

Die Aktivierung des impliziten Wissens des Klientensystems in der Systemischen Therapie und der Hypnotherapie / Die Förderung von Selbstorganisation mit systemischen und hypnotherapeutischen Ansätzen

Abstract: Die Förderung von Selbstorganisation ist ein zentrales Konzept der Systemischen Therapie wie der Hypnotherapie. Der Artikel zeigt Parallelen beider Ansätze und demonstriert an Fallbeispielen, wie die Fähigkeit zur Selbstreflektion und Selbstorganisation mit systemischen und hypnotherapeutischen Techniken gefördert werden kann. Es wird deutlich, dass der Klient bzw. das Klientensystem, das für eine Lösung ihrer Probleme notwendige Wissen über sich selbst besitzt, und wie dieses implizite Wissen aktiviert werden kann. An Fallbeispielen wird erläutert, wie die Klienten und Klientensysteme erhellende Erkenntnisse über sich selbst gewinnen und Lösungen für die beklagten Probleme finden.

Förderung von Selbstorganisation

In einigen psychotherapeutischen Ansätzen existiert immer noch das alte Behandlerkonzept. Der Therapeut analysiert und diagnostiziert per Verhaltensanalyse oder in einem analytischen Setting die Probleme des Patienten, um das Verhalten des Klienten dann zu deuten oder zu modifizieren. Mag dies in manchen Fällen durchaus zu den gewünschten Resultaten führen, so besteht doch die Gefahr der Fehldeutung und der Fehldiagnose. In vielen Fällen ist der Klient über die üblichen diagnostischen Verfahren nicht in der Lage, dem Therapeuten die wesentlichen Informationen zu geben. Zudem bringt es oft wenig, den Klienten zu belehren oder ihm auseinanderzulegen, was sein Problem sei, und was er zu tun habe. Viele Klienten zeigen sich widerständig gegen die therapeutischen Deutungen und Angebote. Dies kann man besonders bei depressiven Klienten beobachten, welche die Therapeuten dazu verführen, eine dominante Position einzunehmen, um dann die therapeutischen Angebote als unzureichend und dissfunktional abzulehnen (Meiss 2009 S.511,f).

Der systemische Ansatz wie auch die Hypnotherapie haben mehr das Ziel, den Klienten bzw. das Klientensystem in seinen Fähigkeiten zur Selbstreflektion und Selbstorganisation zu stärken und zu fördern. Die Lösung kommt weniger vom Therapeuten als vom Klienten, der als Experte für sich selbst gesehen wird und im Grunde am besten weiß, wo sein Problem ist, und wie er es lösen kann. Das therapeutische Ziel ist, ihn in seinen Fähigkeiten, sich selbst zu erkennen und zu verändern, zu unterstützen und zu fördern. Dies ähnelt weniger dem klassischen Berater-Klient-Verhältnis, in dem der Berater konkrete Lösungen für den Klienten erarbeitet und ihm Anweisungen und Ratschläge gibt, als dem Organisationsentwicklungsansatz, welcher eine Organisation befähigt, über die Reflektion der eigenen Struktur und Abläufe sich weiterzuentwickeln und effektiver zu werden (Tomaschek (2009) Dabei weiß der Organisationsentwickler weit weniger über die Struktur und die internen Prozesse der Organisation als die einzelnen Mitglieder. Er gibt sich bewusst ahnungslos und fördert vielmehr über geschickte Fragen und Anregungen ihre Fähigkeit, sich selbst weiterzuentwickeln.

Der erste Schritt kann darin bestehen, dass der Klient bzw. das Klientensystem erkennt, dass in den meisten Fällen die beklagten Probleme nicht von Außen kommen, oder einfach passieren, sondern Konstruktionen sind, an denen man aktiv beteiligt ist.

Symptome als aktive Leistungen

Die meisten Klienten empfinden ihre Symptome als ich-fremd, d.h. als nicht dem eigenen Ich zugehörig. Die Symptome werden dementsprechend verdinglicht und als außerhalb der eigenen Person und des eigenen Einflusses beschrieben. „Da überfiel mich wieder diese Angst“, „da kam wieder diese Depression“, „da entsteht einfach ein unglaublicher Stress“. Die störenden Phänomene, werden nach Außen verschoben und jenseits der eigenen Kontrolle wahrgenommen. Sie sollen so schnell wie möglich verschwinden. Der Einfluss der Umgebung und der Lebensumstände auf die eigene Befindlichkeit wird als Ursache-Wirkungsverhältnis erlebt. „Das macht mich traurig, das nimmt mir jede Hoffnung, meine Frau bringt mich auf die Palme.“

„Meine Eltern setzen mich unter Druck mit ihren Erwartungen“, diesen Satz habe ich sowohl von Klienten wie von Bekannten oder Freunden gehört. De facto ist es nicht möglich, dass Eltern auf einen Erwachsenen Druck ausüben. Sicherlich können Eltern Erwartungen haben. Die erwachsenen Kinder, an die sich diese Erwartung richtet, könnten darauf jedoch sehr unterschiedlich reagieren. Sie können sich über die Erwartungen wundern, sie belächeln, sie ignorieren oder aber sich damit unter Druck bringen, z.B. über die Befürchtung, abgelehnt zu werden, wenn man die Erwartungen nicht erfüllt. Unter Druck bringen kann man sich nur selbst. Dies ist eine wichtige Annahme für den Therapeuten, denn wäre der Druck außerhalb des Klienten, könnte man diesen nur beseitigen, in dem man die Umwelt des Klienten ändert, und die ist meistens nicht im Einflussbereich des Therapeuten. Eine wichtige Voraussetzung für den Klienten ist also die Erkenntnis: Du bist es, der Dich unter Druck bringt, der Druck beruht auf innere mentale Prozesse bzw. Strategien.

