

A bis Z der Interventionen in der Paar- und Familientherapie

Ein Praxishandbuch

Bearbeitet von
Hartwig Hansen

5. Druckaufl. 2017. Taschenbuch. 240 S. Paperback
ISBN 978 3 608 89204 8
Format (B x L): 13,5 x 21 cm
Gewicht: 332 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychotherapie / Klinische Psychologie > Familientherapie, Paartherapie](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe

1. Basisinterventionen:

Was mache ich eigentlich alles in einer Beratungsstunde?

Abwarten: Die Pausen machen die Musik

Das passt. 'Abwarten' als erste Intervention. Denn das ist sie wirklich - sie scheint mir die wichtigste aller folgenden Interventionen zu sein, sozusagen Nicht-Intervention als Basismethode. Darauf vertrauen, dass die Menschen, die uns gegenüber sitzen, den Prozess, ihren Prozess schon gestalten.

Wir dürfen genau hinschauen und aufmerksam zuhören. Nehmen wir uns die Zeit!

Wir müssen es nicht 'stemmen', 'reißen' oder das 'System knacken'. Üben wir uns in Zurückhaltung und in der Lenkung, in der Verlangsamung des Prozesses - schneller wird's wieder von ganz allein.

Die Pausen machen die Musik, sie ermöglichen erst die berühmten inneren Suchprozesse.

- Kultivieren wir die Kunst des Abwartens!

- Entdecken wir die Langsamkeit.

Wie Sten Nadolny, in dessen Klassiker sich so schöne Sätze finden wie:

'Nicht der Navigator brauchte die Pause, sondern die Pause den Navigator.'

'Ohne Langsamkeit kann man nichts machen, nicht einmal Revolution.' oder

'Der Überblick ist kein guter Blick, denn er übersieht zu viel.'

Sten Nadolny: Die Entdeckung der Langsamkeit. München, Piper Verlag, 41. Auflage 2006

Anfangen: 'Ihre Einsätze bitte!'

Lassen wir zunächst die 'Meister' zu Wort kommen:

'Gewöhnlich bin ich nach ein paar höflichen Begrüßungsworten erst einmal still. Dieses anfängliche Schweigen scheint mir zu entsprechen; es ist ein arbeitendes Schweigen, währenddessen jeder für sich beginnt, die gemeinsame Zeit und den Raum zu füllen. Manche füllen es mit Angst, manche mit Neugier oder Misstrauen, und wieder andere füllen es mit Geduld und spielen ein ?Wartespiel?.'

Walter Kempler (Erlebnisaktivierende Familientherapie)

'Alles, was wichtig ist, sagen die Menschen in den ersten fünf Minuten der ersten Sitzung.'

Milton Erickson (Hypnotherapie)

'1. Regel: Beginne eine Sitzung nicht mit einer Frage. Eröffne lieber das Gespräch mit einer Aussage über die Erfahrung, die der Klient gerade macht und wie es ihm wohl dabei geht. Oder warte einfach ruhig ab, dass er anfängt.'

Ron Kurtz (Hakomi-Therapie)

'Beiläufig fragte ich: ?Wer möchte mir denn sagen, was Sie hierher geführt hat?? (meine übliche Eröffnung) Ein rascher Austausch stummer Botschaften zwischen den Eltern endete damit, dass die Mutter für die Familie das Wort ergriff. Ich hatte diesen Zug erwartet. Meist ist es die Mutter. Die Frage, wer den Anfang macht, ist Teil eines heimlichen Ratespiels, das mich immer wieder

fesselt: Bittet der Mann die Frau zu sprechen, oder ergreift er selbst das Wort?'

Salvador Minuchin (Strukturelle Familientherapie)

Und wie fangen Sie eine Beratung an?

Wahrscheinlich, wie auch all die 'großen Namen', mit einem Händedruck zur Begrüßung und dem 'Vorlauf', dem sogenannten 'Joining' (übersetzt so etwas wie 'sich gesellen zu', 'sich treffen', 'sich anschließen') - das sind dann die ersten kleinen Schritte, Worte, Gesten zum Aufbau eines Arbeitsbündnisses, zum Einstieg in das System der Ratsuchenden. Und das geschieht eigentlich wie immer, wenn Fremde sich treffen - eine Bemerkung zum Wetter, zur Parkplatzsuche, zu den Räumlichkeiten, der Sitzordnung, natürlich alles 'ein bisschen aufgeregter', weil ja gleich etwas Wichtiges passieren soll. Wir bieten meist ein Glas Wasser an, damit man schon mal etwas zum Festhalten hat.

