen können. Es ist von daher nicht sinnvoll, ungeduldig zu sein. Auch ist es kontraproduktiv, zu viel zu fordern, denn das lässt den Klienten erneut einen Misserfolg erleben und bringt ihn weiter von seiner Hoffnung auf seine Lösung weg. Kleine Erfolge sind besser als ein großer Misserfolg. Gleichzeitig sollte die Aufgabe trotzdem ausreichend herausfordernd sein, denn sie soll den Klienten ja weiterbringen. Das ist ein Widerspruch, den der Begleiter nur mit viel Fingerspitzengefühl auflösen kann.

2. Erster Termin: Die Seelenlandkarte

2.1. Erklärungen zur Seelenlandkarte



Bildnachweis: Seelenlandkarte® von Systemo® (http://www.systemo-board.de/images/landkarte_gro.jpg)

Die Seelenlandkarte® ist ein Format, das von der Fa. Systemo® entwickelt wurde. Es ist ein Quadrat, das in neun Felder unterteilt wurde, wobei jedes dieser Felder einen Lebensbereich repräsentiert. Der Klient stellt sich in eines dieser Felder und wird vom Begleiter zu diesem Bereich befragt. Dabei hilft ihm die repräsentative Wahrnehmung, die Fragen zu beantworten. Insofern ähnelt die Seelenlandkarte® äusserlich und im Vorgehen der Neunfelderaufstellung (Sparrer 2009, S.235 ff), wobei die Felder dieses SySt®-Formates natürlich völlig andere Bedeutungen haben, denn seine Koordinaten sind Zeiten und Bereiche.

Wie beim Aufstellen wird der Klient nach Körperwahrnehmungen und Erkenntnissen befragt. Durch die Aktivierung der repräsentativen Wahrnehmung werden so Ressourcen und Lösungen gefunden, aber auch verdeckte Blockaden aufgedeckt. Hilfreich ist dabei, dass der Klient nicht nur den Lebensbereich wahrnehmen kann, in dessen Feld er gerade steht,

sondern auch die Einflüsse der anderen Bereiche erspüren kann. Dieses Format ist also systemisch, denn es betrachtet die Systeme, in die der Klient eingebunden ist.

Arbeitet man mit diesem Format, ist es nicht unbedingt notwendig, den Klienten auf alle neun Felder zu stellen und jedes Feld zu bearbeiten. Es reicht, die Felder zu bearbeiten, von denen man sich neue Erkenntnisse für den Klienten erhofft. Allerdings sollte man jedes Feld beschriften, um die oben genannte Rückkopplung auf die anderen Felder untersuchen zu können. Auf jeden Fall sollte man bei der Arbeit mit diesem Format die systemischen Grundsätze beachten. (Sparrer 2010, Scherer 2015)

Im Folgenden werden die neun Bereiche und einige typische Fragen zu ihnen erklärt.

- **Ich**

Der Klient stellt eine Beziehung zu sich selbst ohne Betrachtung der Aussenwelt her. Er erforscht, wie er sich und seine Beziehung zu seinem inneren Selbst wahrnimmt.

Typische Fragen:

- Wie geht es mir zur Zeit mit mir?
- Fühle ich mich wohl mit mir?
- Kann ich mich spüren?
- Bin ich im Einklang mit mir?

- **Vertrauen**

Hier geht es darum, ob der Klient Vertrauen dazu hat, dass ihm das gegeben wird, was er benötigt. Der Klient kann vielleicht merken, ob ihm der Kontakt zur Spiritualität durch Groll auf die Ungerechtigkeiten des Lebens verloren gegangen ist. Der Verlust des Vertrauens schneidet den Klienten von einer wichtigen Kraftquelle ab. Typische Fragen:

- Vertraue ich einer höheren Macht?
- Vertraue ich darauf, dass mir im Leben die Ressourcen geschenkt werden, die ich benötige?
- Vertraue ich mir selbst, meinem Körper?
- Fühle ich mich gehalten und geschützt?

- **Vision**

Oft haben Menschen keinen Lebenssinn, keine Vision, nach dem sie ihr Denken und Handeln ausrichten können. Wohlgemerkt, es geht nicht um Wunschträume, sondern darum, was dem Leben seinen Auftrag gibt. Hierher gehören auch Visionen, die durch die Umstände aufgegeben werden mussten. Typische Fragen:

- Habe ich Visionen für mein Leben?
- Sind das meine eigenen Visionen oder wurden sie von anderen induziert?
- Welche Visionen musste ich begraben?
- Was beflügelt mich gerade?

- **Herkunftsfamilie (Eltern und Geschwister)**

Hier wird geklärt, wie das Verhältnis des Klienten zu seinen Eltern und Geschwistern ist. Es wird herausgefunden, ob es gut oder belastet ist. Es werden Glaubenssätze gesucht, die der Klient von seiner Herkunftsfamilie übernommen hat. Typische Fragen:

- Wie ist mein Verhältnis zu meinen Eltern?
- War es schon immer so?
- Konnte ich mich von meinen Eltern angemessen lösen?
- Was gibt es Ungeklärtes in meiner Familie?
- Über wen wird in der Familie nicht gesprochen?
- Worin bin ich meinen Eltern gleich, worin unterscheide ich mich?
- Was habe ich von meinem Elternhaus übernommen?

- **Liebesbeziehung**

Wenn es einen Partner gibt, so kann man untersuchen, ob die Liebe zu ihm noch lebendig ist und ob er im Alltag diese Liebe spürt. Außerdem kann erkundet werden, ob der Klient der Liebe eine Zukunft gibt. Wenn es keine Beziehung gibt, kann nachgefragt werden, wie der Klient mit diesem Mangel umgeht. Typische Fragen:

- Wie geht es mir mit meiner Liebe?
- Ist die Liebe süß oder bitter?
- Bin ich von meiner Liebe abhängig?
- Wie sieht die Liebe aus, die ich mir wünschen würde?

Oder:

- Geht es mir gut als Single oder wünsche ich mir einen Partner?
- Wie sollte mein Liebespartner sein?

- **Jetzige Familie**

Auch in der eigenen Familie spielen die Partner Rollen, die sie mehr oder weniger gut ausfüllen. Interessant ist hier auch, inwieweit der Klient Rollen aus seiner Herkunftsfamilie übernommen hat. Wenn der Klient keine Familie hat, stellt sich die Frage, ob er mit diesem Zustand zufrieden ist. Typische Fragen:

- Wie geht es mir in meiner Familie?
- Gleicht die Rolle, die ich in meiner Familie habe, der meiner Mutter / meines Vaters?
- Ist mein Platz in der Familie passend für mich?
- Wie sehen mich die anderen Familienmitglieder?

- **Geld / Einfluss**

Es geht hier nicht um die augenblickliche pekuniäre Situation des Klienten, sondern darum, welche grundsätzliche Einstellung er zu Geld hat. Auch die Frage nach dem Einfluss ist äquivalent zu stellen. Der Klient kann hier erkunden, was von beidem ihm

wichtiger ist. Auch ist wesentlich, wie er mit diesen Ressourcen umgeht, ob er sie verschleudert oder hortet. Typische Fragen:

- Welchen Bezug hat Geld / Einfluss zu meinem Leben?
- Wie gehe ich mit meinem Geld / Einfluss um?
- Wie weit bin ich bereit zu gehen, um Geld / Einfluss zu erlangen?

- **Gesellschaftlicher Status und Anerkennung**

Bei der Betrachtung des gesellschaftlichen Status soll nicht nur auf den Arbeitsplatz, sondern auf alle Tätigkeiten geschaut werden. Der Klient kann herausfinden, wie er seine Rolle in der Gesellschaft spielt, ob er glaubt, einen guten Beitrag zu leisten.

Typische Fragen:

- Fühle ich mich von der Gesellschaft akzeptiert und wertgeschätzt?
- Verhalte ich mich ethisch korrekt?
- Wie gehe ich mit meinen Kollegen um?

- **Innere Weisheit und Intuition**

Dieses Feld hilft dem Klienten, Unklarheiten in anderen Feldern auszuräumen. Wenn der Klient also auf anderen Feldern unklare Antworten bekommt, kann er sich auf dieses Feld stellen und fragen:

- Wenn ich mich im Feld "innere Weisheit / Intuition" gut verorte, welche Antworten bekomme ich dann auf meine Fragen? Welche Bilder steigen in mir auf?

2.2. Seelenlandkarte: Durchführung

Die Klientin kam wieder direkt vom Büro zu mir. Um sie einzustimmen, führte ich sie durch eine Aufmerksamkeitsübung. Ich bat sie, die Augen zu schließen und richtete danach ihre Aufmerksamkeit der Reihe nach von den Füßen nach oben auf die verschiedenen Körperteile und auch auf ihren Atem. Schließlich sagte ich ihr, wenn sie jetzt die Augen öffne, fühle sie sich frisch und ausgeruht. Die Übung brachte sie dazu, die Firma in den Hintergrund zu stellen und im Hier und Jetzt anzukommen. Ich führte diese Übung dann zu Beginn jeden Termins durch.

Als Vorbereitung hatte ich die Felder der Seelenlandschaft® mit Malerkrepp auf den Boden geklebt. Weiterhin hatte ich Moderationskarten beschriftet, die die verschiedenen Bereiche benannten.

B: *Frau M., ich habe hier eine Landkarte der verschiedenen Bereiche Ihres Lebens vorbereitet. Die Moderationskarten benennen die Bereiche. Ich werde Sie gleich bitten, sich auf einige der Felder zu stellen. Das wird Ihnen helfen, sich auf diesen Lebensbereich zu konzentrieren, ohne dabei die anderen Bereiche und deren Einfluss zu vergessen. Sehen Sie das Ganze als eine Hilfe an, sich zu zentrieren und meine Fragen besser beantworten zu können. Sind Sie bereit dazu?*

Nachdem die Klientin zugestimmt hatte, lud ich sie ein, sich auf das Feld "Herkunftsfamilie" zu stellen, und zwar so, wie sie sich am wohlsten fühle. Ich erklärte ihr, dass die

Herkunftsfamilie aus ihren Eltern und Ahnen bestehe. Dazu würde ich ihr jetzt einige Fragen stellen.

K: *Gut, das probiere ich mal.*

B: *Vielen Dank! Wie war das Verhältnis zu ihren Eltern?*

K: *Im Wesentlichen gut. Es gab Probleme, aber die gibt es ja immer.*

B: *Stimmt, es gibt immer Reibungspunkte, wenn Menschen zusammentreffen. Was hat Ihnen Ihre Mutter fürs Leben mitgegeben?*

K: *Meine Mutter hat mich großgezogen, mein Vater war ja meist in der Firma. Sie hat mich auch durch die Schule gebracht.*

B: *War das viel Arbeit, Sie durch die Schule zu bringen?*

K: *Meistens nicht, ich war fleißig, ich wollte meine Eltern nicht enttäuschen.*

B: *War Ihre Mutter also die wichtigste Person in Ihrem Leben?*

K: *Von außen betrachtet ja, sie war die meiste Zeit mit mir zusammen. Aber wir hatten kein herzliches Verhältnis zueinander, wenn ich "Mädchenfragen" hatte, bin ich zur Schwester meines Vaters gegangen, meiner Tante Anne. Zu der habe ich heute noch ein gutes Verhältnis, obwohl sie inzwischen alt und vergesslich wird und mich manchmal mit meiner Mutter verwechselt.*

B: *Schön, wenn man als Kind und Jugendliche eine Mentorin hat, manches will man ja nicht mit den Eltern besprechen. Was hat Ihnen Ihre Tante fürs Leben mitgegeben?*

K: *Sie hat mir klar gemacht, was es bedeutet, eine Frau zu sein.*

Wir haben uns dann noch über die Gespräche mit Tante Anne. befasst. Dabei wurde klar, dass Tante Anne Wert auf ein selbstständiges Leben als Frau legte, auch ohne Mann. Das stand in krassem Gegensatz zu der Auffassung ihrer Mutter, die es als Erfüllung für jede Frau ansieht, einen Mann durchs Leben zu begleiten, "durch Dick und Dünn".

Ihr Vater habe sein eigenes Leben gelebt, er habe für seine Familie gut gesorgt, aber sein Hauptinteresse sei die Firma gewesen. Seine Tochter spielte für ihn die Rolle eines hübschen Vorzeigeobjekts. Trotzdem habe sie ihn geliebt und habe nichts unversucht gelassen, um ihn stolz auf sich zu machen. Leider habe das nicht geklappt, sie sei ja schließlich nur ein Mädchen gewesen. Selbst als er ihr die Firma wegen seines fortgeschrittenen Alters und seiner Krankheit hatte übergeben müssen, habe er ihr die Führung nicht recht zugetraut.

Ich ließ die Klientin auf das Feld "Ich" wechseln.

B: *Wie fühlen Sie sich auf diesem Feld?*

K: *Ich fühle mich von einigen anderen Feldern an den Rand gedrängt. Ich würde gern in der Mitte stehen.*

Ich wechselte also die Felder "Ich" und "Intuition" aus.