Problemdefinition als Problem

Dass allein diese Haltung schon etwas verändert, zeigt sich in vielen meiner Coachings. „Unser Vorstandchef setzt den ganzen Laden unter Druck!“ behauptete einer meiner Klienten. „Das kann der gar nicht,“ gab ich zur Antwort. „Doch,“ insistierte mein Gegenüber, „der brüllt nur!“ „Das glaube ich, aber Druck ausüben kann der nicht.“ „Doch wenn der schon reinkommt, geraten alle unter Druck.“ „Auch das mag ich glauben, aber unter Druck setzen kann der niemand.“ „Doch,“ bemühte sich mein Klient zu erklären, „wenn ich den schon sehe auf meinem Display...“ „Das einzige was der kann ist brüllen,“ erwiderte ich, „und dann hat man verschiedene Möglichkeiten zu reagieren. Man könnte sagen: Mensch schau mal, da kommt schon wieder dieser Brüllaffe, oder der arme Mann, der regt sich so auf, der bekommt noch einen Herzinfarkt. Oder, ob der brüllt oder ein Sack Zement umfällt, wen interessiert es? Oder, ich wollte die Firma ohnehin verlassen, jetzt weiß ich auch warum.“

Ein Organismus ist keine Reiz-Reaktionsmaschine sondern verarbeitet aktiv, die Reize, die auf ihn einwirken, und gibt diesen eine Bedeutung (Maturana u. Varela 1987). Wie Gregory Bateson (1981) postulierte, Information außerhalb eines Organismus gibt es nicht. Der Organismus selbst macht aus einem Reiz eine Information. Dementsprechend liegen

unseren Reaktionen bestimmte Verarbeitungsmuster oder innere Verarbeitungsstrategien zu Grunde, die das bestimmen, was wir wahrnehmen und empfinden.

Schmerzempfindlichkeit

Ist Schmerzempfindlichkeit eine Eigenschaft oder eine Strategie? Die Medizinstudenten, die ich unterrichtete, waren der Meinung, manche Menschen seien eben von Natur aus schmerzempfindlicher. Genauer konnte das eine meiner Patientinnen beschreiben, die sich selbst als schmerzempfindlich und zahnarztphobisch titulierte. Sie beschrieb bei ihrer Selbstreflektion mit einer kräftigen Portion Eigenhumor: „Man konzentriert sich einfach genau auf den Punkt, wo der Zahnarzt bohrt. Es ist als versinke die ganze Welt im Backenzahn. Man befindet sich ganz in dem Moment der Zahnbehandlung. Es gibt nichts anderes mehr auf der Welt. Der bohrt und bohrt, und man hat das Gefühl, es ist wie Tunnelbau, der müsste schon irgendwo wieder herauskommen. Man kann fast sehen, wie der Zahnarzt langsam älter wird. Irgendwann bekommt er graue Haare und sein zahnartzspezifisches Rückenleiden, und dann kommt der Nachfolger und übernimmt den Bohrer.“ Verständlich dass die Zahnbehandlung so zur Tortur wird.

Auf der anderen Seite sind vielen Personen die Strategien, die sie zur Schmerzbewältigung benutzen, nicht bewusst. Ein Medizinstudent, den ich fragte, was er beim Zahnarzt unternahme, um die Behandlung gut durchzustehen, antwortete: „Ich mache nichts, ich nehme mir nur hinterher irgendetwas Schönes vor.“ Die für ihn erfolgreiche Strategie bestand darin, sich gedanklich auf einen Zeitpunkt nach der Behandlung zu orientieren. Eine schwierige Situation ist besser zu ertragen, wenn man sich klar macht, dass sie nicht ewig dauert, und danach etwas Angenehmes geschehen wird (noch eine Woche und dann habe ich Urlaub).

Förderung von Selbstreflektion und Selbsterkenntnis

Die Konstruktionen und die damit verbundenen Strategien, die der Klient oder das Klientensystem verwendet, um das Problem zustande zu bringen, sind ihm selbst meist nicht zugänglich. Der Klient bzw. das Klientensystem ist betriebsblind für sich selbst und kann in der Regel nicht beschreiben, was wirklich vorgeht. Ein Teil dieser Betriebsblindheit beginnt sich aufzulösen, wenn man bestimmte Fragen stellt, welche die verdeckten Problemkonstruktionen offen legen. Die Fragen scheinen auf den ersten Blick wenig lösungsorientiert, führen aber dazu, dass dem Klienten zu Bewusstsein kommt, wie er seine Probleme konstruiert. Mögliche Fragen sind:

- *Wie können Sie ihr Problem schlimmer machen? Wie können Sie es systematisch erzeugen?*
- *Wenn Sie mir beibringen wollten, wie man Ihr Problem bekommt, wenn Sie mein Trainer für die Entwicklung Ihres Problems wären, was müsste ich tun, um es mit Sicherheit zu bekommen?*
- *Wie können Sie sicherstellen, dass sich das Problem nicht auflöst oder bessert?*

Die folgenden Fallbeispiele zeigen, wie die Fragen bei den Klienten Selbstreflektion und Selbsterkenntnis fördern, und dabei Aha-Effekte und Ideen zur Veränderung entstehen.

Wie lerne ich keine Männer kennen

Eine Klientin beklagt, dass sie seit langer Zeit alleine sei, und niemanden kennenlernen würde. Ich frage sie: „Wie kann man sicherstellen, dass man niemanden kennenlernt? Was könnten Sie mir da raten?“ „Am besten man sucht sich einen Punkt in der Ferne und dann rast man darauf zu“, ist Ihre Antwort. „Dann denkt jeder, mein Gott ist die beschäftigt, spreche sie bloß nicht an. Und man selbst sieht auch niemanden, der einen interessieren könnte.“

Man kann das hier deutlich werdende Problem in Anlehnung an den Spruch *der Weg ist das Ziel* auch mit dem Ausspruch *das Ziel ist hier im Weg* beschreiben. Man sieht nicht das Naheliegende, da man nur Augen für das in der Ferne liegende hat.

