

AKOM

NATURHEILKUNDLICH.
ALTERNATIV.
INTEGRATIV.

01
2021

IHR FACHMAGAZIN FÜR ANGEWANDTE KOMPLEMENTÄRMEDIZIN

Einflussfaktoren und wissenschaftliche Forschung

Gesund alt werden

Darmmikrobiota &
Reizdarmsyndrom

Darm

Atemmuskeltraining bei COPD

Lunge und Atemwege



Systemische Therapie und Beratung

Haltung schlägt Methode (Teil 2)





Foto: © SmallScale Farming - Stock/Adobe.com

Roman Hoch

Neben einer ausgereiften, methodischen Art, (systemische) Fragen für die Prozesssteuerung zu verwenden, gibt es etwas, das aus der systemischen Perspektive heraus die Basis für jede Art von Kontaktgestaltung bildet: die systemischen und humanistischen Haltungsaspekte.

Die Auseinandersetzung mit der eigenen Haltung ist in Ausbildungskontexten oftmals die größte Herausforderung von allen und zugleich auch die aussichtsreichste. Es gibt kein Seminar, was unseren Teilnehmer*Innen eine systemische Haltung einimpfen könnte, nein, jede und jeder muss und darf seine eigene Haltung immer wieder überprüfen und langsam weiterentwickeln.

Wenn Teilnehmer nach einer dreijährigen Ausbildung zu mir kommen, um zu berichten, was für sie die wertvollsten Meilensteine gewesen sind, ist die Weiterentwicklung der eigenen Haltung fast immer ganz vorne mit dabei.

Im Folgenden möchte ich Ihnen die zentralen systemischen und humanistischen Haltungsaspekte etwas genauer vorstellen.

Transparenz, Wohlwollen und Wertschätzung

Transparentes Arbeiten bedeutet, blinde Flecken zu vermeiden. Wenn eine Beraterin oder eine Therapeutin zwischenzeitlich einmal „laut denkt“, wird sie einschätzbarer und gewinnt oft einen Vertrauensvorschuss. Es wird zum einen die Person der Beraterin als auch der Prozess und die Rahmung transparent.

„Die Würde des Menschen ist unantastbar“ – wer versucht, nach diesem Leitsatz zu leben, kommt an dem Faktor der gegenseitigen Wertschätzung unmöglich vorbei. Wenn sich ein Klient in Form von Beratung Hilfe sucht, kann dies mit Scham und Schuldaspekten verbunden sein. Es ist in diesen Zusammenhängen besonders wertvoll, wenn dem Klienten dann eine wertschätzende und wohlwollende Haltung im Gegenüber begegnet.

Haltung: wertschätzend → Effekt: stabilisierend und vertrauensbildend

Ressourcen- und Kompetenzfokus und die Suche nach dem „guten Grund“

Der Fokus auf Ressourcen und Kompetenzen ist zugleich Grundhaltung als auch ein therapeutischer und beraterischer Wirkfaktor. Er fördert das Erleben von Selbstwirksamkeit und Handlungsfähigkeit der Klienten.

Hilfreich sind zum Beispiel Fragen nach erfolgreichen Strategien im Umgang mit Problemlagen.

- ▶ Was hat sich nicht in Ihrer Familie verändert, als das Problem begann?
- ▶ Was funktioniert immer noch so gut wie gewohnt?
- ▶ Auf welche gemeinsame Leistung können Sie stolz sein?

Die Annahme eines „guten Grundes“ für Verhalten wirkt Scham-aspekten entgegen und hilft den Klienten außerdem, genauer hinzusehen und zu hinterfragen. Wenn ein Klient beispielsweise ein eigenes Verhalten beschreibt, das als schwierig empfunden wird, ist es unsere Aufgabe, mehr darüber zu erfahren – immer mit der Annahme, dass kein Verhalten „einfach so“, sondern zu-meist mit einer guten Absicht, einem Sinn, entsteht.

