



DEN WIDERSTAND HERAUSFORDERN

Nicht allwissend, sondern provokativ:

Klienten wirksam in einen geistigen Suchmodus schicken.

VON E. NONI HÖFNER UND
CHARLOTTE CORDES

Ein Paradox jeder Beratung ist, dass der Klient oder die Klientin eine wasserdichte und dauerhaft haltbare Lösung ihres Problems erwarten, obwohl sie zutiefst davon überzeugt sind, dass es für dieses Problem keine Lösung oder allenfalls eine schreckliche gibt. Sonst wäre ihnen ja selbst schon etwas Vernünftiges eingefallen. Ihre emotionale Energie zeigt sich deshalb im heftigen Widerstand gegen Veränderungen. Ihre

Symptome sind ihnen zwar lästig bis unerträglich, doch gleichzeitig hängen sie an ihren eingeschliffenen und vertrauten Gefühlen, Denkvorgängen und Verhaltensweisen.

Das macht die Beratung oft mühsam und zäh. Die beratenden Experten resignieren irgendwann, erklären den Klienten, sie hätten ihre Möglichkeiten ausgeschöpft und würden ihnen empfehlen, andere Spezialisten aufzusuchen. Das heißt nichts anderes als: „Ich kann Sie und Ihren Widerstand gegen meine Interventionen nicht mehr ertragen, nerven Sie mich

nicht länger und gehen Sie mir aus den Augen!“

Emotionen als Ansatzpunkt

Es gehört zu den ehernen Gesetzen in Therapie und Coaching, dass wir als beratende Experten immer authentisch und kongruent sind. Wir sollen das, was wir sagen, auch wirklich meinen. Wir sollen uns nicht verstellen und unbedingt so weit wie möglich bei der Wahrheit bleiben. Nur dann sind wir wirklich glaubwürdig, heißt es.

Mit unseren provokativen Interventionen verfolgen wir einen etwas anderen Ansatz. Wir sind absolut authentisch und kongruent, was die Wertschätzung unserer Klienten betrifft. Wir trauen ihnen uneingeschränkt zu, dass sie sich verändern können und die Ressourcen dazu haben. Wir halten sie für liebenswert und sympathisch. Und diese Wertschätzung äußern wir nicht direkt, sondern vermitteln sie nonverbal, im festen Wissen, dass das wirksamer ist als jede noch so blumige Rede, wenn der Berater nicht wirklich überzeugt ist, weil er dem Klienten eine eigenständige Veränderung ohne seine fachkundige Hilfe gar nicht zutraut. Als provokative Beraterinnen sind wir innerlich vollkommen überzeugt von den Möglichkeiten und Fähigkeiten der Klienten. Doch wir sagen ständig Dinge, die wir selbst nicht glauben, von denen wir aber annehmen, dass die Klienten sie – zumindest ansatzweise – glauben oder glauben könnten. Wir benennen und begeistern uns für ihre unausgesprochenen, unterschweligen, emotional geladenen und damit fest betonierten selbstschädigenden Glaubenssätze und Gefühle, die einer Veränderung im Wege stehen könnten. Und wir finden unzählige Gründe, warum sie unbedingt beibehalten werden sollten. Wir tun also so, als ob wir das alles ganz toll fänden. Provokative Interventionen nutzen die emotionale Energie, die jemand braucht, um die Selbstschädigung aufrechtzuerhalten, und wir leiten sie um in einen emotionalen Widerstand gegen die Symptomatik. Und wir tun dies, indem wir uns für die selbstschädigenden Denk-, Gefühls- und Verhaltensmuster der Klienten begeistern, ohne dass wir deren Glaubenssätze persönlich teilen würden. Damit geben wir ihnen mehr recht, als ihnen lieb ist. Wir besetzen damit die dunkle und kontraproduktive Seite der Klienten, sind aber innerlich vollkommen aufseiten ihrer starken, gesunden Persönlichkeitsanteile. Durch unsere übertriebenen und verallgemeinernden Behauptungen wird

den Klienten die eigene dunkle Seite deutlicher als bisher sichtbar und bewusst. Und dagegen mobilisieren sie nahezu automatisch, aber sehr gezielt ihren Widerspruchsgeist. Sie werden geradezu gezwungen, sich auf ihre starke und gesunde Seite zu begeben. Dadurch entsteht kein Widerstand gegen uns, sondern gegen ihre eigenen kontraproduktiven Muster.

Aussagen statt Fragen

Wir reizen den Widerspruchsgeist durch heftig karikierende Aussagen, Unterstellungen und Behauptungen. Auf diese Weise erfahren wir aus der Reaktion der Klienten eine Menge über sie, ohne es abfragen zu müssen. Behauptungen bewirken sehr viel schnellere und emotional geladene

Es ist wie ein Zerrspiegel, den wir ihnen vor die Nase halten. Der gestattet ihnen einen Blick auf ihren Charakter, ihr Verhalten und ihre Beweggründe. Wenn unsere karikierten Unterstellungen einen wahren Kern haben, können die Klienten unsere Behauptungen in dieser überzeichneten Form einfach nicht so stehen lassen, und sie beginnen, sich adäquat zu verteidigen. Manchmal staunen wir allerdings, wie krass übertrieben wir ihnen in ihrem schädigenden Verhalten beipflichten müssen, bevor sie anfangen zu lachen und zu widersprechen.