Mobbing der Mitschüler

Ein 10 jähriger Schüler wird mir auf Grund von enormen Schulschwierigkeiten überwiesen. Er klagt über die ungerechten Beurteilungen und Strafmaßnahmen seiner Lehrer und über das Mobbing der Mitschüler. Ich frage ihn, was er machen müsse, um die Lehrer so richtig gegen sich aufzubringen, und was man tun müsse, um sich bei seinen Mitschülern unbeliebt zu machen. Tatsächlich kann er mir, obwohl erst zehn Jahre alt, eine genaue Beschreibung der dafür notwendigen Strategien liefern. Genau diese Strategien verwendet er.

Prüfungsängste

Regelmäßig behandle ich Klienten mit Prüfungsängsten. Eine wichtiger Teil des therapeutischen Vorgehens sind die folgenden Fragen. Ich frage den Klienten: „Was muss ich tun, um genau solche Prüfungsängste zu entwickeln, obwohl ich gut vorbereitet bin, und den Prüfungstoff eigentlich beherrsche? Wie kann ich mir solche Angst einjagen, dass es mir unmöglich wird, das, was ich drauf habe, zu präsentieren?“ Schildert der Klient mir die notwendigen Strategien, dreht man die Sache auf die andere Seite, in dem man über das spricht, was man besser unterlassen sollten, wenn man Prüfungsängste haben möchte. „Ich darf also nicht denken: Hey Du bist gut vorbereitet, jetzt zeige einfach, was Du kannst. Dann würde es womöglich klappen. Und ich darf mir nicht sagen: Du das ist ein Gesellschaftsspiel. Der eine spielt Prüfer und ich spiele den Geprüften, und nach der Prüfung sind wir wieder auf gleicher Ebene, denn dann würde ich mich womöglich besser fühlen. Man darf das Ganze auch nicht als sportliche Herausforderung sehen und die innere Anspannung für die Aktivität nutzen. Schlecht wäre es auch, sich vorher daran zu erinnern, was man im Leben alles schon geschafft hat.“

Dem Klienten werden auf diese Weise indirekt Lösungsstrategien angeboten. Oft beginnen sich die Klienten diese vorzustellen und damit mental durchzuspielen, um dann zu sagen: „Stimmt, wenn ich das mache, wird das schwierig mit den Prüfungsängsten.“

KO gegen einen unterlegenen Gegner

Ein Schwergewichtsboxer hatte einen schweren KO gegen einen Gegner erlitten, dem er technisch und physisch überlegen gewesen war. Trotz dieser Überlegenheit war der Kampf ganz anderes verlaufen, als man es erwarten konnte. Ich frage ihn nach „guten“ Strategien, die er mir vermitteln könne, um gegen einen Gegner zu verlieren, der offensichtlich

weniger Potential habe als man selbst. Er gibt mir die folgenden Anweisungen: Als erstes musst Du Dich für den Kampf nicht richtig entscheiden, sondern Dich dazu überreden lassen, ohne recht motiviert zu sein. Dementsprechend schlampig ist dann deine Vorbereitung. Man lasse sich erzählen, dass man ohnehin total überlegen sei, und es eine einfache Kiste werde, der andere den Kampf nicht lange durchstehen werde. Genau mit dieser Erwartung gehe man in den Kampf. Man darf den anderen auf keinen Fall ernst nehmen sondern solle sich eine konkrete Vorstellung darüber machen, wie der Kampf verlaufen würde. Am besten sei es, man stelle sich darauf ein, dass man den Gegner nach drei Runden am Boden habe. Dann läuft der Kampf nicht so, wie man es erwartet, und der andere haut auch mal zu. Folgerichtig wird man wütend und ärgerlich. Und dann haut man ohne System auf den anderen drauf und plötzlich wird man ausgekontert. Genau so ist es ihm passiert. Es ist dann ein Leichtes in einem zweiten Schritt die Strategien zu erfragen, die den Klienten auf den Erfolgsweg führen.

Entwicklung von (Familien-)Systemen und Organisationen

Es ist schwieriger eine gute Frage zu finden, als eine gute Antwort. Stellt man eine dumme Frage, die an sich schon in die Irre führt, kann sich daraus selten eine gute Antwort ergeben. Aus einer guten Frage ergibt sich die gute Antwort oft wie von selbst.

Paartherapie

Paare, die sich längere Zeit kennen, bewegen sich in bestimmten Beziehungsmustern, die ihnen nicht oder nur unzureichend bewusst sind. Man spricht von einer Regeltrance, d.h. die Regeln der Interaktion sind so selbstverständlich, dass sie weder reflektiert noch wahrgenommen werden. Durch die unten aufgeführten Fragen wird bewusst, was bisher ausgeblendet wurde.

Wie können Sie erreichen, dass Sie noch mehr streiten?

Was können Sie Paaren, die sich gut verstehen, beibringen, wie man sich ständig in die Wolle bekommt?

Was könnten Sie mir raten, wie ich in meiner Partnerschaft das gleiche Problem bekommen kann?

Rote Knöpfe

Ein Mann beschwert sich über die unangemessenen emotionalen Reaktionen seiner Frau, denen er ausgeliefert sei. Sie rege sich über jede Kleinigkeit auf, sei schnell eingeschnappt und gehe wegen Banalitäten in die Luft. Man könne mit ihr nicht diskutieren. Er ist nicht nur bemüht, sich als Opfer darzustellen, es scheint, als glaube er dies auch.

Ich bemerke, dass man dann, wenn man sich eine Weile kennt, irgendwann weiß, wo bei dem anderen die roten Knöpfe sind. „Und wenn ich das bei meiner Frau weiß, dass wissen Sie das doch auch.“ Er stimmt mir zu. „Wenn Sie mich dann beraten würden, wo genau müsste ich bei Ihrer Frau drücken, damit die sich so richtig aufregt? Welche Knöpfe würden sie mir empfehlen zu drücken, wenn ich sie so richtig an die Decke bringen will?“ Wie sich herausstellt, kennt er diese Knöpfe genau, kann aber manchmal nicht

widerstehen, sie zu drücken. „Am besten funktioniert es, wenn ich ihr sage: Ständig bist Du ..., genau wie Deine Mutter.“

Es ist passiert

Ein Vorteil dieses Vorgehens ist, dass aus einem Klagenden jemand wird, der Verantwortung für sein Handeln übernimmt. Der folgende Fall zeigt, wie allein dies schon ein Schlüssel zu Veränderung sein kann.

