48. Jahrgang
3 | 2023
DOI 10.21706/fd-48-3

Familiendynamik

Systemische Praxis und Forschung

Herausgegeben von Jörn Borke, Christina Hunger-Schoppe und Rieke Oelkers-Ax

Humor?!

IM FOKUS

Humor

... im ganz normalen Alltagswahnsinn

... und psychische Gesundheit in Familien

... und seine Anwendung in Sozialer Arbeit und Beratung

... als lebenslanger salutogenetischer Begleiter

ÜBER-SICHTEN

Was genau ist eigentlich systemisch – und was nicht?

AUS DEM FELD

Haben Clowns Humor?

Klett-Cotta

familiendynamik.de

AUTORENEXEMPLAR – NUR ZUR PERSÖNLICHEN VERWENDUNG

CHARLOTTE CORDES | MÜNCHEN
E. NONI HÖFNER | MÜNCHEN

Humor und Herausforderung im ganz normalen Alltagswahnsinn

Der Provokative Ansatz in Coaching und Therapie

DOI 10.21706/fd-48-3-188

Zusammenfassung: Der Provokative Ansatz hat sich aus der Provokativen Therapie von Frank Farrelly entwickelt. Farrelly machte das befreiende Lachen in der Therapie gesellschaftsfähig und bewies, dass effiziente Therapie sowohl kurzweilig als auch kurz sein kann. Im Zentrum der provokativen Arbeit stehen Humor und Herausforderung. Die Beratenden persiflieren auf wertschätzende und humorvolle Weise die selbstschädigenden Glaubenssätze der Klienten, sodass diese darüber lachen können, und provozieren auf diese Weise Denk- und Verhaltensänderungen. Der Provokative Ansatz lässt sich in fast jeden Therapie- oder Beratungsstil einbauen. Er eignet sich besonders bei Denk- und Gefühlsblockaden, die zu einseitigen, eingefahrenen und selbstschädigenden Verhaltensweisen der Klienten führen. Unabdingbare Voraussetzung für den Einsatz provokativer Interventionen ist eine uneingeschränkte Wertschätzung der Klienten und der bedingungslose Glaube an deren Ressourcen und Veränderungsfähigkeiten.

Schlüsselwörter: Humor, Herausforderung, Stolpersteine, Kurzzeittherapie

Eingereicht am: 05.01.2023
Angenommen am: 10.02.2023

Cite as: Cordes, C., & Höfner, E.N. (2023). Humor und Herausforderung im ganz normalen Alltagswahnsinn. Der Provokative Ansatz in Coaching und Therapie. Familiendynamik, 48 (3), 188–194.
DOI 10.21706/fd-48-3-188

Wir haben in unseren provokativen Coachings und Therapiestunden ständig mit dem ganz normalen Alltagswahnsinn zu tun: Chaos in Beziehungen, Unglücklichsein im Job, Genervtsein von Müttern, Vätern oder Kindern, Teenagerproblemen, Streit mit dem Chef und vielem mehr. Um in der Lage zu bleiben, mental in die verschiedenen Welten der Klienten einzusteigen, mit denen wir täglich zu tun haben, hilft uns folgendes Bild: Wir stellen uns vor, dass Aliens die gesamte Menschheit von außen betrachten. Sie würden vermutlich denken, dass wir alle verrückt sind, weil wir uns in so vielen Situationen unglaublich absurd verhalten. Wir meinen damit alle Menschen, nicht nur sogenannte Klienten oder Patienten, sondern auch uns ›erleuchtete‹ Therapierende und Coaches. Die Vorstellung, Menschen mit wohlwollendem Abstand zu betrachten, hilft uns, innerlich neutral und neugierig zu bleiben.