K: *So fühle ich mich besser, geborgen. Ich kann jetzt die anderen Felder erreichen.*

Die Fragen zum "Ich" ergaben ein zwiespältiges Verhältnis der Klientin zur eigenen Person. Auf der einen Seite war sie zufrieden mit ihrer beruflichen Leistung, andererseits war sie mit ihrer privaten Beziehung unzufrieden. Vor allem ihr Lebensgefährte enge sie ein und "fahre mit ihr Schlitten". Auf Nachfrage sagte sie, dass sie diesen Ausdruck von ihrem Vater übernommen habe, der ihn immer wieder als Drohung benutzt habe, wenn er mit dem Verhalten eines anderen Menschen unzufrieden gewesen war. Ihr Lebensgefährte jedenfalls kümmere sich im Wesentlichen um seine eigenen Interessen.

B: *OK, Frau M., aber weiter zu Ihnen. Welche Konflikte haben Sie mit sich selbst? Wo hadern Sie mit sich?*

K: *Ich wäre gerne lässiger, nicht so ernst, ja manchmal sogar verbissen. Ich würde gerne leichter auf andere Menschen eingehen.*

Ich habe die Klientin anschließend noch gebeten, sich auf einige andere Felder zu stellen. die wesentlichen Erkenntnisse daraus waren:

- **Gesellschaftlicher Status und Anerkennung**
Die Klientin empfindet sich als nicht sehr erfolgreich, obwohl ihre Firma nach eigenen Aussagen einen guten Ruf in der Branche hat.
- **Liebesbeziehung**
Die Liebe zu ihrem Partner ist total erkaltet. Sie ist aber durchaus offen für eine neue Liebe.

Ihre anderen Antworten waren durchaus interessant, brachten aber keine neuen Erkenntnisse, die meinen Auftrag betroffen hätten.

Ich beschloss den Termin damit, dass ich der Klientin noch einmal für Ihre Offenheit, auch mal etwas Neues auszuprobieren dankte. Ich sagte ihr auch, dass ich das Experiment, über das ich mit ihr am Telefon gesprochen habe, nicht vergessen hätte, dass ich es aber gerne noch um folgende Frage erweitern möchte: "In welchen Punkten sind Sie mit sich selbst zufrieden?"

3. Zweiter Termin: Das lösungsfokussierte Gespräch

3.1. Erklärungen zum lösungsfokussierten Gespräch

Die lösungsfokussierte Kurztherapie wurde von Steve de Shazer, Insoo Kim Berg und ihren Kollegen am *Brief Family Therapy Center* in Milwaukee entwickelt und 1982 erstmalig vorgestellt. Die lösungsfokussierte Gesprächsführung wurde davon abgeleitet. Sie erfordert nicht wie viele andere Verfahren eine Problemanalyse zur Erreichung der gewünschten Lösung. (de Shazer 2008, Sparrer 2010, Drab 2014)

Obwohl diese Gesprächsführung auf Fragen basiert, steht sie im scharfen Gegensatz zum sokratischen Dialog. Dieser ist erzieherisch, der Gesprächspartner wird durch Fragen zu einem dem Begleiter vorher bekannten Ziel hingeführt. Im lösungsfokussierten Gespräch geht der Begleiter davon aus, dass er die Lösung nicht kennen kann. Der Klient ist der Experte für Problem und Lösung, der Begleiter der Experte für den Lösungsprozess.

Das Ziel der lösungsfokussierten Gesprächsführung ist es, den Klienten aus der Problemtrance in die Lösungstrance zu bringen, weil die Lösung nicht unbedingt etwas mit dem Problem zu tun hat. Während der Klient anfangs immer wieder in die Problemsprache verfällt, ist es Aufgabe des Begleiters, Lösungselemente aufzuspüren und unter deren Verwendung den Klienten lösungsfokussiert zu befragen. So tritt bei ihm anstelle des Leidensdrucks das Bestreben, zur Lösung zu gelangen. Der Klienten soll ein klares Bild seiner Lösung entwickeln. Es ist also wichtig, ihn das Ziel zu Beginn genau, realistisch und erreichbar (SMART) definieren zu lassen.

"Die Lösung zeigt sich durch das Verschwinden des Problems." (Wittgenstein) Die Lösung ist also nicht die Umkehrung des Problems, wenn das Problem für den Klienten irrelevant wird, ist die Lösung erreicht, auch wenn das Problem fortbesteht. Denn durch die Lösung beginnt etwas Neues.

Die Lösung vollzieht sich außerdem in der Person des Klienten. Die Welt bleibt erst einmal so, wie sie vor der Lösung war. Wenn der Klient die Lösung von einer Änderung der Welt abhängig macht, hat der Begleiter so lange weiter zu fragen, bis der Klient eine Lösung gefunden hat, die unabhängig von der Veränderung der äußeren Umstände oder der Menschen ist.

Insgesamt gesehen ist das Finden der Lösung zu plötzlich, als dass es als ein Lernprozess verstanden werden könnte. Es kann vielmehr als ein Vorgang des Wiedererinnerns verstanden werden. Von daher rührt auch die Überzeugung lösungsfokussierter Begleiter, dass der Klient nicht belehrt werden muss, sondern dass er die Lösung von Anfang an in sich trägt.

Grundsätze beim lösungsfokussierten Gespräch

- Der Klient ist der Experte für die Lösung seiner Probleme.
- Der Klient ist nicht unfähig, er hat nur den Weg zur Lösung verloren.
- Ich bin nur der Geburtshelfer der Lösung, ich kenne sie nicht.
- Ich mache keine Vorschläge.
- Ich muss weder das Problem noch die Lösung kennen oder verstehen.

- Ich bin nicht neugierig! Ich frage, um Prozesse anzustoßen!
- Ich spreche in der Sprache des Klienten, nutze seine Diktion.
- Ich weiß erst, was ich gefragt habe, wenn ich die Antwort höre.
- Problemorientierung in Lösungsorientierung wandeln! Lösungsstrance erreichen!
- Wertschätzende Rückmeldung! Empathie und Betroffenheit zeigen!
- Nicht schauspielern, aufrichtig und authentisch sein!

Einige Tips (de Shazer / Dolan 2008)

- Was nicht kaputt ist, muss man nicht reparieren.
- Was funktioniert, sollte man häufiger tun.
- Wenn etwas nicht funktioniert, sollte man etwas anderes probieren.
- Kein Problem besteht ohne Unterlass; es gibt immer Ausnahmen. Suche also nach früheren Lösungen und Ausnahmen.
- Kleine Schritte können zu großen Veränderungen führen.
- Die Lösung hängt nicht zwangsläufig mit dem Problem direkt zusammen.

Typische Fragen im Lösungsfokussierten Gespräch

Nach de Shazer weiß der Klient wie auch der Begleiter meist nicht, was gut ist, aber er weiß, was besser ist. Von daher wird die **Skalenfrage** gern genutzt: "Auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 bedeutet ..., und 10 ..., wo stehen Sie?". Auf die Antwort: "Weiß ich nicht!" fragt der Begleiter: "Was würden Sie vermuten?" oder "Angenommen, ich frage Ihren Partner / Freund / Kollegen, was denken Sie, was der antworten würde?" (zirkuläre Frage)

Eine Unterart der Skalenfrage ist die **Zielfrage**: "Welche Skalenzahl würden Sie denn erreichen wollen?" Der Begleiter muss von einem Status des Nichtwissens ausgehen, es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass der Klient das Optimum, also zum Beispiel die 10, erreichen will.

Schließlich kann an die Skalenfrage noch die Frage nach einer Verbesserung angeschlossen werden. Wenn der Klient also gesagt hat, er stünde bei 3, kann man ihn fragen: "Was müssten Sie tun, um auf 4 zu kommen?" Auch hier kann zirkulär gefragt werden.

Kein Problem besteht die ganze Zeit. Von daher ist die **Ausnahmenfrage** sinnvoll: "Gab es schon einmal Situationen, bei denen Sie der Lösung näher waren als heute?" - "Was war damals anders?" oder: "Was hatten Sie damals anders gemacht?"

Die erste Antwort auf eine Frage ist oft oberflächlich. Erst wenn ich mehrfach nachfrage, ist der Klient veranlasst, sich tiefer mit der Frage zu befassen und die tieferen Ebenen der Antwort zu finden. Die Antworten werden also jedes Mal wertvoller. Deshalb ist die am häufigsten genutzte Frage die **"Was noch"-Frage**. "*Wenn Du denkst, Du hättest schon zu oft nachgefragt, dann frage noch zwei Mal 'Was noch?!'*" (de Shazer)

Als Begleiter darf ich dem Klienten vor allem **wertschätzende Fragen** stellen, die Achtung vor den von ihm schon gefundenen Lösungen ausdrücken. Wenn er also über seine Situation klagt, kann ich zum Beispiel fragen: "Wie haben Sie es geschafft, trotzdem weiterzumachen?" Es ist wichtig, hier ehrlich zu sein, man darf nicht versuchen zu

schauspielern! Wertschätzung zeigt sich auch darin, dass der Begleiter dem Klienten aktiv und aufmerksam zuhört. Rückmeldungen durch "soziales Grunzen" und Rückfragen sind hier hilfreich.

Wichtig ist auch die **Auflösung der Verneinung**. Wenn also ein Klient zum Beispiel antwortet: "Dann bin ich nicht mehr traurig.", frage ich: "Und was ist stattdessen?" oder: "Und was tun Sie stattdessen?"

Eine wichtige "Frage" ist das **Schweigen**. Schweigt der Begleiter einige Zeit, wird der Klient nach einiger Zeit Antworten geben. Da ihm keine Frage gestellt wurde, gibt er Antworten auf Fragen, die er sich selbst gestellt hat. Diese Antworten sind deshalb besonders wertvoll.

Manche Klienten kommen vom 100sten ins 10000ste, ohne auf den Punkt zu kommen. Hier helfen **Plausibilitätsfragen** in der Form: "Hilft uns das hier weiter?", oder, wenn wenig realistische Antworten gegeben werden: "Ist das realistisch?" Hier offen nachzufragen ist auf jeden Fall besser, als den Klienten durch komplizierte Fragetechnik wieder auf den "richtigen Pfad" zurückführen zu wollen. Vielleicht ist ja gerade das, was dem Begleiter als unwichtiger Umweg erscheint, für den Klienten der springende Punkt. Die Fragen dürfen also nicht rhetorisch gestellt werden.

Die Wunderfrage

Man kann die Wunderfrage als das Herzstück des lösungsfokussierten Vorgehens ansehen, aber sie ist nur ein kleiner Teil des ganzen Prozesses. Das lösungsfokussierte Vorgehen kann nicht auf die Wunderfrage zu reduziert werden. Die Wunderfrage unvorbereitet zu stellen, führt regelmäßig nicht zu einer Lösung.

Die Wunderfrage ist nur scheinbar einfach, denn sie führt den Klienten in die Lösungstrance. Die Schule von Milwaukee hat für ihre Optimierung viel Zeit aufgewendet. Kein Teil der Wunderfrage ist verzichtbar.

- Einleitung der Wunderfrage: „Eine etwas schwierige Frage...“
- Einbettung in den Alltag: „Sie gehen nach Hause, und tun, was Sie immer tun und was Sie sich vorgenommen haben...“
- Hypothese: „Angenommen, in dieser Nacht geschieht ein Wunder.“ ("Angenommen" ist der Schlüssel für einen fantastischen Prozess). Ab hier wir weder Futur noch Konjunktiv verwendet, der Präsens macht die Vorstellung des eingetretenen Wunders einfacher.
Einwandbehandlung: "Ich glaube nicht an Wunder!" Vorschlag: "Ich auch nicht. Aber können wir einfach mal so tun, als ob es Wunder gäbe?"
- „... alles, was Sie hierher geführt hat, ist gelöst.“ (nicht: „alles ist gelöst“, das ist zu umfangreich, aber auch nicht: „das Problem ist gelöst“, das schränkt zu sehr ein.)
- Das Aufwachen: „Niemand sagt Ihnen, dass ein Wunder geschehen ist.“
- Was hat sich geändert: „Woran merken Sie dennoch, dass das Wunder geschehen ist?“ ... „Woran noch?“ - „Was machen Sie dann anders?“
- Kontext feststellen „Wer bemerkt das Wunder noch?“ - „Wie reagiert der-/diejenige darauf?“
- Darauf achten, wer oder was dem Wunder im Wege steht, und diesen Widerstand aufheben helfen: „Jetzt, wo das Wunder geschehen ist, wie reagieren Sie jetzt [auf den Widerstand]?“

Das Wunder ist ein plötzlicher Wandel, der nicht durch Mühe und Anstrengung erreicht wird, sondern mit Leichtigkeit. Dem Klienten muss nahegebracht werden, dass das Wunder schon da ist, dass es nicht erst erreicht werden muss. Im Wunder ist alles möglich, Glaubenssätze und Barrieren verschwinden plötzlich.