Verallgemeinerungen und Stereotype

Wir schrecken auch nicht vor Verallgemeinerungen und Stereotypisierung

Je übertriebener unsere Aussagen, umso mehr provozieren wir den emotionalen Widerstand der Klienten.

Reaktionen bei den Klienten als Fragen. Wir nennen das Aktivdiagnose, im Unterschied zur Passivdiagnose, die lediglich Fakten abfragt und dem Klienten viel mehr Rückzugsmöglichkeiten bietet.

Je übertriebener unsere Aussagen, umso mehr provozieren wir den emotionalen Widerstand der Klienten „in die richtige Richtung“. Da Klienten in den Bereichen, in denen sie feststecken, ohnehin sehr schwarz-weiß denken und fühlen, müssen wir ziemlich hemmungslos übertreiben, um wirklich ihren Widerstand zu wecken und sie nicht etwa in ihrem Glauben zu bestätigen, es gäbe keine Lösung. Die Karikatur ihrer selbstschädigenden Glaubenssätze muss so stark übertrieben sein, dass die Klienten selbst merken: wie absurd! und darüber lachen können.

gen zurück. Je pauschaler wir uns äußern, umso mehr werden die Klienten gezwungen, unsere Behauptungen infrage zu stellen und selbst zu differenzieren und zu sortieren. Damit tauschen wir die Rolle mit den Klienten, denn üblicherweise pauschalisieren und generalisieren ja die Klienten, und die Berater fühlen sich aufgefordert zu sortieren und zu differenzieren.

Die selbstschädigenden Glaubenssätze der Klienten sind in aller Regel sehr generalisierend und beeinflussen ihr Verhalten auf fatale Weise. Wenn eine Klientin beispielsweise fest überzeugt ist, dass alle Männer Schweine sind, wird sie sich dieser verhassten Spezies in ganz bestimmter, feindseliger Weise nähern. Da ihr Gegenüber auf diese Feindseligkeit ebenfalls nicht sehr freundlich reagiert, wird sie ihr Vorurteil laufend bestätigt ▶

Das Ziel der provokativen Vorgehensweise ist es, die fixen Ideen der Klienten aufzubrechen.

bekommen.

Wenn wir nun im Brustton der Überzeugung sagen, sie habe völlig recht und noch nie habe es auf diesem Planeten einen anständigen Mann gegeben, geht sie automatisch in den geistigen „Suchmodus“ und behauptet, sie kenne sehr wohl einen anständigen Mann, nämlich ihren früheren Musiklehrer. Damit stehen ihr künftig zwei Kriterien für die Klassifizierung von Männern zur Verfügung, was wiederum ihre Reaktionen verändern wird. Da es ihre eigene Idee war, wird die Veränderung in ihrem Denken, Fühlen und Verhalten stabiler sein, als wenn ein außenstehender Experte versucht, sie ihr schmackhaft zu machen.

Ziel ist die Handlungsfähigkeit

Das Ziel der provokativen Vorgehensweise ist nicht eine vom Fachmann gefundene, eindeutige und endgültige Problemlösung. Wir wollen vielmehr die fixen Ideen der Klienten aufbrechen, ihre Stolpersteine beiseiteschieben und ihre Eigenverantwortung stärken, damit sie wieder denk- und handlungsfähig werden. Dann können sie Entscheidungen treffen und eine eigene, neue, auf sie zugeschnittene Lösung finden, die besser für ihr Wohlbefinden sorgt als die bisher praktizierte Notlösung. Sobald sie emotional überzeugt sind, dass die neue Lösung für sie passt, hat sie nachhaltig Bestand.

Die provokative Vorgehensweise hat auch Vorteile für uns Anwender. Wir werden nicht in die Rolle des allwissenden Experten gedrängt und brauchen keinen belehrenden Zeigefinger

zu heben. Dadurch vermeiden wir Abhängigkeiten vom Therapeuten oder Coach. Und wir befreien uns vom selbst erzeugten Druck, eine Lösung für die Klienten zu finden. ◀◀



© Frank Busch

Zu den Autorinnen

**Dr. E. Noni Höfner und
Dr. Charlotte Cordes**

leiten das Deutsche
Institut für Provokative
Therapie (DIP) in München.
www.provokativ.com



© Sebastian Schulz

LITERATUR

Karl F. Meier-Gantenbein, Thomas Späth (Hrsg.): Handbuch für Bildung, Training und Beratung. Beltz, 2011

Barbara Wild (Hrsg.): Humor in Psychiatrie und Psychotherapie. Schattauer, 2016

Gerhard Stumm (Hrsg.): Psychotherapie: Schulen und Methoden. Falter Verlag Wien, 2011