Der Provokative Ansatz

Der Provokative Ansatz hat sich aus der Provokativen Therapie von Frank Farrelly entwickelt. Der US-Amerikaner erfand diese Therapieform bereits in den 1960er Jahren in der Psychiatrie[1]. In der 91. Stunde mit einem Klienten, dem er 90 Stunden gut zugeredet hatte, verlor er die Geduld und den therapeutischen Gleichmut. Der Klient hatte unbeirrt wiederholt, wie dumm, hässlich und hoffnungslos er sei, und Farrelly, der ihn stets vom Gegenteil überzeugen wollte, sagte nun sinngemäß in etwa Folgendes: ›O. K., ich gebe Ihnen Recht! Sie sind dumm, hässlich und bei Ihnen ist jede Hoffnung verloren. Sie werden sich nicht mehr ändern und in der Psychiatrie bleiben bis zu Ihrem Tod‹. Der Effekt war verblüffend. Der Klient richtete sich auf, protestierte lautstark und begann, alle seine Stärken aufzuzählen. Farrelly sagte,

[1] https://biapsy.de/index.php/de/9-biographien-a-z/47-farrelly-frank (zuletzt abgerufen am 17.02.2023).

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart

dies sei die Geburtsstunde der Provokativen Therapie gewesen.[2]

Farrelly arbeitete systemisch, bevor es diesen Begriff in der Psychotherapie überhaupt gab. Er bezog von Beginn an das Umfeld der Patienten mit ein und regte sie dazu an, nicht nur Nabelschau zu betreiben, sondern ihr Zusammenspiel mit anderen Menschen zu erkennen. Deshalb wird die Provokative Therapie zu den Systemischen Therapien gezählt.

Wir lachen nichts weg und lachen auch niemanden aus, sondern nehmen sowohl die Klienten als auch belastende Situationen sehr ernst

Frank Farrelly gelang es danach in seiner fast 20-jährigen Tätigkeit in der Psychiatrie, unzählige Patienten aus geschlossenen Abteilungen ›herauszuprovozieren[3]‹. Noni Höfner lernte ihn in den 1980er Jahren kennen und war begeistert. Sie fing an, seine Workshops in Deutschland zu organisieren und seine Arbeit förmlich zu »inhalieren«. In den 1980er Jahren gründete sie das Deutsche Institut für Provokative Therapie (www.provokativ.com). Um 2000 herum stieg Charlotte Cordes (ihre Tochter) in das Institut mit ein. Seitdem leiten sie es gemeinsam.

Das Kürzel für die provokative Vorgehensweise ist das von Noni Höfner erfundene und sehr eingängige »LKW«, das **l**iebevolle **K**arikieren des **W**eltbildes der Klienten. LKW bedeutet, dass wir in das Weltbild der Klienten einsteigen und die Stolpersteine karikieren, die sie sich selbst in den Weg legen – und zwar möglichst übertrieben, bis sie selbst darüber lachen können.

Noni Höfner fühlte sich von Frank Farrelly zu Beginn wie von einem LKW überfahren, weil er alles machte, was sie bis dahin in der Beratung und Therapie für total verboten gehalten hatte. Er fluchte, fasste die Klienten an, sagte unverschämte Dinge. Die Klienten waren jedoch nicht etwa beleidigt und entsetzt, sondern begeistert. Sie lachten viel, fühlten sich befreit und änderten sehr oft ihr Denken und Verhalten.

Farrelly erklärte seine Arbeit nicht geradlinig, sondern seine Workshops bestanden aus Live-Therapiesitzungen, zu denen er in der nachträglichen Diskussion Bilder assoziierte oder Geschichten aus seinem reichhaltigen Erfahrungsschatz mit Klienten erzählte. Noni Höfner arbeitete nach und nach Bausteine heraus, die hinter dieser Arbeit stecken. Mit Florian Schwartz zusammen hat Charlotte Cordes diese Bausteine in den letzten Jahren noch um einige Elemente erweitert. Der Prozess ist sicher noch nicht abgeschlossen.

Die Basis provokativer Interventionen ist das L des LKW, das Liebevolle. Es steht für eine wertschätzende und wohlwollende Grundhaltung, bei der den Klienten jede Art von Veränderung zugetraut wird. Wir halten die Klienten für stärker als sie sich selbst und trauen ihnen zu, dass sie aus ihren Sackgassen herauskommen. Diese unterstützende, empathische Grundhaltung zeigt sich vor allem nonverbal, während wir die finstersten Befürchtungen der Klienten aussprechen und ihnen übertrieben Recht geben. Wir fungieren also als eine Art Katalysator, der schlummernde Energien weckt und den Klienten ermöglicht, eine produktivere Richtung einzuschlagen.