Die Pause

Vor Ende des Gespräches sollte der Begleiter eine kurze Pause einlegen, die er dazu nutzt, den Ablauf des Gespräches noch einmal zu überdenken und, wenn er einen Co-Moderator hat, sich mit ihm abzustimmen. Auch der Klient wird das Gespräch noch einmal überdenken, vielleicht fallen ihm sogar noch Dinge ein, die er vergessen hatte zu erwähnen.

Nach der Pause beginnt der Begleiter mit einigen wertschätzenden Bemerkungen dem Kunden gegenüber, indem er ihn zum Beispiel für seine Offenheit lobt. Danach kommt eine wichtige Frage: "Was habe ich [der Begleiter] vergessen zu erwähnen?" Danach wird das Gespräch beendet.

3.2. Lösungsfokussiertes Gespräch: Durchführung

Nach der Begrüßung und der Aufmerksamkeitsübung fragte ich sie, zu welchem Ergebnis sie gekommen sei, was denn so bleiben dürfe.

K: *Also, so bleiben kann meine Firma, das läuft nicht schlecht.*

B: *Nicht schlecht oder richtig gut?*

K: *Eher richtig gut. Was noch bleiben soll, ist das Verhältnis zu meiner Tochter. Wir haben oft unterschiedliche Meinungen, aber wir verstehen uns trotzdem.*

B: *Prima, das sind zwei wichtige Bereiche. Und in welchen Punkten sind Sie mit sich selber zufrieden?*

K: *Ich weiß nicht, was ich darauf sagen soll. Mir ist nichts eingefallen.*

B: *Was würde denn Ihre Tochter sagen, was sie an Ihnen besonders schätzt und was sich auf keinen Fall ändern soll?*

K: *Sie würde wahrscheinlich sagen, dass sie mag, dass ich mit beiden Beinen im Leben stehe.*

B: *Und, würden Sie ihr zustimmen?*

K: *Ich glaube schon.*

Hier ist es für den Begleiter nicht wichtig zu wissen, was die Klientin mit ihrer Aussage meint. Wichtig ist, dass die Klientin das selbst weiß. Hat der Begleiter den Eindruck, dass das so ist, sind weitere Fragen zu dem Ausdruck „mit beiden Beinen im Leben stehen“ überflüssig.

B: *Schön! Wenn Sie nachher nach Hause gehen, was müsste passieren, damit Sie sagen: "Der Termin mit dem Scherer hat sich wirklich gelohnt!"*

K: *Wenn ich wüsste, dass ich das Gespräch mit Gerd führen kann.*

B: *Und was noch?*

K: *Das würde mir erst mal reichen.*

Nachdem somit der Auftrag noch einmal bestätigt wurde, kann jetzt damit begonnen werden, herauszufinden, für wie realistisch die Klientin das Ziel hält.

B: *Auf einer Skala von Eins bis Zehn, wobei Eins bedeutet, es ist völlig unrealistisch, dass Sie das Gespräch erfolgreich führen können, und Zehn, das ist absolut realistisch, kein Problem: Wo stehen Sie heute?*

K: *Bei Vier, vielleicht Fünf.*

B: *Also schon recht weit! Wo standen Sie denn, bevor Sie mich angerufen haben?*

K: *Bei Zwei.*

B: *Das ist wirklich ein Fortschritt! Was hat Ihnen geholfen, von einer Zwei auf eine Vier bis Fünf zu kommen?*

Nach einigen Nachfragen ("...und was noch?") wurde klar, dass die Klientin viel über sich selbst nachgedacht hatte - dafür hatte sie sich früher nie die Zeit genommen - und dass deshalb ihre Zuversicht gewachsen war. Auf die Frage, welche der Dinge, die ihr klar geworden seien, besonders hilfreich seien, meinte sie, dass es ihr geholfen hätte, sich den Spruch ihrer Mutter ("Eine Frau bleibt bei ihrem Mann") bewusst zu machen.

Nun konnte nach Ressourcen für die anstehende Aufgabe gesucht werden. Dabei erinnerte sich die Klientin an andere Situationen, in denen sie ähnlich schwierige Gespräche erfolgreich geführt hatte und wie sie das geschafft hatte.

Schließlich stellte ich die Wunderfrage (siehe S. 20f) Die Klientin antwortete auf:

B: *... woran merken Sie, dass das Wunder geschehen ist?*

K: *Ich fühle mich sicher, ich habe keine Angst mehr vor dem Gespräch mit Gerd.*

B: *Was ist stattdessen?*

K: *Leichtigkeit und Mut und neue Energie.*

Das Wunder könnte für die Klientin sein, dass sie zuversichtlich ist, das Gespräch erfolgreich zu führen, oder dass sie das Gespräch schon erfolgreich geführt hat, oder etwas ganz anderes. Ich weiß es an dieser Stelle nicht, das ist auch nicht wichtig. Wichtig ist, dass die Klientin es weiß.

Auf die Frage, wer das Wunder noch bemerken würde, nannte die Klientin ihre Tochter, die eine gewisse Ausgeglichenheit an ihr feststellen würde und ihre Mitarbeiter, für die sie zugänglicher sei. Früher hätte ihre Tante das Wunder auch bemerkt, aber heute sei sie zu vergesslich.

B: *Freuen Sie sich über den Zuspruch dieser Menschen, ist er ihnen wichtig?*

K: *Ja, er bestärkt mich in meinem Entschluss.*

B: *Wer ist mit der Veränderung nicht einverstanden? Es dürfen auch tote Personen sein, oder solche, mit denen Sie nicht mehr in Kontakt sind.*

K: *Meine Mutter.*

B: *Und jetzt, wo das Wunder geschehen ist, wie gehen Sie da mit dem Einwand ihrer Mutter um?*

K: *Er interessiert mich nicht mehr, denn ich darf ja machen was ich will.*

B: *Und wer ist mit der Veränderung noch nicht einverstanden?*

K: *Ich bin verwundert, aber wenn ich darüber nachdenke, ist auch mein Vater nicht einverstanden.*

B: *Was sagt er dazu?*

K: *In die Firma gehört ein Mann!*

B: *Kann er das denn noch entscheiden?*

K: *Eigentlich nicht, aber er beeinflusst meine geschäftlichen Entscheidungen manchmal immer noch.*

B: *Er hat also die Firma noch nicht verlassen?*

K: *Nicht wirklich.*

B: *Und was ist mit Ihrem verstorbenen Mann, was sagt der?*

K: *Das weiß ich nicht, das ist schon so lange her, wir haben uns geliebt, aber es ist vorbei. Ich kann mir aber nicht denken, dass er etwas dagegen hat.*

Es fällt also auf, dass sich die Klientin immer noch von Ihrem verstorbenen Vater beeinflusst wird, sie hat ihn noch nicht wirklich verabschiedet. Mit Ihrem verstorbenen Mann dagegen ist sie im Reinen. Der Glaubenssatz Ihrer Mutter, dass eine Frau bei ihrem Mann bleibe, hat noch einen großen Einfluss. An beiden Punkten muss die Klientin also noch arbeiten, um ihrem Lebensgefährten sicher gegenüberzutreten zu können.

Nach einigen weiteren Fragen, deren Antworten uns in diesem Problembereich nichts Neues gebracht haben, kam ich zum Schluss:

B: *Frau M., ich muss sagen, dass Sie ihr Leben bisher trotz aller Widrigkeiten und Kämpfe gut gemeistert haben.*

K: *Danke, ja, ich glaube das stimmt.*

B: *Habe ich noch etwas vergessen zu fragen?*

K: *Nein, ich glaube, es ist alles gesagt.*

Ich gab ihr als Hausaufgabe, sie solle sich überlegen, welche Entscheidungen ihr Vater noch beeinflusst hatte, im Guten wie im Schlechten. Danach beendeten wir den Termin. (Das lösungsfokussierte Gespräch wurde verkürzt wiedergegeben.)

4. Dritter Termin: Aufstellung der Herkunftsfamilie

3.3. Erklärung einer systemischen Einzelaufstellung

Die systemische Aufstellung, sei sie nun eine Einzel- oder eine Gruppenaufstellung, hat von mehreren Verfahren profitiert, die als ihre Vorläufer angesehen werden können:

- das Psychodrama (Movenio)
- die Skulpturarbeit (Satir)
- das Familienstellen (Hellinger)
- die systemischen Ansätze der Mailänder und der Heidelberger Schule
- die zielgerichtete Parteilichkeit (Böszörményi-Nagy)

Sie wurde von Sparrer und Varga von Kibéd zur Systemischen Strukturaufstellung (SySt®) weiterentwickelt.

Bei der Gruppenaufstellung werden systemfremde Personen als Stellvertreter für die Elemente eines Systems aufgestellt. Diese Elemente können sein:

- Personen
- abstrakte Dinge wie das Ziel, das Eine, das Andere, usw.
- Organe einer Person und deren Symptome
- innere Anteile einer Person
- und vieles mehr

Die Stellvertreter können nun aufgrund ihrer repräsentativen Wahrnehmung wie diese Elemente fühlen, denken und agieren. Wie diese repräsentative Wahrnehmung funktioniert, ist noch unbekannt, viele tausende von Aufstellungen haben aber bewiesen, dass sie funktioniert und zu erstaunlich genauen Ergebnissen führt.

Die Einzelaufstellung geht in ihrer Abstraktion noch einen Schritt weiter: Anstelle von Personen werden hier Gegenstände, sogenannte Bodenanker, gestellt. Bodenanker können Schuhe, Stühle, Spielfiguren, aber auch beschriftete Blätter Papier sein. Die letzteren haben sich als praktisch erwiesen, da man von ihnen schnell fast unbegrenzte Mengen herstellen kann. Der Klient kann sich dann auf sie stellen und so seine repräsentative Wahrnehmung genau zuordnen. Allerdings muss er sich bei jedem Wechsel auf ein anderes repräsentiertes Element zuerst „entrollen“ und danach wieder in die neue Rolle hineinfinden. Das kostet Zeit, was ein wesentlicher Nachteil dieser Methode ist. Außerdem ist der ständige Wechsel des Fokus für den Klienten sehr anstrengend.

Allerdings ist die Einzelaufstellung keine „Aufstellung für Arme“, denn sie hat verschiedene spezifische Vorteile:

- Die Intimität bleibt gewahrt, denn niemand schaut zu. Somit können auch extrem belastende oder peinliche Situationen gestellt werden.
- Die Vertraulichkeit ist gewährleistet. So ist es möglich, Situationen zu stellen, die unbedingt geheim bleiben müssen, wie es z.B. bei Organisationsaufstellungen der Fall ist, die Firmen betreffen und die unbedingt geheim gehalten werden müssen.
- Die Aufstellung kann jederzeit stattfinden, es müssen nicht erst Personen gefunden werden, die bereit sind, sich als Repräsentanten aufstellen zu lassen
- Die Aufstellung kann jederzeit unterbrochen und später fortgesetzt werden, wenn man den Verlauf entsprechend dokumentiert.

- Der Klient ist gezwungen, sich in alle Elemente des untersuchten Systems einfühlen zu müssen, während er bei Gruppenaufstellungen das System nur von außen wahrnimmt und erst zum Schluss als Repräsentant seiner selbst auftritt – andere Elemente werden nicht repräsentativ wahrgenommen.
- Es kommt zu keine Übertragung durch eine systemfremde Person, weil das Thema des repräsentierten Elements durch ein eigenes Thema des Repräsentanten überlagert wird.
- Es ist bei besonders schambelasteten oder vertraulichen Aufstellungen verdecktes Stellen möglich, bei dem nur der Klient die Bedeutung der Bodenanker kennt, sie werden dann nur mit Nummern versehen.
- In besonderen Situationen ist es dem Klient möglich, Aufstellungen ganz alleine, also auch ohne Begleiter, durchzuführen. Das kann man aber nur bei weniger gefühlsbetonten Problemen, wie z.B. einer Entscheidung durch eine Tetralemma-Aufstellung, empfehlen.

Man sieht also, dass die Einzelaufstellung erhebliche Vorteile hat, die in vielen Situationen die Nachteile bei weitem überwiegen.

Der Ablauf der Einzelaufstellung

- **Der Aufbau**

Diese Phase ist die (zeitlich) bei weitem umfangreichste. Der Klient beschriftet nach Maßgabe des Begleiters, der alle zu stellenden Elemente festlegt, zuerst zwei oder drei Blätter und versieht sie mit einem Pfeil, um die Blickrichtung des Elements festzulegen. Dann legt er diese Blätter aus und schaut aus verschiedenen Perspektiven auf das entstehende Bild. Dabei prüft er, was ihm bei der Betrachtung auffällt. Danach stellt er sich auf die einzelnen Blätter und schildert die Körperwahrnehmungen (nicht die Gefühle), die er dabei hat. beim Wechsel von einem Blatt zum nächsten sollte der Begleiter darauf achten, dass der Klient vollständig aus der Rolle heraustritt – sich „entrollt“.