Wie können Sie sicherstellen, dass sie auch in den nächsten Wochen keinen Sex haben?

Ein Paar berichtet in der ersten Sitzung, sie seien seit 10 Jahren verheiratet, hätten aber seit 8 Jahren nicht mehr miteinander geschlafen. Nun hätten sie überlegt, ob sie es einfach dabei belassen oder sich trennen sollten, oder ob man doch noch einmal einen Versuch machen sollte, die Beziehung zu beleben. Deshalb seien sie zu mir gekommen. Sie seien sich gleichwohl im Klaren, dass es eine Weile dauern werde, ihre sexuelle Beziehung wieder in Gang zu bringen.

Ich frage sie, ob sie mir Recht geben würden, dass es einen Unterschied zwischen einer sexuellen und einer neutralen Berührung gebe, und ob sie mir auch Recht geben würden, dass es einen Unterschied zwischen einem neutralen Blick und einem mit einem Hintergedanken gäbe. Beide stimmen zu, da gäbe es einen Unterschied. Ich bemerke, dass es doch erstaunlich sei, dass man keinem Medizinstudenten erklären müsse, wie man einen Patienten anschauen oder anfassen müsse, damit der Patient das Gefühl hat, dass ist nichts Sexuelles. „Und wenn die Studenten den Unterschied kennen, dann kennen sie den doch auch.“ Beide nicken. „Das bedeutet dann ja, dass Sie (zum Mann gewandt) 8 Jahre Ihre Frau angeschaut und angefasst haben, dass sie das Gefühl hatte, das ist neutral, das ist nicht Sexuelles und umgekehrt (zur Frau gewandt) Sie Ihren Mann auch.“ Wieder nicken beide. „Nun habe ich eine Aufgabe für Sie, die Aufgabe ist: Fassen Sie Ihre Frau in der nächsten Woche einmal an mit einem Hintergedanken, und schauen Sie sie auch einmal in dieser Weise an, und umgekehrt Sie Ihren Mann auch. Reden Sie aber nicht darüber. Sagen Sie also nicht: Jetzt mache ich es! Und sagen Sie auch nicht: Ich habe es gemerkt! Damit ist die Sitzung dann auch schon beendet. Kommen Sie also eine Woche später wieder und erzählen Sie mir, wie es gelaufen ist.“

Es ist nicht wirklich vorhersehbar, was ein Paar aus so einer Formulierung macht, wie es oft die sogenannte strategische Therapie suggerierte. (Haley 1994) Vielmehr verstört man ein Paar durch eine solche Aufgabe, d.h. man regt es an zu einer Neuorganisation. Tatsächlich sind verschiedene Szenarien denkbar. Das Paar könnte zur nächsten Sitzung nicht erscheinen oder zugestehen, man habe die Aufgabe nicht gemacht. Dann wäre interessant zu erfahren, warum nicht.

Tatsächlich kommt das Paar eine Woche später. Die Frau setzt sich hin und verkündet: „Es ist passiert!“ „Oh, wie ist das denn passiert?“ will ich wissen. Die Frau berichtet, man habe einen normalen Samstagabend verbracht. Sie habe auf der Couch gesessen und gestrickt, während er im Fernsehen sich eine Sportsendung angesehen habe. Dann habe er umgeschaltet und wieder Sport geschaut. Irgendwann habe Sie zu ihm hinübergeschaut mit einem Hintergedanken. Er sei ganz nervös geworden, habe aber nicht reagiert. „Ich sollte ja nicht!“ warf er ein. Dies hatte ich ihm nicht aufgetragen, nur dass er nicht sagen

solle, dass er es gemerkt hatte. Daraufhin sei sie ganz traurig geworden, ins Bett gegangen und habe geweint. Er sei irgendwann gekommen, sie habe sich schlafend gestellt, sei am nächsten Morgen früh aufgewacht, in die Küche gegangen und habe wieder geheult. Nach einer Weile sei er gekommen, und dann hätten sie sich richtig ausgesprochen und über das Drama ihrer Ehe geredet. Dann hätten sie voreinander gestanden und nicht mehr weiter gewusst, und vor lauter Hilflosigkeit habe sie gesagt: „Ich glaube, ich mache jetzt Bratkartoffeln.“ Dies hätten sie beide so absurd gefunden, dass sie lauthals gelacht hätten, und dann sei es passiert.

Ich verzichtete darauf, nach Details zu fragen, fand aber bemerkenswert, dass die Idee entstanden war, Bratkartoffeln zu machen. Früher gab es die sogenannten Bratkartoffelverhältnisse zwischen der Haushälterin und dem Pfarrer, der sich sexuellen Beziehungen zu entsagen hatte.

Familiensystem

Derartige Fragen lassen sich auf allen Systemebenen anwenden. Innerhalb einer Familientherapie kann man sich bei einer zerstrittenen Familie beispielsweise erkundigen:

Wie kann meine Familie so werden wie ihre?

Was muss ich beachten, um Mitglied ihrer Familie zu sein?

Wie muss ich mich als Vater, Mutter, Sohn Tochter verhalten, damit alle sagen, typisch genau so ist er?