Mit dem karikierenden Humor lösen wir einen emotionalen Widerstand gegen die Selbstschädigung der Klienten aus

Beispiel

Stellen Sie sich vor, ein Klient kommt zu Ihnen in die Praxis. Er riecht ungewaschen, hat eine Alkoholfahne, fettige Haare, dreckige Schuhe und grinst Sie breit an. Im Mund hat er nur noch einen einzigen Zahn. Beim provokativen Arbeiten denken wir nicht: ›Oh Gott, warum kommt ausgerechnet der oder die zu mir!‹, sondern wir konzentrieren uns innerlich auf diesen einen Zahn und denken: ›Wow, was für ein toller, gesunder Zahn!‹

Wenn uns diese Haltung nicht gelingt, wir also keinen gesunden Zahn bei Klienten finden, dürfen wir auf keinen Fall provokativ werden. Denn dann werden die Provokationen aggressiv, zynisch, sarkastisch und ätzend und die Klienten machen »die Schotten dicht«.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist: Wir lachen nichts weg und lachen auch niemanden aus, sondern wir nehmen sowohl die Klienten als Personen sehr ernst als auch die belastenden Ereignisse oder Traumata, die ihnen widerfahren sind. Wir richten die Lupe nur auf die Instrumentalisierungen, die Klienten mit ihren Stolpersteinen anstellen (›Ich kann nie wieder glücklich werden, weil mir das und das passiert ist‹), und machen uns gemeinsam darüber lustig. Dabei liegt der Fokus auf dem Gewinn, den die Klienten haben, wenn sie ihre Selbstsabotage beibehalten. Im klinischen Feld nennt man das den »sekundären Krankheitsgewinn«.

Mit dem karikierenden Humor lösen wir einen emotionalen Widerstand gegen die Selbstschädigung der Klienten aus (›Ich bin sauer auf mich selbst, dass ich mich so bekloppt verhalte‹). Diese Vorgehensweise verhindert den Widerstand gegen die Bera-

[2] Persönliche Mitteilung von Frank Farrelly.
[3] Persönliche Mitteilung von Frank Farrelly.

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart

tenden (›Mein Coach ist doof und hat keine Ahnung!‹), weil wir den Klienten ja mehr Recht geben, als ihnen lieb ist. Bildlich gesprochen, besteht die Situation zwischen Beratenden und Klienten aus zwei Menschen, die auf diagonal gegenüberliegenden Ecken auf einem wackligen Floß sitzen. Wenn der Beratende zum Klienten bzw. zur Klientin hinüberspringt, bleibt ihm bzw. ihr nichts anderes übrig, als den Platz zu verlassen, wenn sie nicht beide absaufen wollen.

Die Bausteine

Wir möchten nun in Kurzform einige der Bausteine beschreiben, die wir herausgefiltert haben, um etwas Struktur und Licht in diesen komplexen Ansatz zu bringen. Die Elemente greifen alle ineinander, erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sind jederzeit erweiterbar. Die dabei angeführten Beispiele stammen aus der Praxis von Höfner und Cordes, ohne dass wir sie jedes Mal im Einzelnen zugeordnet haben[4].

Element 1: Den »Guten Draht« herstellen

Das bereits mehrfach erwähnte L des LKW, die liebevolle, zutrauende und stärkende Grundhaltung den Klienten gegenüber, ist die Basis dieser Vorgehensweise. Wenn das L nicht vorhanden ist, dürfen wir nicht provokativ werden, denn dann verlieren wir die Klienten. Sie hören uns nicht mehr zu, entwickeln Widerstand gegen uns und steigen aus dem Gespräch aus.