Danach werden weitere Elemente nach Maßgabe des Begleiters ausgelegt.
- **Die Strukturierung**

Der Begleiter hilft dem Klienten, Umstellungen durchzuführen, so dass die Struktur des Systems deutlich wird.
- **Die Ordnung**

Der Begleiter stellt die Elemente in eine passende Ordnung, natürlich nicht ohne die Zustimmung des Klienten. Hier werden nun auch einzelne Sätze gesagt, die die Spannungen im System abbauen helfen.
- **Schlussbild**

Wenn die endgültige Ordnung der Aufstellung erreicht ist, nimmt der Klient das Bild der Aufstellung auf und bewahrt es in seinem Herzen.

Die kataleptische Hand

Die Kataleptische Hand ist ein Mittel für den Begleiter, Tests während einer Aufstellung durchzuführen, vor allem, wenn er das Gefühl hat, dass noch Elemente in der Aufstellung fehlen. Wir verstehen darunter ein Haltung der eigenen Hand, die sozusagen vom Körper abgespalten ist und wie ein „unabhängiger Repräsentant“ agieren kann. Sie wird auch vom

Klienten so wahrgenommen, als wenn sie nicht zum Körper des Begleiters gehören würde, sondern als ein Element zum gestellten System. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Hand in verschiedene Höhen gehalten werden kann, und so in Verbindung mit der Körpergröße des Klienten einen wichtigen Hinweis gibt, wenn dieser sich in einer kindlichen Phase befindet.

3.4. Einzelaufstellung: Durchführung

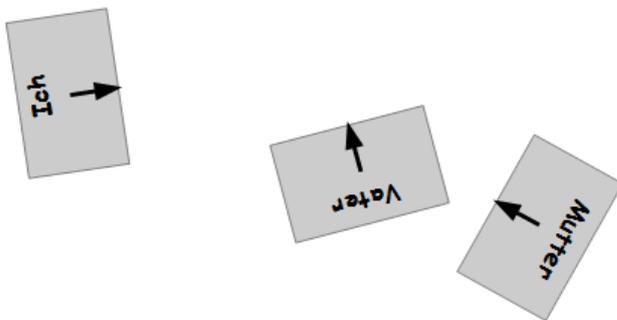
Nach der Begrüßung und der Aufmerksamkeitsübung schilderte ich der Klientin die Vorgehensweise bei einer Einzelaufstellung. Frau M. war skeptisch, vor allem die Unmöglichkeit der Erklärung der repräsentativen Wahrnehmung ließen sie an dem Verfahren zweifeln. Da sie aber einsah, dass sie das zu stellende System ja kennt und dass es für sie somit möglich sein könne, die verschiedenen Rollen zu übernehmen, willigte sie in einen Versuch ein.

B: *Beschriften Sie bitte in der eben genannten Art ein Blatt für sich selbst und ein anderes für Ihren Vater und eins für Ihre Mutter.*

Nachdem die Klientin die Blätter beschriftet hatte, bat ich sie Ihr eigenes Blatt in die Hand zu nehmen und aufzustehen.

B: *Atmen Sie tief ... spüren Sie, wie Ihre Hände den Anker halten ... spüren Sie, wie Ihre Füße den Boden berühren ... nun machen Sie den ersten Schritt ... und folgen der Bewegung, die entstanden ist und lassen Sie sich überraschen, wo Ihre Füße Sie hintragen ... legen Sie den Anker ab und prüfen Sie, in welche Richtung er schauen will.*

Ähnlich wurde der Bodenanker für Ihren Vater und für Ihre Mutter ausgelegt, so dass folgendes Bild entstand:



Ich ließ Frau M. aus verschiedenen Richtungen auf das Bild schauen, folgendes fiel ihr auf:

K: *Mein Vater schaut nach außen, er schaut weder mich noch meine Mutter an, während wir beide ihn ansehen. Wir können uns aber gegenseitig nicht sehen, denn der Vater verdeckt die Sicht.*

B: *Auf was schaut der Vater?*

K: *Ich weiß es nicht, er schaut in Richtung Fenster, nach draußen.*

B: *Ist es ok für Sie, sich einmal auf den Bodenanker für Ihren Vater zu stellen?*

Die Klientin folgt meiner Anregung.

B: *Nun schließen Sie, wenn Sie möchten, Ihre Augen und richten Sie Ihre Wahrnehmung auf Ihre Füße. Haben Sie einen eher sicheren oder eher schwankenden Stand?“*

K: *Sehr sicher!*

B: *Streben Sie eher nach vorne oder nach hinten, nach links oder rechts?*

K: *Eher nach vorne.*

B: *Gibt es einen Unterschied in der Körperwahrnehmung zwischen der oberen und der unteren Körperhälfte?*

K: *Nein.*

B: *Und wenn Sie jetzt die Augen öffnen, wo möchten sie als erste hinschauen?*

K: *Vor mich, aber nicht zu weit, nicht aus dem Fenster hinaus,*

Nachdem ich in Blickrichtung des Vaters eine kataleptische Hand etwa in Augenhöhe gehalten hatte:

B: *Was repräsentiert diese Hand, was ist das, worauf Ihr Vater schaut?*

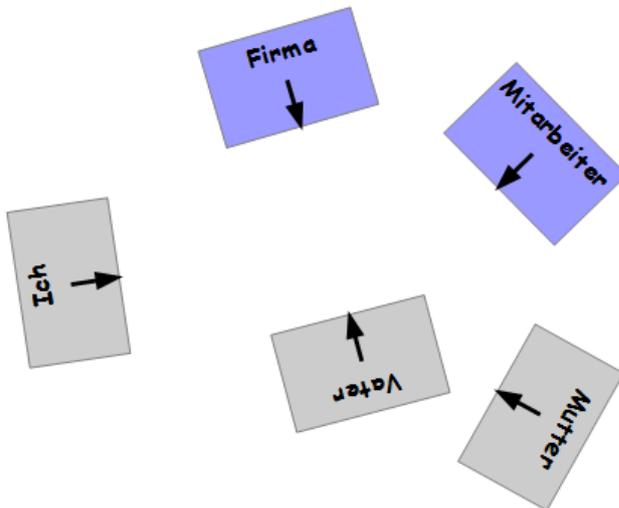
K: *Na klar, es ist die Firma!*

Ich bat die Klientin, aus der Rolle „Vater“ herauszutreten, einen Bodenanker für die Firma zu schreiben und dort hin zu legen, wohin ich meine Hand gehalten hatte. Dazu benutzten wir ein anders gefärbtes Papier. Dann bat ich sie, sich noch einmal auf den Bodenanker des Vaters zu stellen.

B: *Ist das Empfinden jetzt besser, schlechter, gleich oder anders?*

K: *Besser, der Drang nach vorn hat aufgehört.*

Nachdem sich Frau M. auf ihren eigenen Bodenanker gestellt hat, fanden wir auf ähnliche Art und Weise heraus, dass noch ein Element des Systems fehlte: die Mitarbeiter. Diese platzierte Frau M. so:



B: *Was fällt Ihnen auf, wenn Sie das Bild betrachten?*

K: *Alle schauen meinen toten Vater an, auch die Mitarbeiter.*

B: *Wen schauen Sie an?*

K: *Die Mitarbeiter.*

B: *Wir machen jetzt einmal einen Versuch: Wenden Sie sich jetzt bitte ihrem Vater zu.*

Dann hielt ich eine kataleptische Hand so, dass sie über dem Anker des Vaters der Klientin zugewendet war.

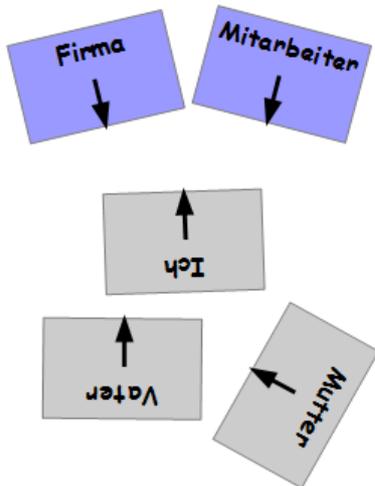
B: *Können Sie jetzt zu Ihrem Vater sagen: „Vater, ich danke Dir, dass Du die Firma aufgebaut hast. Nun aber habe ich die Verantwortung über sie. Ich bitte Dich deshalb, mir die Führung zu übergeben.“*

Die Klientin wiederholte den Satz.

B: *Wie fühlt sich das an?*

K: *Gut! Richtig! Und es ist endlich notwendig.*

B: *Ok, dann verschieben Sie bitte die Bodenanker so, dass sie zu den neuen Verhältnissen passen.*



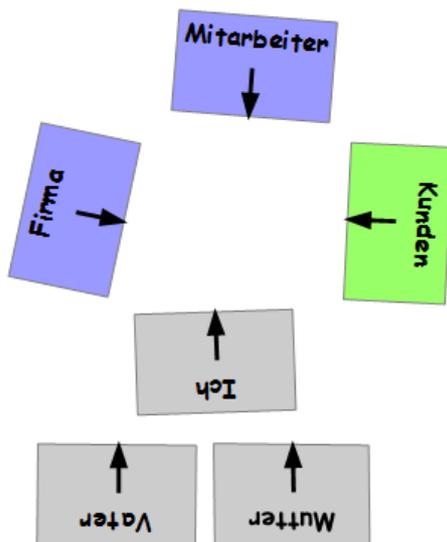
B: *Gehen Sie bitte noch einmal in Ihre eigene Rolle. Wie fühlt sich das jetzt an?*

K: *Ich fühle mich jetzt von hinten gestützt und von Firma und Mitarbeitern beachtet.*

B: *Gehen Sie jetzt in die Rolle Ihres Vaters. Wie fühlt sich das für ihn an?*

K: *Er ist erleichtert. Er kann jetzt endlich die Verantwortung abgeben.*

An dieser Stelle möchte ich die Beschreibung der Sitzung abbrechen. Wir haben noch längere Zeit mit der Mutter, der Firma und den Mitarbeitern gearbeitet und zusätzlich die Kunden als Element aufgenommen. Schließlich kam dieses Bild zustande:



Es fällt auf, dass Firma, Mitarbeiter, Frau M. und die Kunden in einem Kreis stehen und sich alle gegenseitig sehen. Vater und Mutter stehen hinter Ihrer Tochter und unterstützen sie.

Roland Scherer: Die Begleitung einer Klientin

Ich bat Frau M., das Bild in sich aufzunehmen und gab ihr die Bodenanker mit. Danach beendeten wir den Termin.

5. Vierter Termin: Trauerarbeit

5.1. Erklärung zur Trauerarbeit

Trauer, vor allem Trauer um einen Verstorbenen, wird nach Verena Kast in vier Phasen unterteilt:

- Erste Phase
Nicht-Wahrhaben-Wollen: Der Trauernde fühlt sich empfindungslos, wie in einem bösen Traum, "Es kann nicht sein"
- Zweite Phase
Aufbrechende Emotionen: Wut, Zorn, Angst, Trauer und andere Emotionen werden gleichzeitig und wild durcheinander erlebt. Der Trauernde sucht nach einem Schuldigen. Fühlt er sich selbst schuldig, kann das bewirken, dass er in diese Phase stehenbleibt. Da Emotionen gesellschaftlich verpönt sind, ist es schwierig, diese Phase zu bewältigen. Das muss aber passieren, um die nächste Phase zu erreichen.
- Dritte Phase
Suchen, finden, sich trennen: Der Trauernde sucht Orte und Situationen, in denen er mit dem Verstorbenen gemeinsam war. Er muss immer wieder lernen, dass der Verstorbene nicht mehr da ist. Bleibt der Trauernde in dieser Phase stehen, kann er dem Verstorbenen eine Art Pseudoleben geben: Es darf sich nichts ändern, das Zimmer des Verstorbenen muss so bleiben, wie es war.
- Vierte Phase
Neuer Selbst- und Weltbezug: Der Trauernde kommt in sein Leben zurück, er kann neue Beziehungen eingehen und weiß, dass der Verlust ertragen werden kann.

Bei der Trauerarbeit muss geprüft werden, in welcher Phase der Klient ist und ob noch Schuldgefühle gegenüber dem Toten bestehen. In unserem Fall sind seit dem Tod des geliebten Menschen einige Jahre verstrichen und es gibt kein Anzeichen dafür, dass die Klientin noch in den ersten drei Phasen feststeckt. Trotzdem können noch Schuldgefühle auftreten.

Deshalb wähle ich hier als Form der Trauerarbeit "die Treppe". Während man Trauer über Trennung durchaus skulpturartig stellen kann, kann und darf Trauerarbeit für Tote nur hypnosystemisch durchgeführt werden, denn der Trauernde kann den Toten nicht repräsentieren.