Coaching-Kontexte

Ebenso eignet sich dieses Vorgehen für Beratungen und Coachings. Ein Zahnarzt, der eine große Zahnarztpraxis führt, klagt über die Desorganisation seiner Mitarbeiter, die sich an einmal getroffene Vereinbarungen zur Terminvergabe nicht halten würden. Bei der Frage, wie ich ihn vertreten könne, so dass alle das Gefühl haben, es lief wie immer, kommt er sich selbst auf die Schliche und gibt mir die Instruktion: Man müsse sicher stellen, dass man der erste sei, der die Vereinbarung nicht einhalte, dann würden sich die Mitarbeiter auch nicht daran halten. Mögliche Fragen sind hier:

Wie kann ich Sie vertreten, so dass keiner es merkt?

Wie kann ich als Chef meinen eigenen Laden durcheinanderbringen?

Organisationsentwicklung

Einmal arbeite ich für ein Unternehmen der Automobilbranche, welches sich selbst als Premium-Marke versteht. In einer Vergleichsuntersuchung hat sich nun herausgestellt, dass Kunden von Mittelklasseautos wesentlich zufriedener mit ihrem Kundendienst sind, als die eigenen Kunden. Man fragt sich nun, was eigentlich schief läuft. Wir arbeiten mit der Vorgabe: Wie muss man einen Kundendienst kreieren, damit der Kunde sagt, der Wagen ist in Ordnung, aber der Kundendienst ist eine Zumutung. Die Teilnehmergruppe liefert eine Fülle von überzeugenden Ideen (Termine zusagen, die man nicht einhält, den Kunden warten lassen, der Mechaniker fühlt sich nur für die Schrauben aber nicht für den Kunden zuständig und reagiert genervt auf Nachfragen, Preisvorgaben überschreiten, etc). Nach einer Weile weiß man nicht nur, was man zu ändern hat, man entwickelt daraus ein Trainingsprogramm für die Kundendienstmitarbeiter.

Gute weitere Fragen für Trainings und Organisationsentwicklungsseminare sind:

*Was können andere Unternehmen von Ihrem lernen, wie es nicht funktioniert?
Wie schafft man es in zwei Jahren vom Markt zu sein?*

Oder wenn es um die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensteilen geht:

Wie kann man den anderen Abteilungen das Leben schwer machen? Wie muss man ein Unternehmen organisieren, damit alle an einander vorbeiarbeiten.

Eine interessante Anwendung dieser Techniken ergibt sich am Rande eines Trainings für ein Großunternehmen. Die anwesenden Ingenieure diskutieren über eine komplizierte Verpackungsmaschine, die immer wieder Ausschuß produziert. Mehrere Versuche die Fehler auszumerzen sind erfolglos geblieben. Ich frage die Gruppe: „Wie muss man denn diese Maschine konstruieren und steuern, damit genau diese Fehler entstehen?“ Die Ingenieure brauchen nicht einmal fünf Minuten, dann wissen sie, wie die Fehler zustande kommen, und was sie zu ändern haben.

Hypnotherapie als Systemtherapie nach Innen

Teilnehmer von Systemischen Ausbildungen sind oft skeptisch und verwundert, wenn sie einen Vertreter der Hypnotherapie als Dozent haben. Hypnose und Systemische Therapie wie geht das zusammen? Wird doch die Hypnose immer noch mit einer direkten Beeinflussung des Klienten gleichgesetzt, wo der hypnotische Befehl des Hypnotiseurs die Reaktion des Klienten bewirkt. Diese traditionelle autoritäre Hypnose hat mit der modernen Hypnotherapie kaum etwas gemeinsam. Sah man im direktiven Ansatz der Hypnose des 18. und 19. Jahrhunderts die Reaktion des Hypnotisierten als Folge der suggestiven Fähigkeiten des Hypnotiseurs, so begreift man in dem maßgeblich durch Milton Erickson geformten modernen Hypnotherapie eine hypnotische Trance als eine Leistung des Klienten, die auf seiner natürlichen Fähigkeit beruht, Trancezustände zu generieren. Therapeutische Trancen werden in der Hypnotherapie u.a. dazu genutzt, um den Klienten zu befähigen, seine kognitiven Blockaden zu umgehen, seine Ressourcen und Fähigkeiten zu aktivieren, Perspektiven zu verändern, neue Erfahrungen zu machen und sein implizites Wissen über sich selbst zu entdecken und zu nutzen. *Therapie ist Neuassoziation und Neuorganisation von Erfahrung.* Dieser Satz aus dem Jahre 1949 stammt von Milton Erickson und nimmt Gedanken vorweg, die später von Vertretern des systemischen Ansätzen entwickelt wurden (Erickson 1999).

Die Nutzung von Hypnose und Trance

Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal der Hypnotherapie zu den systemischen Ansätzen ist die explizite Nutzung von Trance. Glaubten früher einige Autoren Hypnose sei ein Gesellschaftsspiel, so haben die neuen Forschungen über die Aktivität des Gehirns mit Hilfe bildgebender Verfahren ergeben, dass in Hypnose bestimmte Bereiche des

Gehirns in ihrer Aktivität deutlich herabgesetzt sind, während andere ihre Aktivität deutlich verstärken. (Halsband 2009) Ähnliche Organisationen des Gehirns finden wir bei Personen mit Spezialbegabungen (Treffert u. Wallace 2002), wobei man bei diesen von einer erblich bedingten abnormen Gehirnaktivität ausgeht. Viele dieser Personen sind Autisten, haben also in anderen Bereichen erheblich Defizite. Die Arbeit mit Trance schafft eine temporäre Steigerung bestimmter Fähigkeiten. In therapeutische Trancen verringern sich gleichzeitig die Blockaden, die den Klienten daran hindern, sein Potential zu nutzen. Klienten haben häufig Überzeugungen wie: „das geht nicht, kann ich nicht, funktioniert nicht, ist unmöglich“. So glauben die meisten Menschen an die Wirkung von Medikamenten, aber nicht daran, dass sie selbst ihren Körper positiv beeinflussen können. Diese Fähigkeit aktiviert sich im normalen Bewusstseinszustand bestenfalls über Placebos, die nichts weiter aktivieren als die Selbstheilungskräfte des Patienten. In Trance vergessen die Klienten, was sie üblicherweise glauben. Sie können Körpervorgänge beeinflussen, die sie sonst als autonom definieren. Gleichfalls haben sie Zugang zu einem Wissen über sich selbst, das ihnen im Normalzustand verschlossen ist.