Haltung: kompetenzfokussiert → Effekt: ressourcenaktivierend

Haltung: Annahme eines guten Grundes → Effekt: Sinnzusammenhänge werden sichtbar und Schamaspekte reduziert

Respektlosigkeit im Mailänder Sinne – Muster unterbrechende Irritation

Gianfranco Cecchin (Mailänder Schule) hat ein sehr inspirierendes Buch zu dieser Haltung geschrieben, mit außergewöhnlich irritierenden und musterunterbrechenden Interventionen.

Hier ist mitnichten die Respektlosigkeit gegenüber dem Klienten gemeint, sondern Respektlosigkeit gegenüber ihren Konstruktionen von Wirklichkeit und eigenen linear-kausalen Annahmen.

→ Roman Hoch

geboren 1975 in Bochum, Systemischer Therapeut und Berater (DGSF); Traumafachberater (DEGPT), Dozent mit bundesweitem Einsatz für das Systemische Zentrum (WISPO AG); Autor für systemische und psychologische Fachmedien bei Beltz; Coach und Berater in freier Praxis – Schwerpunkte Teamcoaching, Teamentwicklung, Supervision; ehem. Lehrbeauftragter Hamburger Hochschule für angewandte Wissenschaften (HAW)



Kontakt: www.hochentwickelt.de

Wer sagt, dass es richtig ist, was Sie gerade lesen oder denken? Auch die paradoxen systemischen Fragestellungen (bspw. Problemerkhaltungsfragen oder Verschlimmerungsfragen) folgen der Idee der Respektlosigkeit. Es gibt keine Denkverbote. Kein Richtig und Falsch. Kein Gut und Schlecht.

Haltung: zärtlich verstörend („respektlos“) → Effekt: Klient wird überrascht und kann eingeschliffene Denk- und Handlungsmuster hinterfragen

Wirklichkeitskonstruktion und unwissende Haltung

Wenn wir der Erkenntnistheorie des Konstruktivismus folgen, konstruiert sich jeder Mensch dauernd seine „eigene Wirklichkeit“. Bei dieser Annahme handelt es sich um einen der beiden Hauptwirkfaktoren des systemischen Ansatzes. Wir als Berater können faktisch keine „echte“ Kenntnis von den Klienten-Wirklichkeiten haben. Es wäre vermessen, unsere eigene Wirklichkeit als Referenzwert zu nutzen, da beide aus weitgehend verschiedenen Erfahrungswerten entstanden sind. Unser Gegenüber bleibt immer ein Stück weit eine Blackbox.

Unwissende Haltung: Folgen wir dem Konstruktivismus auch in der Beratung und Therapie, werden wir eine unwissende Haltung einnehmen müssen. Nur so bewahren wir die Neutralität und vermeiden „ratgebendes Expertentum“.

Haltung: unwissend → Effekt: Berater*In nachfragend – alles erst verstehen müssend

Neutralität, Allparteilichkeit und Neugier

Neutralität gewährleistet das „unberücksichtigt Lassen“ des eigenen Erfahrungshintergrundes. Klienten merken schnell, wenn sie nicht bewertet werden und sind anders in der Lage, sich zu öffnen. Das Klientensystem ist das beste Expertengremium für seine eigenen Problemlagen.

Allparteilichkeit vermeidet Polarisierungen. Unsere Aufgabe besteht darin, die Balance im Blick zu behalten, wer beispielsweise wie viel Redeanteil bekommt oder wer bisher noch gar nicht gehört wurde. Alle Systembeteiligten werden gewürdigt, niemand fühlt sich ausgeschlossen.

Neugier meint hier die freundlich zugewandte Aufmerksamkeit im Gespräch (verbal sowie nonverbal).

Haltung: neutral → Effekt: weniger Bewertungen = KlientIn hat mehr Vertrauen, sich mit echten Anliegen zu zeigen

Haltung: allparteilich → Effekt: alle fühlen sich im Boot, was Reaktanzen abbaut

Aus der Haltung der Neugier leitet sich die Notwendigkeit ab, den Kontext sehr genau zu erfragen.

- Wie würde sich das dann auf die anderen Mitarbeiter*Innen auswirken?