Bei der Treppe wird der Klient zuerst in eine leichte Trance geführt. Er reist dann in eine angenehme Landschaft mit Wiesen, Bäumen und einem Fluss. Schließlich findet er eine Treppe, die vom Himmel bis auf die Erde führt. Auf dieser kommt der Tote nach unten.

Wichtig ist, dass weder der Klient die Treppe betritt, noch der Tote die Treppe verlässt, denn die Landschaft gehört den Lebenden, die Treppe gehört zur Welt der Toten.

Nun sagen sich der Klient und der betrauerte Tote alles Positive, was sie voneinander erhalten haben und bedanken sich wechselseitig dafür.

Als nächsten Schritt können sie sich gegenseitig Verletzungen, die der andere ihnen zugefügt hat, ohne Vorwürfe mitteilen und verzeihen.

Der "seelische Müll" wurde also aufgedeckt und kann nun beseitigt werden. Dazu gibt es verschiedene Möglichkeiten: Man kann ihn z.B. in einen Sack packen und in den Fluss

werfen, sodass er davontreibt, oder ihn an einen Luftballon binden, der ihn über den Horizont trägt (nicht in den Himmel, das ist hier der Bereich der Toten!).

Schließlich lässt man dem Klienten und dem Toten genügend Zeit, sich voneinander zu verabschieden. Der Tote beginnt danach, die Treppe hinaufzusteigen, der Klient wendet sich um und verlässt die Treppe, ohne sich umzuschauen. Er geht weiter, bis er das Gefühl hat, zu Hause zu sein, dann wird eine Tranceausleitung durchgeführt.

5.2. Trauerarbeit: Durchführung

Den dritten Termin begann ich damit, dass ich nach den Hausaufgaben fragte.

B: *Wir hatten beim vorletzten Mal darüber gesprochen, wo sich Ihr Vater immer noch in Ihr Leben eingemischt hat, und ob das gut oder schlecht war.*

K: *Ja, darüber habe ich nachgedacht, und ich habe festgestellt, dass er im privaten und im geschäftlichen Bereich großen Einfluss hatte, vielleicht auch noch hat. Vor zwei Jahren habe ich einen großen Auftrag sausen lassen. Da habe ich die Stimme meines Vaters gehört: "Du bist mein Mädchen, Du sollst nicht hart werden." Bei der Einstellung von Mitarbeiterinnen habe ich immer seine Worte im Ohr: "Frauen kriegen Kinder!" Ich habe deshalb schon einmal einem Mann den Vorzug gegeben, und das war ein Fehler. Auch die Seitensprünge meines Lebensgefährten habe ich ihm lang verziehen, da hatte ich die Worte meines Vater im Ohr: "Männer sind so!" Ich glaube, dass die Aufstellung vieles gelöst hat, aber einiges habe ich noch nicht überwunden.*

Trotzdem hat er mir viel Gutes mitgegeben: Ohne sein Vorbild könnte ich die Firma nicht führen.

B: *Was würden Sie sagen, führen Sie inzwischen Ihr Leben nach eigenen Ideen oder ist es die Erinnerung an Ihren Vater, der es führt?*

K: *Im Wesentlichen führe ich selbst, aber trotzdem...*

B: *Eine Anleitung von Ihrem Vater ist also eigentlich nicht mehr erforderlich?*

K: *Nein, jetzt nicht mehr.*

B: *Dann sollten wir versuchen, Ihren Vater zu verabschieden, nicht aus Ihren Erinnerungen, sondern ihm den Platz zu geben, der ihm gebührt. Ihn also keine Vorschriften mehr machen lassen und ihn als Leiter der Firma zu verabschieden.*

K: *Und wie soll das gehen?*

B: *Ich weiß, dass Sie eher sachlich denken. Trotzdem biete ich Ihnen jetzt eine Art Traumreise an.*

K: *Ich weiß nicht ...*

B: *Was können Sie verlieren? Sie können das Ganze jederzeit abbrechen. Sie können sich nicht blamieren, wir sind hier ganz unter uns, und ich werde niemandem erzählen, dass Sie den Versuch gemacht haben.*

K: *Gut, ich probiere es. Aber wir hören sofort wieder auf, wenn ich mir komisch vorkomme.*

B: *Versprochen!*

Ich begann mit der Tranceeinleitung, indem ich die Klientin, bat, sich auf eine Liege zu legen. Ich bat sie, die Augen zu schließen und sich ganz bequem hinzulegen, so dass sie sich wohlfühlt. Dann richtete ich Ihre Aufmerksamkeit auf den Kontakt zur Liege, und ich schlug

ihr vor, Wellen der Ruhe über sie fließen zu lassen. Sie könne jetzt alles loslassen, was sie daran hindere ruhig zu werden.

Dann richtete ich Ihre Aufmerksamkeit auf ihren Atem und schließlich auf ihr Inneres.

B: *Und jetzt haben Sie genügend Raum und Zeit, den inneren Zustand der Ruhe und Entspannung aufzunehmen und zu genießen.*

Durch die Aufmerksamkeitsübung, die ich schon zweimal mit der Klientin gemacht hatte, konnte sie tatsächlich eine leichte Trance erreichen.

Nun begann ich mit der eigentlichen Trancearbeit, indem ich ihr sagte, sie solle sich vorstellen, in einer schönen Landschaft zu sein, auf einer wunderschönen Wiese, durch die ein kleines Flüsschen fließe und die eingefasst sei von alten Bäumen. Ich ließ die Klientin Einzelheiten der Szene schildern.

Auf der Wiese erscheine nun wie aus einem Nebel heraus eine Treppe, sie ginge zu der Treppe hin, könne sie aber nicht betreten, etwas hindere sie daran. Das obere Ende der Treppe verschwinde im Himmel, man könne es nicht sehen. Und diese Treppe käme ihr Vater herunter. Und er steige die Treppe herab bis zur letzten Stufe, auf der er stehen bliebe.

B: *Können Sie Ihren Vater erkennen?*

K: *[nickt]*

B: *Wenn Sie nun mit Ihrem Vater sprechen, dürfen Sie das laut machen, oder schweigend, im inneren Dialog.*

K: *Schweigend.*

B: *Nun können Sie Ihrem Vater alles Positive sagen, was er für Sie getan hat, und was er an Ihnen mag, und sich bei ihm dafür bedanken. Wenn Sie damit fertig sind, nicken Sie bitte.*

K: *[nickt nach einiger Zeit]*

B: *Nun sagt Ihr Vater all das Positive zu Ihnen, was Sie für ihn getan haben, oder was er an Ihnen mag. Und er bedankt sich bei Ihnen dafür.*

K: *[weint, nickt nach einiger Zeit]*

B: *Nun sagen Sie Ihrem Vater all das, was Ihnen nicht an ihm gefällt, was er nicht gut für Sie getan hat. Und Sie vergeben ihm.*

K: *[nickt nach einiger Zeit]*

B: *Und Ihr Vater sagt alles das zu Ihnen, was er an Ihnen nicht mag und was ihm nicht gefallen hat, und er vergibt Ihnen dafür.*

K: *[nickt nach einiger Zeit]*

B: *Nun, wo alles Negative aufgedeckt ist, packen Sie es in einen Sack, binden ihn zu und werfen ihn in den Fluss. [Pause] Der Fluss trägt alles davon, sie folgen dem Sack mit Ihren Blicken, bis er nicht mehr zu sehen ist. [Pause] Dann gehen Sie zur Treppe und zu Ihrem Vater zurück. Wenn Sie wieder vor ihm stehen, nicken Sie bitte.*

K: *[nickt nach einiger Zeit]*

B: *Nun verabschieden Sie sich voneinander.*

K: *[nickt nach einiger Zeit]*

B: *Und jetzt, wo zwischen Ihnen und Ihrem Vater alles geklärt ist, sehen Sie, wie er die Treppe hinaufsteigt. Da drehen auch Sie sich um und verlassen Sie die Treppe, ohne sich umzusehen. Sie gehen weiter, bis Sie sich wieder zuhause fühlen.*

K: *[nickt nach einiger Zeit]*

B: *Und nun verabschieden Sie sich von diesem Ort, und kommen ins Hier und Jetzt zurück, in Ihrem Tempo. [Pause] Und nun atmen Sie noch ein paar Mal tief, und bei jedem Atemzug werden Sie wacher und klarer. Sie dürfen jetzt Ihre Hände und Füße bewegen und wenn Sie schließlich die Augen wieder öffnen, sind Sie frisch und ausgeruht und richten sich auf.*

Nach dieser Übung reiche ich der Klientin ein Taschentuch. Sie verschwindet kurz, um "sich zu restaurieren". Als sie wiederkommt, drückt sie ihr Erstaunen aus, wie gut Sie alles gesehen habe, auch ihr Vater sei völlig präsent gewesen. Sie wollte noch weiter darüber reden, aber ich habe Sie gebeten, das Erlebte in ihrem Herzen zu bewahren und nicht zu zerreden. Auf jeden Fall brauche ihr Vater nun, da sie beide sich voneinander verabschiedet hätten, und da alles Schlechte und Störende ausgeräumt sei, ihr nicht mehr "ins Handwerk zu pfuschen", er fühle sich nun angemessen gewürdigt.

Ich habe die Klientin gebeten, sich bis zum nächsten Mal Gedanken darüber zu machen, wann Sie den Satz: "Eine Frau bleibt bei ihrem Mann." das erste Mal bewusst oder unbewusst gehört habe.

6. Fünfter Termin: Löschen eines Glaubenssatzes

6.1. Was ist ein Glaubenssatz und wie löscht man ihn?

Mit „Glaubenssatz“ wurde ursprünglich von Praktizierenden der NLP eine Aussage bezeichnet, die ein Klient als konstruktivistische Grundannahme seines Lebens mit sich trägt und nach der er meist unbewusst, aber zwanghaft handelt. Heute wird dieser Begriff auch außerhalb der NLP benutzt.

Ein Glaubenssatz entsteht meist während der Kindheit durch die ständige Wiederholung eines Satzes durch die Eltern oder anderen Autoritätspersonen. Er muss nicht ausgesprochen werden, es reicht, wenn Familienmitglieder ständig nach bestimmten Grundsätzen handeln. Der Glaubenssatz wird verinnerlicht und beeinflusst das Verhalten des Klienten.

Glaubenssätze kann man nur lösen und damit frei in seinen Handlungen werden, wenn man diese und ihre schädliche Wirkung erkennt. Der schwerste Schritt ist dabei das Erkennen der Glaubenssätze, denn meist sind sie gut versteckt und wehren sich gegen jede Einflussnahme. Immerhin hat der Klient bisher mithilfe dieser Sätze überlebt, das ist für sein Unterbewusstsein Grund genug, an dem Glaubenssatz festzuhalten. Dass die selben Sätze ihm geschadet haben, ist dem Unterbewusstsein schwer zu vermitteln. Sie jetzt loszulassen, ja sie sogar ins Gegenteil zu verkehren, bedeutet harte Arbeit.

Reframing

Die Klientin folgt in ihrem Verhalten einem Glaubenssatz, der sie in ihrer Handlungsweise einschränkt. Da sie sehr stark kopfgesteuert ist, kann ich zur Löschung des Glaubenssatzes zuerst zu einer Methode greifen, die vordergründig rational arbeitet: dem Reframing.

Das Reframing stellt den Glaubenssatz in einen neuen Rahmen, damit wird auch seine Bedeutung relativiert. Er wird als das entlarvt, was er ist: ein Vorurteil ohne tiefere Bedeutung. So kann der Glaubenssatz in seiner Wirksamkeit abgeschwächt werden und die Bereitschaft, ihn zu ersetzen, erhöht werden. Das Vorgehen ist ähnlich dem Ändern der Bewertung im ABC-Modell der Kognitiven Verhaltenstherapie (Scherer 2015a).

Die wichtigsten Methoden des Reframings sind:

- Die Absicht des Glaubenssatzes gegen ihn selbst verwenden:
Der Glaubenssatz schützt vor Enttäuschungen. Aber er schränkt die Handlungsmöglichkeiten stark ein und führt so zu einer noch größeren Enttäuschung. Dies muss aufgedeckt werden.
- Konsequenz des Beibehaltens des Glaubenssatzes:
Wenn der Satz richtig ist, was musst der Klient dann in Zukunft auf jeden Fall und immer tun?
- Die Vorbedingung des Glaubenssatzes ändern:
Wenn man dem Glaubenssatz den Boden unter den Füßen wegzieht, indem man seine

Vorbedingungen falsifiziert, kann er nicht mehr wirksam sein. der Begleiter muss zeigen, dass der Glaubenssatz ein "Riese auf tönernen Füßen" ist.