Chronischer Kopfschmerz

Eine Patientin mit chronischen Kopfschmerzen berichtet, sie wisse nicht, warum es ihr so schlecht gehe. Möglicherweise würde sie ihre Lehrertätigkeit stressen. Tatsächlich absolviert sie lediglich 12 Stunden die Woche. Wieso das so stressig sei, kann sie auch nicht erklären. Ansonsten sei in ihrem Leben alles in Ordnung.

Schließlich berichtet sie von einem Traum. Ein Einbrecher sei in ihre Wohnung eingedrungen und habe ihr die Pistole an den Kopf gesetzt und sie gezwungen aus dem Ehebett aufzustehen. Ihr Mann habe nichts gemacht. Er hätte ja auch nicht eingreifen können, war sie bemüht zu betonen. Dann habe der Einbrecher sie durch die kalte, nasse Nacht gezerrt. Sie habe gerufen, ihr sei kalt. Daraufhin habe er sie in seine Hütte gestoßen mit den Worten: Hier ist es auch warm.

In Trance wird sie gebeten, das Traumgeschehen noch einmal vor sich zu sehen und sich in den Einbrecher einzufühlen und den Satz zu formulieren: „Ich bin dieser Einbrecher und ich entführe diese Frau weil....“. Dann solle sie neugierig sein, wie der Satz weiter gehe. Sie formulierte: „Ich bin dieser Einbrecher, und ich entführe diese Frau weil... so gut wie zu Hause hat sie es überall!“ „Und ich entführe sie mit Waffengewalt?...“ wollte ich wissen. „Ja von alleine geht sie ja nicht!“ ist die Antwort der Patientin. Danach ist die Ehe der Patientin Thema der Therapiestunde.

Der dominante Teil des Gehirns blockt offenbar häufig das Wissen, welches andere Bereiche des Gehirns haben. In Trance werden die üblich dominanten Bereiche in ihrer Aktivität herabgesetzt, so dass die sonst eher unbewussten Bereiche ihre Informationen zu Bewusstsein bringen können. Damit wird ein Selbstorganisationsprozess in Gang gesetzt.

Idiodynamische Prozesse und implizites Wissen

Kennzeichnend für therapeutische Trancen sind Idiodynamische Prozesse (Peter 2009), d.h. visuelle, auditive, kinesthetische und motorische Erfahrungen, welche der Patient nicht als bewusst gesteuert sondern als autonom und wie von selbst entstehend erfährt. Offenbar werden neurologische Schaltkreise aktiviert, die ein implizites Lernen und die Nutzung eines impliziten Wissens ermöglichen (Halsband 2009). Das Unbewusste des

Klienten präsentiert ihm dieses Wissen oft in symbolisch verschlüsselter Form, welches der Klient meist erst nach einigem Nachdenken versteht oder ihm aber auf der bewussten Ebene rätselhaft bleibt. Meiner Erfahrung nach ist es unerheblich, ob der bewusste Verstand das unbewusst entstandene Wissen und die daraus erwachsenen Lösungen versteht. In manchen Fällen scheint es sogar von Vorteil, wenn das Bewusstsein in die Lösung nicht eingreift (Meiss 2009 S. 513,f).

Abwarten und Teetrinken

Eine 45 jährige Klienten berichtet, dass sie seit vielen Jahren erfolglos versucht, eine Beziehung zu einem Lebenspartner aufzubauen. Sie habe Schwierigkeiten, jemand passenden kennen zu lernen und eher Pech mit Beziehungen. Die Art wie sie versucht einen Partner zu finden, machen den Eindruck, dass sie auf Männer in einer Weise zustürzt, dass diese sich erst einmal verschreckt zurückziehen. Alle Bestrebungen ihr zu vermitteln, dass sie es langsamer angehen solle, um sich und dem anderen erst einmal die Gelegenheit zu geben, sich in kleinen Schritten anzunähern, stoßen bei ihr auf Unverständnis. Sie versteht nicht, was gemeint ist, und erweist sich auf bewusster Ebene als unzugänglich für diese Vorschläge.

In Trance wird sie eingeladen, sich vorzustellen, sie begeben sich auf eine Reise einen Berg hinauf, hin zu einer weisen Frau, die schon weiß, dass sie kommt. Spontan berichtet sie, die weise Frau zu sehen. Ich animiere die Klientin daraufhin, dieser eine für sie wichtige Frage zu stellen, und erwartungsgemäß stellt sie die Frage: Wie finde ich einen Mann?

Therapeut: *„Seien Sie einfach neugierig, wie die weise Frau Ihnen antwortet. Und sie kann auf so unterschiedliche Weise antworten. Vielleicht in dem sie etwas sagt, oder mit einer Geste, oder indem sie irgendetwas tut.“*

Klientin: *„Sie antwortet nicht.“*

Therapeut: *„Was genau tut sie?“*

Klientin: *„Sie geht ins Haus.“*

Therapeut: *„Erlauben Sie sich, ihr hinterher zu gehen und schauen sie, was sie macht.“*

Klientin: *„Sie setzt Wasser auf. (Stellt ihr die Frage noch einmal) Aber Sie antwortet einfach nicht.“*

Therapeut: *„Was genau tut sie jetzt?“*

Klientin: *„Es dauert, bis das Wasser heiß wird. Ich bekomme aber keine Antwort.“*

Therapeut: *„Schauen Sie was sie weiter tut.“*

Klientin: *„Jetzt setzt sie Tee auf.“*

Therapeut: *„Und das dauert, bis der Tee zieht?“*

Klientin: *„Ja, das dauert.“*

Zu diesem Zeitpunkt hat die Klientin immer noch kein Bewusstsein über die bereits im Unbewussten entstandene Antwort. Die Teezubereitung kann als Symbol für die Fähigkeit angesehen werden, Dinge langsam anzugehen und auf den richtigen Zeitpunkt zu warten. Es gibt den Ausspruch: Abwarten und Tee trinken. Eine Haltung, die der Klientin bei der Partnersuche abging. Die im Unbewussten entstandene Botschaft war: Lass Dir Zeit und warte auf den rechten Augenblick!