Ein Ziel des hypothesengeleiteten Arbeitens ist es, neue Ideen auf mögliche Konsequenzen hin zu überprüfen.

Der oben beschriebene unwissende Standpunkt bedeutet nicht, dass wir keine Ideen generieren, die möglicherweise für unsere Klienten nützlich sind. Auch hier sind Hypothesen nützlich, denn in dieser Form lassen sich Denkangebote machen und andere Sichtweisen anbieten, die möglicherweise nützlich sein könnten.

Haltung: hypothetische Möglichkeitskonstruktion anbietend → Effekt: Klient erkundet Auswirkungen von Veränderungsoptionen im geschützten Raum

Lösungsfokus

Unsere Arbeitshaltung entspricht dem Motto: Entwicklung und Veränderung sind nicht nur möglich, sondern extrem wahrscheinlich! Der Lösungsfokus ist gleichsam Haltung als auch Intervention. Die Beschreibung einer Lösung impliziert, dass es eine Lösung gibt. Es lohnt, genau in die Lösungsvorstellungen „hinein zu fragen“, aber auch mehr über die bisher unternommenen Lösungsversuche der Klienten zu erfahren und darüber, was vermutet wird, weshalb diese nicht ausreichen.

Die Leitfragen im Lösungsfokus sind: „Was ist dann anders?“ und „Was noch?“. Hierdurch kommen Klienten an die für sie selbst relevante Informationen, die für ihre Veränderungsprozesse einen echten Unterschied machen. Es wird deutlich, was das wirklich Verlockende, oft nicht gleich Sichtbare, an den expliziten Veränderungswünschen ist.

Haltung: lösungsfokussierend → Effekt: Lösungen werden implizit denkbarer und fühlen sich erreichbarer an

Fazit

Wenn ich meinen Teilnehmer*Innen zu Beginn der Ausbildung zum systemischen Therapeuten die Prophezeiung ausspreche:

„Ihr werdet feststellen, dass Ihr bei aller gut geübten Methodik und Technik ‚im echten therapeutischen Leben‘ vor allem durch eines wirksam sein werdet – nämlich wie Ihr Euren Klienten als Mensch begegnet!“ werde ich manchmal noch etwas zurückhaltend beäugt.

Zum Ende der Ausbildung bedanken sich die Teilnehmer*Innen jedoch gerade für dieses besondere Lernen und Wachsen. Ein Wachsen, das für professionelle zwischenmenschliche Begegnungen einen tiefgehenden Unterschied bedeutet. Inzwischen habe ich mehrere Therapiematerialien zum Thema systemische Fragetechnik veröffentlicht. Für jedes einzelne stellt der Weg von der eigenen therapeutischen Haltung zur Fragetechnik einen wichtigen roten Faden dar.

Aus meiner Sicht müssen Profis bereit sein, sich selbst sehr genau und ehrlich zu beobachten und gleichzeitig willens und in der Lage sein, sich selbst zu entwickeln und zu verändern. Es ist nicht leicht und lehrt uns Demut, die jedoch durchaus angemessen ist. Denn genau vor diesen Herausforderungen stehen auch die Klienten, die sich an uns wenden.

AKOM



Mehr zum Thema

Cecchin Gianfranco, Lane Gerry, Ray Wendel A.: Respektlosigkeit; Provokative Strategien für Therapeuten (2010) C A

Hoch, Roman: 400 Fragen für Systemische Beratung und Therapie (2016), Weinheim: Beltz Psychologie Verlag

Hoch, Roman und Vater, Silvia: Fragetechnik für systemisches Coaching (2019), Weinheim: Beltz Psychologie Verlag

von Förster Heinz und Pörksen Bernhard: Wahrheit ist die Erfindung eines Lügners (2006) Carl Auer Systeme Verlag

Satir Virginia: Kommunikation Selbstwert und Kongruenz; (2004) Jungfermann

de Shazer Steve: Der Dreh (1989), Carl Auer

Watzlawick Paul: Wie wirklich ist die Wirklichkeit, Wahn, Täuschung, Verstehen (1995) Serie Piper