Jede erste Begegnung, jede Beratungssitzung beginnt anders, und es lohnt sich, auf die ersten eigenen Eindrücke, die ersten Wortwechsel und Bewegungen zu achten. All das können schon wichtige Informationen sein. Es wäre ja nicht das erste Mal, dass die Erfahrungen eines Milton Erickson nützlich wären.

Auch das Vorgehen von Ron Kurtz (Aussage statt Frage) gefällt mir. Trotzdem finden Sie unter den Fragen (ab S. 38) auch einige zur Eröffnung.

Übrigens: 'Das Ziel der ersten Sitzung ist, dass die Klienten zur zweiten Sitzung kommen.'

Martin Kirschenbaum (Systemisch-integrative Familientherapie)

Ankerbojen: Orientierung auf hoher See

Jetzt haben wir also 'abgewartet' und irgendwie 'angefangen'.

Vielleicht tauchen schon die ersten 'Turbulenzen' auf.

Wo geht's also nun hin in unserer Barke auf stürmischer See?

Ich möchte Ihnen ein paar 'Ankerbojen' vorstellen, die in Beratungsgesprächen hilfreich sein können.

Mit 'Ankerbojen' meine ich einerseits das, worauf ich als mögliche Orientierungs- und Anknüpfungspunkte achte, und andererseits das, was ich dem Paar/der Familie für entspanntere und vielleicht befriedigendere Kommunikation ans Herz lege.

Das Beispiel der 'direkten Ansprache' soll das veranschaulichen. Nur in seltenen Fällen erlebt man in der Beratung von Anfang an 'direkte Kommunikation', das heißt, dass der Sprechende den Adressaten anschaut und ihn direkt anspricht. Ausreichend verwirrend kann dann die Frage sein: 'Wen meinen Sie jetzt eigentlich konkret?' oder der fragende Hinweis: 'Sie schauen mich an und sprechen mit Ihrer Tochter?' Oder noch deutlicher: 'Wenn Sie möchten, dass Ihr Mann Sie versteht, müssen Sie ihm das direkt sagen.' (s. auch Begleiten beim Aussprechen, S. 24)

Es handelt sich insofern um eine 'Doppelboje', als indirekte Kommunikation vor Ort in direkte verwandelt und damit gleichzeitig die 'Spielregel: Direkte Ansprache' für die Beratung benannt und 'mit nach Hause gegeben' wird. Und Sie können ergänzen: 'Es soll noch immer Paare geben, die es kultiviert haben, aneinander vorbeizuhoffen, weil sie nicht direkt miteinander sprechen. Der Mensch kann vieles, Gedanken lesen aber noch nicht.'

(Teufelkreise aufspüren, S. 103)

Ein Schmunzeln ist Ihnen gewiss.

In ähnlicher Form können die bekannten Leuchtbojen: 'Ich statt man!' und 'Ich-Botschaft statt Du-Botschaft' exemplarisch und generell eingeführt werden.

Dicht daneben liegt dann auch schon die Ankerboje, die auf erstaunliche Weise die Wogen glätten kann: 'Vorwürfe sind kontraproduktiv und verletzend - mit einer Formulierung in Wunschform erreichen Sie Ihr Ziel wahrscheinlich eher.' (s. auch VW-Regel.-> MiniMax-Interventionen, S. 90).

Und ein paar Seemeilen weiter im Gespräch bietet sich die Möglichkeit, auf die Spielregel 'Konkret statt allgemein' hinzuweisen: 'Was ist es genau, was Sie am Verhalten Ihrer Frau stört?' oder 'Wie würdest du es im Einzelnen beschreiben, was dich in dieser Auseinandersetzung mit deinem Vater so gekränkt hat?' oder einfach 'Können Sie ein Beispiel dafür nennen?'

Wenn die Wogen dann bereits eine stattliche Höhe erreichen, weil wir uns schon recht weit ins Tiefe gewagt haben, kann man mit der 'Aha,-so-ist-das-bei-dir'-Regel eine Pause oder ein Wellental erreichen.

Diese Regel steht in enger Verbindung mit dem Hinweis auf das alarmierte Appell-Ohr, das mitunter zu Schmerzen und Verwirrung führt. Wenn es angepiekst wird, folgt die verzweifelte Frage: 'Was soll ich denn machen?!', weil der Appell in der empfangenen Nachricht besonders wahrgenommen wurde (-> Seile-Arbeit als Bild für Botschaften, S. 200).