- Die Folgerung ändern:
Selbst wenn man die Vorbedingung als wahr annimmt, zeichnen sich die meisten Glaubenssätze nicht durch Logik aus. Die unlogischen Schlüsse gilt es aufzudecken.
- Konkretisieren:
Was bedeutet die Aussage des Glaubenssatzes genau?
- Rahmengröße ändern:
Wenn der Glaubenssatz tatsächlich jederzeit befolgt wird, was ist die Konsequenz daraus?
- Verallgemeinern:
Wenn der Glaubenssatz tatsächlich von jedem befolgt wird, was ist die Konsequenz daraus? Willst Du, dass sich auch Deine Kinder nach diesem Glaubenssatz richten?
- Gegenbeispiele finden:
Gibt es Beispiele, dass jemand dem Glaubenssatz nicht gefolgt ist und gerade deshalb erfolgreich war?
- Prioritäten überprüfen:
Hat der Glaubenssatz eine hohe Priorität oder gibt es andere Grundsätze, die ihm widersprechen und wichtiger sind?
- Entstehung hinterfragen:
Woher kommt dieser Satz? Hatte der "Erfinder" überhaupt die Kompetenz, um einen solchen Satz als allgemeingültige Regel aufzustellen?

Das Reframing hilft auch dabei, einen Satz zu formulieren, der in Zukunft anstelle des Glaubenssatzes stehen soll und diesen ersetzt. Die Technik hilft allerdings kaum, diesen neuen Satz im Bewusstsein zu verankern. Hierbei ist eher Trancearbeit hilfreich.

Das Museum der alten Glaubenssätze

Als Trancearbeit habe ich das Format "Museum der alten Glaubenssätze" gewählt. Bevor mit dieser Arbeit begonnen werden kann, muss der alte, zu ersetzende Glaubenssatz bekannt und der neue formuliert sein. Der Sinn der Trancearbeit ist es, den alten durch den neuen Satz zu ersetzen und im Bewusstsein so zu verankern, dass der alte unwirksam wird.

Dem Klient wird eine leichte Trance induziert. Er wird dann vor ein Museum geführt, dessen Äußeres er genau und nach den VAKOG-Regeln beschreibt.

VAKOG ist eine Abkürzung für visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch oder gustatorisch. Eine Trance-Situation mit allen Sinnen zu erleben, vertieft die Trance, denn dadurch wird der Klient im Trancebild verankert. Die entsprechenden Bereiche seines Gehirns sind mit der Verarbeitung der fiktiven Reize befasst und können sich nicht mehr intensiv mit Außenreizen beschäftigen, vor allem, wenn diese vom Begleiter zur Vertiefung der Trance genutzt werden. Das fiktive Bild wird "wirklicher", vor allem, wenn man auch auf Submodalitäten achtet.

Es wird dem Klienten nun gesagt, dass das Museum ein Museum der alten Glaubenssätze ist. Er habe eine Karte in Hand, auf dem sein alter Glaubenssatz steht. Nun betritt er das Museum und beschreibt auch dessen Inneres genau. Überall gibt es Karten mit alten

Glaubenssätzen anderer Leute. Er findet nun einen guten Platz für seinen alten Glaubenssatz. Er weiß nun, dass dieser Glaubenssatz den Platz hat, der ihm gebührt. Es wird ihm Wertschätzung entgegengebracht, denn er hat den Klienten durch sein bisheriges Leben geführt.

Nun aber beginnt etwas Neues: Beim Verlassen des Museums wird dem Klienten eine neue Karte gegeben, auf dem sein neuer Glaubenssatz steht. Nachdem er das Museum verlassen hat, schaut er die neue Karte an und prägt sich den Satz ein. Er verstaut sie dann so, dass er sie jederzeit leicht erreichen kann. Danach verlässt er den Platz vor dem Museum und wird aus der Trance herausgeleitet.

Der wesentliche Punkt dieser Technik ist, dass der alte Glaubenssatz die Wertschätzung erfährt, die ihm gebührt. Andere Techniken (verbrennen, von einem Fluss davon tragen lassen usw.) lassen diese Wertschätzung vermissen. Dem Klienten kann es schwer fallen, die Basis seines bisherigen Verhaltens "einfach so" auszulöschen.

6.2. Löschen eines Glaubenssatzes: Durchführung

Beim vierten Termin frage ich die Klientin, ob noch etwas zum letzten Mal zu sagen sei. Sie verneint, bemerkt aber, dass sie inzwischen einmal von ihrem Vater geträumt habe, der Traum sei freundlich gewesen, viel freundlicher als ihre früheren Träume über ihn, bei denen er immer als strenger Mahner oder Kritiker aufgetaucht sei.

Ich schlage vor, dass wir uns heute um den Glaubenssatz: "Eine Frau bleibt bei Ihrem Mann" kümmern, und sie willigt ein.

Reframing

B: *Wann haben Sie diesen Satz zum ersten Mal gehört?*

K: *Ich weiß es wirklich nicht, das war ein stehender Ausdruck bei uns, solange ich denken kann, hat meine Mutter ihn gesagt und danach gehandelt.*

B: *Welche Konsequenz hat das, wenn eine Frau immer bei ihrem Mann bleibt? Muss sie dann alles ertragen, was er ihr antut?*

K: *Eigentlich schon.*

B: *Auch wenn er sie hintergeht und betrügt?*

K: *Ja, wenn sie an den Satz glaubt.*

B: *Auch wenn er sie schlägt?*

K: *Ich weiß schon, es gibt Grenzen, wenn die überschritten werden, darf eine Frau ihren Mann verlassen.*

Auf ähnliche Art und Weise habe ich dann nach den Prioritäten gefragt, was für sie eine höhere Priorität hätte, ihr eigenes Leben oder das ihres Lebensgefährten. Sie schätzte ihr eigenes Leben höher ein.

Ich suchte dann nach einem Gegenbeispiel und fragte sie:

B: Was glauben Sie, wer war sein ganzes Leben glücklicher, Ihre Mutter, die diesem Satz gefolgt ist, oder Ihre Tante, die sich ja von ihrem Mann getrennt hat?

K: Meine Tante, auf jeden Fall. Meine Mutter habe ich immer verbissen, ja verbiestert gesehen.

B: Hat Ihre Mutter also die Kompetenz, sich in Ihr Leben zu mischen und Ihr Verhältnis zu Männern zu bestimmen?

K: Eigentlich nicht.

B: Dürfen Sie sich also von Ihrem Lebensgefährten trennen, weil er Sie hintergangen hat?

K: Im Kopf weiß ich ja, dass ich das darf! Aber die Schuldgefühle sitzen trotzdem tief.

B: Suchen wir einen neuen Glaubenssatz, der den alten aufhebt.

K: Vielleicht: "Eine Frau muss nicht bei Ihrem Mann bleiben"?

Ich erklärte ihr dann, dass unser Unterbewusstsein, und das sei für Glaubenssätze zuständig, ein "Nicht" einfach überhört. Für das Unterbewusstsein sei das also kein neuer Satz. Nach einigen weiteren Vorschlägen kam die Klientin dann auf den Satz:

"Ich darf meinen eigenen Weg gehen."

B: Gut, der Kopf hat den neuen Glaubenssatz nun begriffen, aber noch nicht das Herz. Ich schlage Ihnen vor, noch einmal eine ähnliche Arbeit wie das letzte Mal zu machen, wobei ich Ihnen versprechen kann, dass sie nicht mehr so heftig ausfallen wird. Wir lernen das "Museum der alten Glaubenssätze" kennen. Sind Sie bereit dazu?

K: Na, da bin ich gespannt, was Sie diesmal aus dem Hut zaubern!

Das Museum der alten Glaubenssätze

Nach einer Tranceeinleitung (siehe Termin 3) führte ich die Klientin auf einen großen Platz mit einer Baumallee, die zu einem alten Museum hinführt. Ich bat sie den Platz zu beschreiben, was sie sehen und riechen könne, welche Farben er habe, ob es warm oder kalt sei.

Auf Nachfrage beschrieb sie das Museum als einen klassizistischen Bau mit einer großen Außentreppe und heroischen Figuren an der Fassade.

Ich sagte ihr, dass sie eine Karte in Händen halte, auf dem der alte Glaubenssatz geschrieben stehe. Ich ließ sie die Karte genau beschreiben, die Farbe, die Schrift, die Einfassung.

Als sie das Museum betrat, zeigte sie dem Museumswärter ihre Karte als Eintrittskarte. Sie beschrieb das Innere des Museums als muffig und etwas düster. An allen Wänden hingen Blätter, Karten und Holz- und sogar Steintafeln mit alten Glaubenssätzen, die sie aber nicht lesen könne, denn sie seien zum Teil verblasst oder in fremden Sprachen, ja sogar in fremden Schriften geschrieben. Ich bat sie, einen passenden Platz für ihre Karte zu finden, was ihr auch ohne Schwierigkeiten gelang. Sogar ein Nagel sei schon an der richtigen Stelle eingeschlagen, so dass sie die Karte an ihm aufspießen konnte. Ich bat sie, ein paar Schritte zurückzutreten und das ganze Ensemble noch einmal zu betrachten und dann wieder zum Ausgang zu gehen. Dort ließ ich ihr vom Museumswärter eine neue Karte aushändigen.

Nach Verlassen des Museums durfte sie die genau betrachten und las: "*Ich darf meinen eigenen Weg gehen.*" Ich bat sie, diese Karte so zu verstauen, dass sie es immer bei sich hatte und es auch immer lesen könne, wenn es notwendig sei. Die Klientin steckte sie daraufhin in ihre Handtasche, „*denn die habe ich immer dabei*“.

Nach der Tranceausleitung (siehe Termin 4) sagte sie:

K: *Ich bin gespannt, ob ich den neuen Glaubenssatz wirklich verinnerlicht habe!*

B: *Seien Sie nicht zu streng mit sich, es braucht Zeit. Sie haben den alten Satz fast ihr Leben lang mit sich getragen. Aber es hilft, wenn Sie die Karte tatsächlich schreiben, so, wie Sie es gesehen haben, und sie so aufhängen, dass Sie sie immer wieder anschauen können.*

Danach beendeten wir den Termin.

7. Sechster Termin: Time Line

7.1. Erklärung der Time Line

Die Time Line wurde 1988 von Tad James als "*Time Line Therapy*" entwickelt. Sie ist eine eigenständige Methode innerhalb der NLP, die sich in verschiedenen Formaten nutzen lässt, zum Beispiel Veränderung von Erinnerungen, Wandlung negativer Gefühle, Beseitigung von Phobien, Erschaffung einer unwiderstehlichen Zukunft.

Die Time Line ist allgemein gesagt eine visuelle Metapher zu Abbildung der Lebenszeit. Man stellt sie sich in Form einer Linie vor, an der entlang wichtige Ereignisse des Lebens aufgereiht liegen. Die Linie muss nicht gerade sein, sie kann Kurven oder Winkel bilden.

Ich nutze die Time Line in diesem Fall als *Change Future Format*, um der Klientin zu helfen, die für sie belastende Konfrontation mit ihrem Lebensgefährten zu meistern. Bei diesem Format wird die Time Line mit 3 Anker definiert: Gegenwart, zukünftiges Ereignis und ein Zeitpunkt nach dem positiven Ausgang des Ereignisses. Später können weitere Anker als Quelle von Ressourcen dazukommen.

- Im ersten Schritt steht der Klient auf der Gegenwart und betrachtet das zukünftige Ereignis. Er wird gefragt, ob ein guter Ausgang möglich ist und ob Ressourcen in der Gegenwart aufgebaut werden müssen. Die Ursprungspunkte der Ressourcen in der Vergangenheit werden dort als Anker ausgelegt.
- Danach stellt der Klient sich auf den positiven Ausgang des Ereignisses, schaut auf die Gegenwart und visualisiert seinen Erfolg. Dabei fragt er sich, welche Ressourcen er eingesetzt hat und ob und wie sie geholfen haben.
- Zurück in der Gegenwart richtet er den Blick in die Zukunft und vergegenwärtigt sich die Ressourcen in der Gegenwart. Dann geht er auf der Time Line entlang von der Gegenwart über das zukünftige Ereignis bis zum positiven Ausgang und genießt seinen Erfolg. Er prüft dabei, ob noch weitere Ressourcen hinzugekommen sind oder ob noch weitere notwendig wären.
- Dieser Weg ist unter Umständen mehrfach zu wiederholen, bis ein völlig positives Gefühl betreffend den Ausgang des Ereignisses eintritt.
- Schließlich stellt sich der Klient wieder auf die Gegenwart. Er macht einen *Future Pace*, indem er betrachtet, wie er sich während des zukünftigen Ereignisses verhalten wird. Dabei verankert er das neue Verhalten.

Beim Future Pace wird sein Verhalten mit dem in der Zukunft stattfindenden Ereignis verbunden. Der Klient muss sich das Ereignis möglichst genau vorstellen, mit allen Einzelheiten (wo findet es statt, wer ist dabei, wie klingen die Stimmen der Beteiligten, VAKOG), denn diese sind Erinnerungssignale für das spätere Verhalten.

7.2. Time Line: Durchführung

Als erstes fragte ich die Klientin, wie sie mit ihrem neuen Glaubenssatz zufrieden sei.