Diese Grundhaltung bedeutet auch, dass wir uns so schnell wie möglich überflüssig machen wollen. Wir glauben nicht, dass wir als Beratende besser als die Klienten selbst wissen, was gut für sie ist. Das wissen die Klienten im Grunde ihrer Seele ganz genau. Wir legen nur den Finger auf die brüchigen, entzündeten Stellen und lenken die Energien weg von der Aufrechterhaltung symptomatischer Denk-, Fühl- und Verhaltensweisen hin zu einem starken, emotional gefütterten Willen zur Veränderung.

Den »Guten Draht« braucht man natürlich auch bei anderen Vorgehensweisen in Coaching und Therapie. Bei der provokativen Arbeit ist er unerlässlich, weil die Provokationen sonst aggressiv und abwertend werden, und das ist überhaupt nicht das, was wir unter LKW verstehen.

Element 2: Die Brille der Klienten aufsetzen

Wir sind beim W des LKW. Wir steigen ein in das Weltbild der Klienten und versuchen, die Welt durch ihre Augen zu sehen. Wir müssen nicht alles verstehen, was Klienten sagen. Das geht auch gar nicht. Aber ein grundsätzliches Begreifen der Weltsicht der Klienten ist unerlässlich. Wenn uns das nicht gelingt, wird uns nichts Provokatives einfallen, weil wir gar nicht verstehen, wovon unser Gegenüber überhaupt spricht. Wenn Sie nicht verstehen, wovon die Rede ist, informieren Sie sich erstmal über das Thema, bis Sie in der Lage sind, die Brille der Klienten aufzusetzen.

Element 3: Das Offensichtliche aussprechen

Hier steigen wir in die ›mentale Unterhose‹ der Klienten ein[5] und sprechen Gedanken und Gefühle aus, von denen wir glauben, dass sie die Klienten haben oder haben könnten. Es sind häufig schambesetzte Dinge, die sorgfältig unter Verschluss gehalten werden und die wir fröhlich beim Namen nennen. Wir erwähnen auch Äußerlichkeiten, die uns auffallen (Mimik, Gestik, körperliche Auffälligkeiten) und bringen sie mit dem Thema in Verbindung. Alles, was uns ins Auge sticht, wird mit wertneutraler, wohlwollender Haltung angesprochen und dadurch sichtbarer gemacht.

Beispiel

Ein Klient redet ohne Punkt und Komma, sodass ich kaum durchkomme. Nachdem er ca. 5 Minuten, ohne einmal Luft zu holen, gesprochen hat, grätsche ich begeistert rein und sage: ›Wow! Bei Ihnen kommt man ja gar nicht durch. Überhäufen Sie Ihre Frau auch immer mit so einem beachtlichen verbalen Durchfall?‹ Die Reaktion des Klienten war verblüfftes Schweigen. Dann sagte er lachend: ›Oh ja. Ich neige dazu, Menschen totzureden!‹ Und es stellte sich heraus, dass das eng mit seinem beruflichen Problem zusammenhing.

Element 4: Karikieren des Weltbildes der Klienten

Wir sprechen die Gedanken und Gefühle nicht nur aus, sondern karikieren die Stolpersteine – und nur diese! – wie in einem Zerrspiegel auf dem Rummelplatz (das ist das K des LKW). Die Klienten können sich dann zwar noch erkennen, aber in stark verzerrter Form (›Das bin zwar ich, aber so krass bin ich nicht!‹). Das bringt sie meist zum Lachen, zum Sortieren ihres eigenen inneren Chaos und zum Widerstand gegen die Selbstschädigung.

Beispiel

Ich fange an, das Verhalten des Klienten, der ohne Punkt und Komma redet, zu karikieren: ›Ich sehe Sie vor mir, im Büro oder zu Hause, und alle um sie herum sind totgeredet. Lauter Leichen pflastern Ihren Weg und es werden immer mehr. In zehn Jahren gibt es kein Leben mehr um Sie herum.‹ Der Klient schmunzelt und sagt: ›Ich habe es kapiert.‹

Element 5: Sich für die Symptome begeistern

Wir begeistern uns für den sekundären Krankheitsgewinn der Klienten und zählen alle Vorteile auf, die dieser

[4] Weitere ausführlich transkribierte und kommentierte Beispiele finden Sie in den angegebenen Büchern von Höfner & Cordes.