'Moment, Herr A., da fällt mir etwas auf. Sie möchten es Ihrer Frau gerne recht machen und fragen danach, was Sie tun können. Ich glaube, Ihrer Frau geht es auch darum, dass Sie sich darüber unterhalten, wie Sie etwas anders machen können. Und im Moment geht es ihr, wie ich glaube, erst mal darum, dass Sie es so annehmen, wie sie es für sich geschildert hat. Vielleicht wünscht sie sich von Ihnen so etwas wie den Satz: 'Ach, so ist das bei dir?' Einfach so. Noch gar nichts in Richtung Änderung. Einfach nur: 'Hmm, so ist das bei dir, jetzt versteh ich das.' Sie müssen noch gar nichts tun. Und wenn Sie das mal ausprobiert haben, bewirkt diese einfache Antwort im Alltag manchmal schon Wunder: 'Aha, so ist das bei dir!', und das Appell-Ohr klappt mal ein bisschen weg. Zuerst zuhören, dann Verstehen signalisieren, dann vielleicht gemeinsam nach einer Lösung suchen. Diese Reihenfolge ist wichtig, um Streit zu vermeiden. Zuerst zuhören und Verstehen signalisieren.'

Dahinter steht die einfache Erfahrung: Wer nicht verstanden worden ist, schaltet einen Gang höher, um verstanden zu werden. Wer sich dann immer noch nicht verstanden fühlt, generalisiert, greift auf 'alte Beispiele' zurück, appelliert, 'drängelt' und kritisiert - die Streit-Spirale kommt richtig in Fahrt. Die vermeintlich goldene Abwehrfrage 'Was soll ich denn tun?' kommt viel zu früh und geht ins Leere, weil ein Verstehen, ein Annehmen der Sorgen und Nöte des Gegenübers noch nicht signalisiert wurde. Oder anders: Verstanden werden entspannt, hektische Änderungsfragen oder Tipps sind gut gemeint, lenken aber von der Verständigung ab.

Die 'Aha,-so-ist-das-bei-dir'-Regel ist das glättende Öl auf brausender See. Wie gesagt: 'Ich glaube, Ihrer Frau geht es auch darum, dass Sie sich darüber unterhalten, wie Sie etwas anders machen können. Und im Moment geht es ihr, wie ich glaube, erst mal darum, dass Sie es so annehmen, wie sie es für sich geschildert hat.'

Natürlich gehört Wiederholung auch zum 'Anker-Handwerk'. Jetzt möchte ich Sie im nächsten Schritt auf das verbindende Wörtchen zwischen den beiden Sätzen der obengenannten Intervention hinweisen.

Es ist das 'und', es hätte auch das 'aber' sein können: 'Aber im Moment geht es ihr.'

Die 'Und-statt-aber'-Regel gilt eher für den internen 'Sprachgebrauch' des Beratenden.

Das Wörtchen 'aber' polarisiert, benennt oder erzeugt Gegensätze, Widersprüche, Spannung. Das Wörtchen 'und' verbindet, ergänzt, stellt nebeneinander, macht vollständiger, entspannt.

Die Frage 'Aber woher kommt das?' klingt fast aggressiv-herausfordernd, ein 'Und woher mag das kommen?' deutlich 'annehmbarer'. Ein kleiner Unterschied in der eigenen Wortwahl mit vielleicht unbewusster, aber großer Signalwirkung an die Klienten: Meistens ist das Leben nicht 'entweder-oder', sondern 'sowohl-als-auch', nicht 'aber', sondern eben 'und' und 'auch'.

Und nun gibt es im Zusammenhang mit dem sensiblen Appell-Ohr auch noch diese bestechend einfache und enorm wichtige Anker-Regel: 'Gefühle sind Gefühle!'

Wenn Frau R. ausdrückt, wie es ihr geht, setzt das ihren Mann nach seinen Worten regelmäßig unter Druck. Er würde viel lieber Tipps bekommen, wie es ihr schnell besser gehen kann (s. auch - > Was kann Mann tun?, S. 138). Männer hören oft Bedrohliches, wenn Frauen über ihre Gefühle sprechen.

Da hilft der Hinweis: 'Gefühle sind Gefühle. Man kann sie nicht wegdiskutieren oder wegmachen. Sie wollen verstanden und angenommen werden. Punkt. Dann gibt es sogar die Chance, dass sie sich verändern. - Und nur dann.'

Oder: 'Gefühle sind immer wahr. Man kann sich verrechnen, aber nicht verfühlen.'

Pause, sacken lassen, wichtige Intervention, hilfreiche Anker-Regel!

Und weil wir nun schon so schwer gearbeitet haben, zum Schluss eine Anker-Regel für uns: Es ist die 50 %-Regel; sie lautet: 'Mindestens 50 % der Energie sollte im Prozess vom Klienten kommen.' Oder: 'Um wessen Problem geht es eigentlich?'

Achten Sie auf Ihren Energiehaushalt, sonst finden Sie sich irgendwann allein auf hoher See, während die Klienten schon abgetaucht sind - oder zurück im Hafen.

[.]