K: *Er fühlt sich noch etwas fremd an, aber es wird langsam besser.*

B: *Lassen Sie sich Zeit, Ihr Unterbewusstsein kann nicht so schnell wie Ihr Verstand sein.*

Ich schlug ihr dann vor, die Arbeit für den fünften Termin im Garten zu machen, dort hätten wir mehr Platz - und den bräuchten wir. Der Garten sei von außen nicht einsehbar, sie brauche also keine Angst zu haben, dass uns jemand beobachten würde, und außerdem sei zu schönes Wetter, um im Haus zu bleiben. Sie stimmte zu, und wir gingen in den Garten. Ich nahm dazu Moderationskarten, einen Stift und eine dicke, rote Schnur von ca. 5 Meter Länge mit.

Als wir auf dem Rasen standen, schlug ich der Klientin vor, die heutige Arbeit barfuß zu machen, der Rasen sei weich. Sie war neugierig, was ich damit bezweckte und zog Schuhe und Socken aus.

B: *Heute stellen wir uns Ihr Leben als eine Linie vor. Insbesondere betrachten wir den Abschnitt Ihres Lebens zwischen dem Beginn unserer Zusammenarbeit und vier bis sechs Wochen nach dem Gespräch mit Ihrem Lebenspartner, also insgesamt etwa drei Monate. Angenommen, dieser Lebensabschnitt wäre durch diese Schnur repräsentiert, legen Sie die bitte so aus, wie Sie sich diese Zeit vorstellen.*

Die Klientin legte die Schnur aus, am Anfang in Schlangenlinien, dann kam ein Knick, und schließlich eine Gerade. Ich reichte ihr nacheinander drei rote Karten mit der Beschriftung "Heute" (zukünftig als "H" bezeichnet), "Trennung" ("T") und "nach der erfolgreichen Trennung" ("eZ"), und bat sie, dies an den passenden Stellen auszulegen. "T" lag schließlich am Knick, "H" etwas davor und "eZ" ziemlich am Ende der Schnur. Ich bat die Klientin nun, sich auf "H" zu stellen.

B: *Ist eine erfolgreiche Trennung möglich?*

K: *Ja, inzwischen halte ich das für möglich, auch wenn ich noch unsicher bin.*

B: *Was gibt es für Ereignisse in der Vergangenheit, die Sie sicherer machen könnten?*

K: *Ich habe schon schwierigere Verhandlungen geführt.*

B: *Konkret welche?*

Die Klientin schilderte mir drei Verhandlungen kurz, und ich ließ sie drei grüne Karten mit "V1" bis V3" ausfüllen und als Anker auslegen. Die Karten lagen schließlich in verschiedenen Abständen vor dem Beginn der Schnur.

B: *Gibt es noch etwas, was Ihnen hilft?*

K: *Ja, mein neuer Glaubenssatz.*

Ein weiterer grüner Anker "neuer Glaubenssatz" wurde in den gewundenen Bereich der Time Line gelegt.

B: *Gibt es noch etwas, vielleicht andere Menschen?*

K: *Meine Tochter und meine Tante Anne, jedenfalls so, wie sie früher war.*

Diese wurden als blaue Karten neben die Time Line gelegt, denn die Klientin konnte für diese Personen keinen Zeitpunkt festlegen.

B: *Nun schreiten Sie Ihre Zeitlinie ab bis zum "eZ". [Pause] Drehen Sie sich um und überprüfen Sie, welche Ressourcen Ihnen geholfen haben, die Trennung erfolgreich zu vollziehen, und ob sie noch welche brauchen.*

K: *Für die Trennung waren die Ressourcen in Ordnung, aber jetzt bin ich ganz alleine, das erste Mal in meinem Leben. Das macht mir Angst. Meine Tochter ist beim Studium und ich habe keinen Partner mehr.*

B: *Das verstehe ich. Lassen Sie die Angst zu, würdigen Sie sie als real. Fragen Sie sich aber dann, ob es auch positive Aspekte des Alleinseins gibt.*

K: *Ja, ich kann endlich zu den Vernissagen gehen, die mir Spaß machen, ohne Rücksicht zu nehmen. Mein Partner fand die immer langweilig, und so bin ich meist Zuhause geblieben.*

Ein grüner Anker mit "Vernissagen" wurde einen Meter vor "eZ" auf die Linie gelegt.

B: *Was noch?*

K: *Ich kann die Reisen machen, die ich will, und mir da auch die Gebäude anschauen, die mich interessieren. Ich brauche nicht immer Rücksicht zu nehmen auf einen Partner, der stundenlang versucht, ein "interessantes Motiv" zu fotografieren.*

Ein grüner Anker mit "Reisen" landete kurz nach "Vernissagen"

B: *Was hilft noch? Gibt es auch Menschen, die Sie unterstützen.*

K: *Na klar, meine Freunde. Jetzt kann ich die besuchen, die ich mag, und brauche mich nicht um die Meinung meines Partners zu kümmern.*

Die Freunde wurden konkretisiert, und blaue Anker mit ihren Namen wurden neben die Zeitlinie gelegt.

Ich führte die Klientin dann in einem Bogen, also nicht über die Time Line zurück zur Gegenwart. Wieder fragte ich Sie, ob sie nun glaube, dass die Trennung erfolgreich sein werde. Nun konnte die Klientin das bejahen. Ich bat sie noch einmal, die Time Line entlang zu gehen bis zu "eZ", sich dann umzudrehen und herauszufinden, ob sie nun genügend Ressourcen für ihren Erfolg haben würde.

K: *Ja, die Dinge und die ganzen Leute die mir helfen - da kann nichts schief gehen!*

B: *Das freut mich für Sie! Und jetzt dürfen Sie noch eine Weile Ihren Erfolg genießen.*

Als letzten Schritt, dem Future Pace, führte ich sie noch einmal auf den Anker "Heute" zurück. Ich bat sie, sich genau vorzustellen, wo die Aussprache stattfinden würde, wer alles dabei sein würde, und was gesagt würde.

K: *Es wird im Büro stattfinden, wenn alle anderen weg sind, abends. Ich werde an meinem Schreibtisch sitzen, er in dem Stuhl davor, ganz geschäftsmäßig. Und dann werde ich ihm sagen, dass ich sowohl die persönliche Beziehung zu ihm löse, als auch das Geschäftsverhältnis mit ihm kündige. Ich werde die letzten Fotoarbeiten einfordern und mit ihm über die Abfindung verhandeln. Und ich werde ihm sagen, er solle seinen restlichen Krepel abholen. Ich werde seine Sachen in die Garage stellen. Ich werde ihn nicht mehr ins Haus lassen. Ich habe übrigens tatsächlich für vor, einen Handwerker zu bestellen, der die Schlösser auswechselt. Er würde es sowieso nicht so bald merken, er ist nur noch selten im Haus.*

B: *Und was sagt er?*

K: *Er wird mich zu überreden versuchen, das Ganze noch mal zu durchdenken, aber ich werde hart bleiben, selbst wenn er auf die Tränendrüse drückt, von wegen gemeinamer schöner Jahre, oder den Brüllaffen rauslässt, wie er das gerne tut, wenn etwas nicht nach seinem Willen geht. Das fürchte ich am meisten.*

Schließlich trat die Klientin aus der Time Line heraus, Ich sammelte die Karten der Ressourcen ein und gab sie ihr mit. Als sie dann ihre Schuhe wieder anzog, fragte sie mich:

K: *Eins interessiert mich jetzt schon, warum das Ganze barfuß?*

B: *Halten Sie das ruhig für einen Spleen von mir, aber ich habe die Erfahrung gemacht, dass der direkte Kontakt zum Boden "erdet", so dass man dann das Ganze nicht nur mit dem Verstand erlebt, sondern auch mit dem Gefühl.*

Ich danke Ihnen jedenfalls, dass Sie bei der Arbeit so bereitwillig mitgemacht haben. Wir werden uns noch einmal treffen, dabei werde ich Ihnen Tipps geben, wie Sie mit dem "Brüllaffen" umgehen können. Und dann, denke ich, sind Sie bereit, die Trennung zu vollziehen. Aber das ist natürlich Ihre Entscheidung, wenn Sie länger brauchen, bin ich gerne bereit, Sie auch länger zu begleiten.

K: *Gut, das werde ich mir überlegen.*

Danach beendeten wir den Termin und verabschiedeten uns voneinander.

8. Siebter Termin: Stuhlarbeit

8.1. Erklärung der Stuhlarbeit

Die Stuhlarbeit ist eine Form des bipersonalen Psychodramas, bei dem die fehlenden Mitspieler durch Stühle ersetzt werden. In einer einfachen Form, die ich hier anwenden möchte, ermöglicht sie dem Klienten, ein Gespräch mit einem Gegenüber fiktiv zu führen. Die Stühle als Platzhalter der beteiligten Personen ermöglichen dem Klient die Rolle der dazugehörigen Person einzunehmen, indem er sich auf den jeweiligen Stuhl setzt. Auch dieses Format basiert wie Aufstellungen, insbesondere dem lösungsgeometrischen Interview (Sparrer 2009, S. 345 ff), auf der repräsentativen Wahrnehmung, ohne darauf allerdings konkret Bezug zu nehmen. Es kann dem Klienten als spielerische Vorwegnahme der belastenden Situation vorgestellt werden.

Die Durchführung der Stuhlarbeit findet in drei Phasen statt:

- Erwärmungsphase (warming-up)
Hier wird die Szene aufgebaut. Die Rollen werden definiert und die zugehörigen Stühle aufgestellt.
- Aktionsphase (Spiel und Handlung)
In dieser Phase findet das eigentliche Rollenspiel statt. Der Klient setzt sich auf die jeweiligen Stühle und agiert in der zugehörigen Rolle.
- Integrationsphase (Sharing und Feedback)
Der Begleiter spricht mit dem Klienten die Ereignisse durch. Der Klient leitet aus dem Erlebten Verhaltensmaxime für die Zukunft ab.

Der Vorteil dieses Formats ist die Vorwegnahme des Handelns der Personen in einer zukünftigen Situation. Der Klient kann dann, wenn die belastende Situation eintritt, auf fiktive Erfahrungen zurückgreifen. So fühlt er sich sicher, da die Situation ihm schon bekannt ist. Auch können kindliche Anteile des Klienten, die ihn daran hindern, erwachsen mit der Situation umzugehen, repräsentiert und gestärkt werden.

8.2. Stuhlarbeit: Durchführung

B: *Wir machen heute etwas ganz Praktisches, etwas, was Ihnen bei Ihrem Trennungsgespräch ganz konkret helfen kann. Wir spielen das Gespräch in der Fantasie durch, und wenn Sie es dann tatsächlich führen, können Sie auf diese Erfahrungen zurückgreifen.*

K: *Ich weiß nicht, ob ich dazu genug Fantasie habe.*

B: *Ich glaube schon, als Architektin brauchen Sie ja auch Fantasie. Es gibt außerdem eine Hilfe. Wir werden Stühle aufstellen, die für die verschiedenen Personen stehen. Wenn Sie auf dem Stuhl sitzen, können Sie möglicherweise ganz wie diese Person agieren.*

Ich stellte einen Stuhl hinter einen Tisch.

B: *Das sind Sie hinter Ihrem Schreibtisch.*

Ein zweiter wurde vor den Tisch platziert.

B: *Das ist Ihr Partner Gerd vor ihrem Schreibtisch.*

Ein dritter etwas abseits:

B: *Das ist ein unbeteiligter Beobachter. Nun setzen Sie sich bitte auf Ihren Platz und sagen Sie Ihrem Partner, was zu sagen ist.*

K: *[nimmt Platz] Gerd, wir müssen reden. Ich erwarte, dass Du mir jetzt zuhörst, ohne mich zu unterbrechen. Unser Verhältnis ist ja schon so gut wie gelöst, Du hast schon seit vielen Monaten eine eigene Wohnung. Deshalb habe ich die Schlösser auswechseln lassen, Du kommst nicht mehr in mein Haus herein. Aber ich möchte Dich auch nicht mehr in der Firma sehen. Mit anderen Worten: Ich kündige Dir.*

Danach setzte die Klientin dazu an, in Einzelheiten zu gehen.

B: *Stopp, danke! Setzen Sie sich jetzt bitte auf den Platz Ihres Partners und sagen Sie, was er sagen wird.*

K: *Das kann doch nicht sein, Vera, ich liebe Dich doch schließlich noch! Denk an die vielen schönen Jahre, die wir miteinander verbracht haben, das kann doch nicht alles vorbei sein!*

B: *Stopp, jetzt setzen Sie sich bitte auf den Stuhl des unbeteiligten Beobachters. Was sagt der dazu?*

K: *Vera ist sehr sachlich, während Gerd sofort Gefühle ins Spiel bringt ...*

In dieser Form wurde das Gespräch fortgeführt. Als es sehr emotional wurde, fragte ich die Klientin, wie sie sich fühle. Sie antwortete, sie fühle sich hilflos, wie ein Kind. Ich legte also noch ein Kissen, möglichst weit weg vom Geschehen, auf den Boden.