[5] So hat Frank Farrelly das in seinen Workshops genannt.

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart

für die Klienten hat. Denn: Jedes selbstschädigende Verhalten, auch sehr destruktives, hat irgendeinen offenen oder geheimen Vorteil für die Klienten, z. B. geht eine übertriebene Opferhaltung oft auch mit ziemlicher Macht über andere einher. Sie kümmern sich, sie haben Mitleid etc. Die Klienten fürchten, diese Vorteile zu verlieren, denn niemand kann ihnen garantieren, dass sie ihnen erhalten bleiben, wenn sie sich ändern. Deshalb halten Klienten oft an ihren Symptomen fest, denn da wissen sie wenigstens, was sie erwartet. Die Symptome sind für sie gewohnt wie ein Haustier und weniger beängstigend als wenig vorhersagbare Veränderungen.

Diese geheimen Vorteile sind den Klienten häufig nicht bewusst. Wenn wir sie aussprechen und uns dafür begeistern, regen wir den emotionalen Widerstand dagegen an, denn die Klienten erkennen, wie kontraproduktiv sie sich verhalten. Der Widerstand wird verstärkt, wenn die Beratenden ganz nebenbei die Nachteile des selbstschädigenden Verhaltens erwähnen und diese dabei stark herunterspielen und als nebensächlich abtun. Wir machen es also konträr zum »üblichen« therapeutischen Vorgehen, in dem Beratende die Nachteile der Selbstschädigung betonen und die Vorteile einer Veränderung hervorheben. Unser karikierendes und überzeichnendes Vorgehen hilft den Klienten beim Sortiervorgang.

Beispiel von oben

›Ich finde es großartig, wie viel Sie reden. Machen Sie weiter damit. Dann müssen Sie sich nicht auf andere einlassen. Sie sind ja der Einzige, der weiß, wo es langgeht.‹

Nachteil im Nebensatz: ›Dass Sie dann irgendwann niemand mehr erträgt und Sie alleine übrig bleiben, ist unwichtig. Wer braucht schon andere Menschen?! Die sind sowieso nur lästig!‹

Element 6: Globalisieren

Wir stellen beim provokativen Arbeiten so gut wie keine Fragen, sondern verwenden stattdessen Stereotype und machen globale Pauschalaussagen. Denn: Bei Fragen können uns Klienten ganz schnell entwischen wie ein Stück Seife, das uns aus der Hand glitscht (›Nein, bei mir nicht …‹ ›Vielleicht …‹, ›Ich denke nicht …‹). Konfrontieren wir die Klienten hingegen mit globalen, überzeichneten Pauschalaussagen zu ihrem Thema, fühlen sie sich aufgerufen, Stellung zu beziehen und uns zu korrigieren (›Nein, so ist das nicht. Es ist eher so!‹ oder ›So schlimm bin ich gar nicht, ich kann nämlich das und das und das …‹). Ihnen ist meist danach klarer, was sie eigentlich wollen bzw. nicht wollen.

Beispiel

Ein Paar kommt zu mir. Ich wende mich erst an sie: ›Der ist unmöglich, ein typischer Mann. Wo haben Sie denn diesen Idioten gefunden? Ein richtiger Neandertaler, der nicht domestizierbar ist!‹ Dann richte ich meine Aufmerksamkeit auf ihn: ›Dieses Weib. Die ist ja unerträglich, nörgelt an Ihnen rum bis zum Abwinken. Typisch für alle Frauen auf dieser Welt! Grauenhaft!‹

Wir benutzen bewusst Worte wie ›alle‹, ›immer‹, ›nie‹ sowie ›Idiot‹, ›Neandertaler‹, ›Weib‹ usw., um die Wirkung zu verstärken und um bei beiden eine Stellungnahme zu provozieren. Zerstrittene Paare denken erfahrungsgemäß nicht in politisch korrekten Formulierungen wie »mein Mann« oder »meine Frau«, und das machen wir sichtbar. Die beiden fühlen sich dann eher verstanden, als wenn wir uns »akademisch korrekt« und höflich ausdrücken. Wie immer dürfen wir auch hier nicht selbst glauben, was wir sagen.