Du kannst gar nichts tun!

Eine allein lebende ledige Frau berichtet von einer seit 12 Jahren andauernden Affäre mit einem verheirateten Mann, von dem sie sich hingehalten und ausgenutzt fühlt. Gleichzeitig habe sie das Gefühl, dass alle Versuche, sich von ihm zu trennen, von ihm hintertrieben werden, so dass immer wieder Kontakte und ein neues Aufflammen der Beziehung die Folge ist. Sie sei inzwischen so verzweifelt, dass sie deshalb therapeutische Hilfe suche. In der Sitzung berichtet sie, dass sie den Plan habe, der Ehefrau alle Briefe zu schicken, die sie über die vielen Jahre von ihrem Geliebten erhalten habe. Dies mit dem Ziel, die Beziehung endgültig zu zerstören. Sie fragt mich, was ich von dieser Idee halte. Für den Therapeuten ist es in solch einer Situation äußerst schwierig und oft geradezu kontra-indiziert, dem Klienten einen konkreten Ratschlag zu geben, da man nicht davon ausgehen kann, die notwendigen Informationen zur Einschätzung des Sachverhalts zu besitzen, schließlich gründet sich jede Einschätzung auf die subjektiven Schilderungen des Klienten. Es ist vielmehr sinnvoll, dem impliziten Wissen des Klienten die Chance zu geben, eine Antwort auf diese Frage zu finden. Die Klientin zeigt sich einverstanden.

Als sie die weise Frau vor sich sieht, fragt sie diese, was sie tun könne, um ihre Affäre endlich beenden zu können. Zu ihrem Ärger bekommt sie zur Antwort: „Du kannst gar nichts tun.“

Klientin: *„Dafür bin ich nicht den ganzen Weg gegangen, um so eine blöde Antwort zu hören.“*

Therapeut: *„Fragen Sie noch einmal nach, was sie genau meint!“*

Wieder bekommt die Klientin die Antwort: Du kannst gar nichts tun! Und zur Erläuterung dessen, was gemeint ist, nimmt die weise Frau einen Holzsplitter und hält ihn ins Feuer. Kurz bevor er richtig angebrannt ist, nimmt sie ihn wieder heraus und sagt noch einmal: „Du kannst gar nichts tun!“

Damit wurde die Bedeutung der Aussage klar: Wenn Du das Feuer nicht immer wieder anheizt und ein neues Stück Holz darauf legst sondern einfach gar nichts tust, wird das Feuer ausgehen und die Beziehung beendet sein. Was für eine einfache und elegante Lösung.

Dieses Schwein hat sich auf meinem Rücken gesund gestoßen!

Ein Inhaber eines mittelständischen Unternehmens leidet unter verschiedenen gravierenden psychosomatischen Beschwerden. Auf seine Lebenssituation angesprochen beschwert er sich heftig über seinen geschäftlichen Partner, mit dem er das Unternehmen führt und zu gleichen Anteilen besitzt. Keiner der beiden kann ohne den anderen entscheiden. Wie er berichtet, arbeiten sie seit fast 25 Jahren zusammen. Seit nahezu 20 Jahren hat man jedoch kein privates Wort mehr miteinander gewechselt, obwohl die Zimmer der beiden Chefs nebeneinander liegen.

In der Beschreibung der "Untaten" des Partners versteigt sich der Klient in die wüstesten Beschimpfungen und beschuldigt diesen, sich vor der Arbeit zu drücken, unzuverlässig zu sein und sich ein angenehmes Leben zu machen. Sich selbst sieht der Klient als das Arbeitstier, das "den Laden am Laufen halte", sich für alles verantwortlich fühle und dabei von seinem Partner ausgenutzt würde. Während er selbst die notwendigen Aufgaben verrichte und auch am Wochenende oft in der Firma sei, würde dieser Tennis spielen und

seinen sonstigen Freizeitbeschäftigungen nach gehen. Wörtlich sagte er über seinen Partner: „Dieses Schwein hat sich jahrelang auf meinem Rücken gesundgestoßen.“

Wenn ein Klient sich in einer solch aufgebracht Weise über einen anderen beschwert, bringt es in der Regel wenig, die dargestellte Sichtweise in Frage zu stellen. Dies führt nur zur Schilderungen weiterer Belege, und bei weiterer Infragestellung des Geschilderten zu Unstimmigkeiten zwischen dem Klienten und dem Therapeuten.

Da sich zudem innerhalb der von Klienten geschilderten Problemdarstellung kaum ein Ansatzpunkt zur Veränderung der Situation ergibt, und er weder das Unternehmen teilen noch seinen Partner entlassen kann, erscheint es sinnvoller, über hypnotherapeutische Methoden, die Entwicklung von neuen Perspektiven und Lösungsansätzen anzuregen.

In einem ersten Schritt wird der Klient aufgefordert, seinen Partner vor sich zu sehen, sich dann auf seine Position zu stellen und sich in ihn einzufühlen, um herauszufinden, was dieser empfinde, wenn er ihn sehe. Er stellte zu seinem Erstaunen fest, dass sich dieser fürchte, ihm zu begegnen und ihm möglichst aus dem Wege gehe.

In einem zweiten Durchgang bitte ich nun den Klienten sich vorzustellen, dass sein Kompagnon ihm entgegen kommt und einen sehr entspannten, angstfreien und gutgelaunten Eindruck macht, und fordere ihn auf sich wieder auf seine Position zu stellen und sich in ihn hineinzufühlen, um festzustellen, was sich verändert hat.