B: *Hier sitzt Ihr kindliches Ich. Sagen Sie ihm bitte: "Du hast mit dem Geschehen nichts zu tu, Du bist auch nicht schuld daran. Ich bin erwachsen, ich regele das."*

Nachdem die Klientin diesen Satz wiederholt hatte, ging es ihr besser und wir konnten mit der Stuhlarbeit fortfahren.

Nach Beendigung der Stuhlarbeit war die Klientin noch nicht ganz zufrieden:

K: *Ich weiß jetzt, was ich sagen will, und der Trick, das Kindliche Ich aus der ganzen Sache herauszulassen, ist wirklich hilfreich, aber ich habe immer noch Angst vor dem „Brüllaffen“. Den habe ich hier zwar nicht gespielt, weil der mir zu fremd ist, als dass ich mich in ihn einfühlen könnte, aber er kommt bestimmt.*

B: *Gut, dann zeige ich Ihnen noch eine Technik, wie sie vielleicht den Ausbruch des „Brüllaffen“ verhindern, auf jeden Fall aber abmildern können.*

8.3. Gewaltfreie Kommunikation: Erklärung und Durchführung

Ich schilderte der Klientin, dass sich die Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg bei einem Interessenkonflikt gut bewährt hat. (Eurich 2008, Scherer 2014) Schon wenn nur sie sich an die Regeln der Gewaltfreien Kommunikation halte, eskaliere der Interessenkonflikt normalerweise nicht. Allerdings müsse man den anderen ausreden lassen und so lange zuhören, wie er etwas zu sagen habe.

Es gibt nur vier einfache Regeln, an die sie sich bei einem Konflikt halten sollte:

- Beobachtung schildern (Ganz konkrete Beispiele, „Immer“ und „nie“ ist verboten.)
- Eigenes Gefühl nennen („Ich habe mich geärgert!“, nicht: „Du bist...!“)
- Eigenes Bedürfnis vorbringen („Mich stört daran...“, nicht: „Kannst Du nicht endlich mal...!“)
- Konkrete Bitte nennen (Dabei nicht vom Partner erwarten, dass der schon wisse, was gewünscht ist. „Wenn er mich liebt, muss er doch merken, was ich will!“ funktioniert nicht.) Die Bitte darf vom Partner auch abgelehnt werden, das ist nach den Regeln der Gewaltfreien Kommunikation zulässig. Dann muss allerdings von beiden nach einer anderen Lösung gesucht werden.

Wir haben dann das Vorgehen an einem Beispiel geübt:

B: *Bitte versuchen Sie folgenden Satz gewaltfrei umzuformulieren: "Immer liegen Deine Stinkesocken im Bad rum! Du bist und bleibst ein Schlamper!" Fangen Sie damit an, Ihre Beobachtung zu schildern, ganz konkret.*

K: *In der letzten Woche lagen drei Mal Deine getragenen Socken im Bad, nachdem Du ins Bett gegangen bist.*

B: *Gut! und jetzt Ihre Gefühle dazu*

K: *Darüber habe ich mich geärgert!*

B: *Ja, genau! Und warum haben Sie sich geärgert?*

K: *Weil ich am nächsten Morgen schon vor dem Frühstück von Deinen Socken begrüßt wurde.*

B: *Das ist nicht besonders appetitlich, das stimmt. Und was ist Ihre Bitte?*

K: *Würdest Du bitte Deine Socken abends in den Wäschepuff räumen?*

B: *Berechtigte Bitte, finde ich. Aber wenn er das nicht will?*

K: *Dann weiß ich auch nicht weiter.*

B: *Dann lassen Sie ihn doch einen Vorschlag machen, wozu er bereit ist!*

K: *Hast Du einen anderen Vorschlag, wie mein Bedürfnis nach Duftfreiheit am Morgen befriedigt werden kann?*

B: *Sehr schön! Wenn Sie den Ausgangssatz gesagt hätten, was glauben Sie, hätte er geantwortet?*

K: *Du mit Deinem Aufräumfimmel gehst mir auf den Geist!*

B: *Das wäre bestimmt in einen destruktiven Streit ausgeartet, und hätte nicht zu einer Lösung geführt. So müssen weder Sie sich aufregen, noch hat er Gelegenheit, den „Brüllaffen“ zu spielen.*

Ich sagte ihr dann auch noch, dass sie die Gewaltfreie Kommunikation sehr gut mit ihren Mitarbeitern anwenden könne, wenn es da wieder einmal zu einem Konflikt käme. Gewaltfrei hieße ja nicht, dass man alles hinnehmen würde, man setzt gewaltfrei sehr gut seine eigenen Interessen durch. Wir vereinbarten, dass sie diese Technik in der Firma als Experiment anwenden wird.

Sie versicherte mir noch einmal, dass sie nun in der Lage sei, sich gegenüber ihrem Partner durchzusetzen, der Termin sei schon in ihrem Kalender reserviert. Wir vereinbarten, dass sie mich in einer Woche anrufen würde, um zu berichten, wie das Gespräch mit ihrem Partner gelaufen sei. Ich versicherte ihr noch einmal, dass sie mich bei Fragen oder Schwierigkeiten jederzeit anrufen könne.

9. Überprüfung der Zielerreichung

9.1. Zielerreichung: Erster Telefontermin

Wie verabredet, rief mich die Klientin eine Woche später an und teilte mir mit, dass das Gespräch mit ihrem Ex-Partner stattgefunden habe.

B: *Wie ist es Ihnen bei dem Gespräch ergangen?*

K: *Zum ersten Mal habe ich mich ihm gegenüber gleichrangig gefühlt. Ich konnte meinen kindlichen Anteil außen vor lassen.*

B: *Hat er den „Brüllaffen“ rausgelassen?*

K: *Ja, einmal, als ich vergessen hatte, die Kommunikationsregeln anzuwenden. Übrigens, seit ich das auch in der Firma versuche, gibt es weniger Spannungen. Aber es klappt nicht immer.*

B: *Die übliche Kommunikation kennen Sie jetzt schon ihr ganzes Leben, die gewaltfreie erst seit einer Woche. Lassen Sie sich Zeit, sie zu üben, setzen Sie sich nicht unter Druck!*

K: *Ja, schon, aber es ist frustrierend, wenn man sich als „gewaltvoll“ erwischt.*

B: *Ja, schon, aber es stirbt ja deshalb niemand. Was war noch bei Ihrem Gespräch? Haben Sie Ihre Interessen durchsetzen können?*

K: *Ja, das hat geklappt, obwohl mein Ex auf die Tränendrüse gedrückt hat. Aber ich darf ja jetzt meinen eigenen Weg gehen.*

B: *Mein Glückwunsch! Mussten Sie weinen?*

K: *Nein, erst hinterher, erstaunlicherweise hatte ich Abstand zum Geschehen. Es müssen noch ein paar finanzielle und organisatorische Einzelheiten durchgeführt werden, aber wir sind geschiedene Leute, und mir geht es gut damit.*

Ich beglückwünschte sie noch einmal zu ihrem Mut und ihrer neuen Freiheit. Für mich sei diese Begleitung nun abgeschlossen, wobei ich natürlich für weitere Begleitungen, Beratungen und Business-Coachings zur Verfügung stünde. Wir vereinbarten, dass ich sie in vier Wochen noch einmal anzurufen würde, um gemeinsam einen letzten Check up zu machen.

9.2. Zielerreichung: Zweiter Telefontermin

Vier Wochen nach Beendigung der Beratung rief ich die Klientin noch einmal an. Die Trennung von ihrem Lebenspartner ist nun vollständig vollzogen: in ihrer Wohnung gibt es nichts mehr, was ihrem Ex-Partner gehört, die letzten Foto-Arbeiten wurden ihr übergeben, die Abfindung ist bezahlt. Sein Arbeitsplatz in der Firma ist aufgelöst und inzwischen von einem neuen Mitarbeiter eingenommen worden.

Die Klientin fühlt sich, wie sie sagt, "befreit", sie kann auch in der Öffentlichkeit besser agieren, da es niemanden mehr gibt, der sich in den Vordergrund drängt. Die Atmosphäre in der Firma ist besser geworden, wobei sie vorher nicht gemerkt hatte, wie das Verhalten ihres Ex-Partners das Verhältnis zu ihren Mitarbeitern belastet hatte. Sie werde sich auf jeden Fall nie mehr mit jemandem einlassen, der auch in der Firma arbeitet.

Sie hätte jetzt auch wieder einen Fotograf für ihre Objekte, und es sei befreiend, ihm Feedback zu seiner Arbeit geben zu können, ohne auf persönliche Empfindlichkeiten Rücksicht zu nehmen.

Einzig ihre Mutter sei nicht zufrieden: sie bezeichne sie als unfähig, einen Mann zu halten und zweifele an ihrer Weiblichkeit. Aber damit könne sie inzwischen gut umgehen, ihr helfe ihr neuer Glaubenssatz: "Du darfst Deinen eigenen Weg gehen!" Sie habe den Eindruck, dass ihre Mutter verbittert sei, weil sie selbst nie einen solchen Schritt gewagt hatte.

Ich fragte sie auch, wie es ihr nun mit dem Alleinsein ginge. Sie antwortete, dass das bisher ganz toll sei, endlich würde sie das machen, was sie so lange aufgeschoben hätte. Nein, es sei kein Problem, es sei leichter, als sie sich vorgestellt habe.

Sie sei gerade in einer heißen Projektphase, aber sie werde danach noch einmal auf mich zu kommen, um mit mir ihr zweites Problem anzugehen, ihr wenig persönliches Verhältnis zu ihren Mitarbeitern.

Ich habe sie dann noch einmal gefragt, was aus ihrer heutigen Sicht besonders hilfreich gewesen sei. Wir ließen noch einmal die gemeinsame Arbeit Revue passieren und sie war der Meinung, dass das lösungsfokussierte Gespräch sie persönlich am meisten vorwärts gebracht habe, während die Stuhlarbeit für das Gespräch mit ihrem Ex-Partner die hilfreichste Intervention gewesen sei.

Ich dankte ihr für das Feedback und wir beendeten das Gespräch und die Begleitung.

10. Literaturverzeichnis

- Daimler, Renate (2008): Basics der Systemischen Strukturaufstellung (Kösel-Verlag)
- Dehner, Ulrich und Renate (2013): Transaktionsanalyse im Coaching (ManagerSeminare Verlag)
- Dillinger, H. et al. (2011): Internationale Klassifikation psychischer Störungen, ICD-10 Kapitel V (F), Klinisch-diagnostische Leitlinien, 8. Auflage (Huber-Verlag)
- Drab, Hans-Peter (2014): Lösungsfokussierte Gesprächsführung (Seminar Mitschrift)
- Eurich, Klaus (2008): Wege der Achtsamkeit (via nova-Verlag)
- Kannicht, Andreas / Schmid, Bernd (2015): Einführung in systemische Konzepte der Selbststeuerung (Carl-Auer-Verlag)
- Landsiedel, Stefan (?): NLP Lexikon (<http://www.landsiedel-seminare.de/nlp/nlp-lexikon.html>)
- Peter, Burghard (2015): Einführung in die Hypnotherapie (Carl-Auer-Verlag)
- Polt, Wolfgang (2006): Aufstellungen mit dem Systembrett (Ökotoxia-Verlag)
- Putz, Stefan (2014): Seelenlandkarte von Systemo® (<http://www.systemo-board.de/index.php/de/seelenlandkarte>)
- Rogatti, Gisela / Neubauer, Pia (2014): Ausbildungsunterlagen zum Psychologischen Berater, Modul 1-11 (Seminarunterlagen)
- Scherer, Roland (2014): Projekte sind auch nur Menschen (bod-Verlag)
- Scherer, Roland (2015): Was bedeuten Systemische Grundsätze? (Blogbeitrag: <http://www.form-manufaktur.de/bedeutung-systemische-grundsätze-coaching/>)
- Scherer, Roland (2015a): Das ABCDE-Modell (Blogbeitrag: <http://altes-wissen.org/das-abcde-modell/>)
- Scherer, Roland (2015b): Männer - emotional ... I-III (Blogbeiträge: <http://altes-wissen.org/maenner-emotionale-analphabeten> ff)
- Schützenberger, Anne Ancelin (2012): Oh, meine Ahnen! (Carl-Auer-Verlag)
- Schwegler, Christian (2014): Der Hypnotherapeutische Werkzeugkasten (Selbstverlag)
- Shazer, Steve de / Dolan, Yvonne (2008): Mehr als ein Wunder (Carl-Auer-Verlag)
- Sparrer, Insa (2009): Wunder Lösungen und System (Carl-Auer-Verlag)
- Sparrer, Insa (2010): Einführung in Lösungsfokussierung und Systemische Strukturaufstellungen (Carl-Auer-Verlag)
- Unbekannt: NLPdia (http://nlpportal.org/nlpedia/wiki/Die_NLP_Enzyklopädie)