Element 7: Den Advocatus Diaboli spielen

Wir zerren die finstersten Gedanken und Gefühle der Klienten an die Oberfläche und sprechen sie übertrieben aus. Die Klienten fühlen sich ertappt und melden uns oft zurück: ›Woher wissen Sie, was ich denke?‹ Innerlich sind wir immer auf der Seite der Engel, d. h. wir vertrauen auf die Kraft des Widerstandes gegen den Teufel.

Beispiel

Ich flüstere einer Klientin wie ein Teufel verschwörerisch zu: ›Ich als dein Schuldgefühl sage dir, dass du dich unbedingt noch bis zum Tod weiter schuldig fühlen musst, wenn du schlecht über deine Mutter denkst. Sie hat dich immerhin unter Schmerzen auf die Welt gepresst vor über 30 Jahren. Sei dankbar dafür und wehre dich bloß nicht. Als gute Tochter tut man das auf keinen Fall. Auf deinem Grabstein wird dann stehen: Sie war schuld und hat ihre Mutter enttäuscht! Immer! Sei stolz darauf!‹

Element 8: Idiotische Lösungen

Wir geben nie geradlinige Ratschläge, nur »bekloppte«. Damit nehmen wir den moralischen Zeigefinger heraus und die Klienten bekommen die Botschaft, dass sie für sich allein eine Lösung finden müssen. Eine von den Klienten gefundene Lösung ist weitaus stabiler und nachhaltiger als jeder noch so »erleuchtete« Ratschlag eines Beratenden.

Beispiel

Eine Klientin nimmt ihrem Sohn (17 J.) vor lauter Harmoniebedürfnis alles ab, wäscht ihm die Wäsche, bekocht ihn, bügelt … Sie ist völlig erledigt und ärgert sich darüber, dass ihr »Prinz« das alles für selbstverständlich hält und sie wie einen Fußabstreifer behandelt. Wehren tut sie sich aber nicht. Ich schlage ihr Folgendes vor: ›Tun Sie noch mehr für Ihren Sohn! Opfern Sie sich auf! Irgendwann wird er es wertschätzen. Kündigen Sie Ihren Job und widmen Sie Ihr ganzes Leben Ihrem kleinen Ödipussi. Ich sehe Sie vor mir, wie Sie noch mit 80 seine Unterwäsche bügeln und ihm sein Essen bringen, selbst wenn er am anderen Ende der Welt wohnt. Sie scheuen keine Kosten und Mühen, um ihm zu huldigen, bis zum Exzess. Das ist Ihre Pflicht und Ihr Schicksal.‹ Die Mutter musste mehrfach herzlich lachen und man sah förmlich, wie es ›klick‹ machte.

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart

Element 9: Bilder verwenden

Bilder bleiben haften. Aus diesem Grund verwenden wir so viele wie möglich und schmücken sie aus. Je schräger und absurder, desto besser. Wir müssen dabei nicht wissen, ob ein Bild, das unser Gehirn uns in dem Moment liefert, überhaupt passt. Wir sprechen einfach aus, was uns einfällt, und beobachten die Reaktion der Klienten ganz genau[6]. Wir merken dann sofort, ob das Bild eine emotionale Wirkung hat oder nicht. Geht den Klienten das Bild ›am Arsch vorbei‹, probieren wir etwas Neues. Wenn es eine Wirkung zeigt, bleiben wir erstmal dabei, schmücken es aus, machen es absurder, garnieren es mit Emotionen usw. Manchmal steigen die Klienten mit ein und entwickeln das Bild selbst weiter.