Aus der Perspektive seines Partners sagt der Klient wörtlich folgendes: "Ich weiß gar nicht, was mit dem Dr. X (also ihm dem Klienten selbst) los ist, der ist ja so gut gelaunt. Hat der eine Freundin?"

Im folgenden Gespräch ergibt sich folgender Hintergrund für die Spannungen zwischen den Unternehmenspartnern. Vor fast 20 Jahren, also zu der Zeit, als der private Kontakt zwischen den beiden Inhabern des Unternehmens abbrach, befanden sich beide in einer privaten Ehekrise. Während der Klient seine eheliche Beziehung weiter aufrecht hielt und dem bis in die Gegenwart reichenden ehelichen Frust durch vermehrte Arbeit an Wochenenden aus dem Wege ging, beendete der Kompagnon die eheliche Beziehung und hatte irgendwann eine Freundin und stieß sich im wahrsten Sinne des Wortes gesund, allerdings weniger wie mein Klient es ausgedrückte, auf seinem Rücken.

Das der Kompagnon sich etwas erlaubte, was der Klient sich selbst versagt hatte, dies war das, was der Klient ihm übel genommen hatte, und zu den Spannungen zwischen den beiden Geschäftspartnern beigetragen hatte.

Nach einer Weile geht es meinem Klienten wesentlich besser, - er ist aus seiner Ehe ausgebrochen und hat eine Freundin.

Plädoyer für einen integrativen Ansatz

Mittlerweile setzt sich nicht nur in der psychotherapeutischen Praxis sondern auch in der allgemeinen Lehrmeinung über Psychotherapie die Erkenntnis durch, dass nur ein integrativer Ansatz, der verschiedene therapeutische Techniken und Verfahren integriert, den Besonderheiten der einzelnen Klienten und Patienten gerecht werden kann. Systemische und hypnotherapeutische Methoden sind dabei nicht mehr wegzudenken. Wo systemische und andere Ansätze bei bestimmten Symptomen und Problemen an ihre Grenzen kommen, ist die Hypnotherapie oft das, was weiter bringt. Gleichwohl sollten

alle Psychotherapeuten auch die, welche mit Hypnotherapeutischen Techniken arbeiten, systemische Grundfertigkeiten haben, ansonsten sind sie in Gefahr, in die falsche Richtung zu arbeiten. Dazu das folgende Beispiel.

Machen Sie mich durchsetzungsfähig!

Der Leiter der Wasserwirtschaft einer norddeutschen Stadt klagte, sein Abteilungsleiter pfusche beständig in seinen Arbeitsbereich hinein und gebe seinen Mitarbeitern Anweisungen und Aufträge, ohne ihn darüber zu informieren. Er sei nicht genügend durchsetzungsfähig, um sich adäquat dagegen zur Wehr zu setzen. Ich solle ihn also mit Hypnose durchsetzungsfähiger machen.

Ich erkundigte mich nach dem Aufbau der Behörde, und er erklärte mir, er sei Leiter der Wasserwirtschaft, neben ihm gäbe es den Leiter der Müllentsorgung. Darüber stehe der Abteilungsleiter als Leiter der Wasserwirtschaft und Müllentsorgung und an der Spitze der Amtsleiter als Leiter des Amtes für Umwelt.

„Ich beschreibe Ihnen nun mal Ihren Abteilungsleiter“, kommentierte ich seine Schilderung. „Er geht mit einem Berg Akten unter dem Arm nach Hause und kommt immer mit einem Berg Akten unter dem Arm morgens ins Büro.“ „Woher wissen Sie das?“ wollte er wissen. „Na der ist in der Organisation überflüssig, denn wenn der Leiter der Müllentsorgung und Sie als Leiter der Wasserwirtschaft ihre Aufgabe wirklich ausfüllen, ist für den armen Mann kein Platz und keine Arbeit mehr da.“

Man kann vermuten, was passiert wäre, wenn man den Auftrag des Klienten unreflektiert übernommen hätte. Der Konflikt mit dem Abteilungsleiter wäre eskaliert, denn dieser hätte die Versuche seines eine Hierarchiestufe tiefer stehenden Mitarbeiters, sich durchzusetzen, als Angriff auf seine Position verstanden. Stattdessen regte ich ein Gespräch zwischen den Ebenen zur Klärung der Aufgabenbereiche und Kompetenzbereiche an und plädierte für eine Neuorganisation des Amtes.

Literatur

- Meiss, Ortwin (2009): Depressionen. In: D. Revenstorf u. B. Peter (Hrsg): Hypnose in der Psychotherapie, Psychosomatik und Medizin. Heidelberg (Springer), S. 495-515
- Tomaschek, Nino (2009): Systemische Organisationsentwicklung und Beratung bei Veränderungsprozessen. Heidelberg (Carl Auer Systeme Verlag)
- Humberto Maturana / Francisco Varela (1987): Der Baum der Erkenntnis. Die biologischen Wurzeln menschlichen Erkennens (Fischer)
- Bateson, Gregory: (1981) Ökologie des Geistes. Anthropologische, psychologische, biologische und epistemologische Perspektiven. (Suhrkamp)
- Erickson, M.H.; Rossi, E.L (1999): Hypnotherapie. München (Pfeiffer)
- Haley, Jay (1994): Direktive Familientherapie. München (Pfeifer)
- Halsband, Ulrike (2009): Neurobiologie der Hypnose. In: D. Revenstorf u. B. Peter (Hrsg): Hypnose in der Psychotherapie, Psychosomatik und Medizin. Heidelberg (Springer), S. 803-818
- Burkhard Peter (2009) Ideomotorische Hypnoserrituale. In: D. Revenstorf u. B. Peter (Hrsg): Hypnose in der Psychotherapie, Psychosomatik und Medizin. Heidelberg (Springer), S. 169-179
- Treffert, Darold A. u. Wallace, Gregory L. (2002): Inselbegabungen (Spektrum der Wissenschaft)
- Stevens, John O. (1976) Die Kunst der Wahrnehmung. München (Kaiser)