In der Problemsituation fällt den Klienten ein Bild, das sie emotional getriggert hat, zwangsläufig wieder ein – und durch die damit verbundene Entspannung und das Lachen wird es entschärft. Damit ist das festgefahrene Muster durchbrochen, denn Lachen ist mit Angst und Anspannung nicht vereinbar. Wer lacht, ist angstfrei und kann sich im gleichen Moment nicht mehr im gleichen Maße ärgern oder aufregen.

Beispiel

Eine Klientin, die nach außen hin perfekt wirken wollte, saß wie eine Statue vor mir. Ihr Thema: Ich bin zu perfektionistisch. Wir (Charlotte Cordes mit Florian Schwartz) fingen an, darüber zu sprechen, dass die Klientin nach außen perfekt aussehe, aber in ihrem Inneren totales Chaos herrsche. Das Bild, das entstand, ist: Stülpe dich einfach um, von innen nach außen. Dann baumelt das Herz irgendwo in der Mitte, der Darm schlackert herum, Niere und Leber klatschen aneinander usw. Die Klientin lachte sich kaputt und schlug dann selbst vor, mit dem Darm Seil zu springen, um das Ganze noch mehr durcheinander zu bringen. Daraufhin haben wir gesagt: Ja, gute Idee. Wenn man mit dem Darm Seil springt, spritzt der Dreck, der daran klebt, allen Umstehenden ins Gesicht.

Nach dem Coaching hat uns die Klientin eine Nachricht geschickt, dass das Bild von ihr selbst, die mit ihrem Darm Seil springt, total hängengeblieben sei und sie richtig Lust bekommen habe, endlich mal etwas Kreatives zu machen, das nicht perfekt ist. Es war ihr eigenes Bild, das aus den Inspirationen entstanden ist. Sie hat uns später erzählt, dass sie daraufhin eine Band gegründet hat.

Wie läuft eine Stunde ab?

Unsere Stunden dauern live oder online 60 Minuten. Wir führen keine Vorgespräche, machen keine Zielvereinbarungen und gehen auch am Ende der Stunde nicht auf die Metaebene, um zu erklären, was wir gemacht haben und was als Nächstes ansteht. Wir vertrauen auch da – ganz im Sinne des L beim LKW – auf die Ressourcen der Klienten. Nach 60 Minuten klingelt ein Wecker und wir lassen die Klienten einfach nach Hause gehen.

Unser einziges Ziel ist es, ein festgefahrenes System in Bewegung zu bringen, um damit neue Blickwinkel und neue Verhaltensmöglichkeiten zu eröffnen. Wir wollen Klienten dazu animieren, ihre rein rationalen Reportagen, die sie schon so oft anderen erzählt haben, zu durchbrechen, um wieder Spielraum für Neues entstehen zu lassen – was auch immer das ist.

Wir vereinbaren im ersten Schritt immer nur eine Stunde und sagen den Klienten anschließend, dass sie diese Session erst einmal wirken lassen sollen. Wir wissen aus Erfahrung, dass die provokative Vorgehensweise nachwirkt und Klienten direkt nach der Sitzung in der Regel noch nicht sagen können, was sie als Nächstes tun werden. Sie geben unmittelbar im Anschluss meist nur emotionale Antworten: ›Ich bin total befreit‹, ›Ich bin verwirrt‹ oder ›Ich habe noch nie so viel über meinen Scheiß gelacht‹. In diesem Zustand lassen wir sie, um sie nicht über Diskussionen auf der Metaebene in die Ratio zurückzubefördern. Denn das schwächt die Wirkung unserer Interventionen ab (wir haben das alles ausprobiert). Wir lassen die Klienten in diesem leicht verwirrten Zustand gehen und bitten sie nur darum, dass sie uns nach ein paar Tagen eine E-Mail schreiben, ob und was noch im Nachgang passiert ist. Sollten sie Bedarf nach einer weiteren Stunde haben, vereinbaren wir dann gerne ein weiteres Gespräch. Oft ist eine einzige Stunde aber schon genug, um einen Anstoß in neue Richtungen zu geben. Vielen reicht das erst einmal. Einige kommen nach einigen Wochen oder Monaten noch einmal wieder, oft mit einem veränderten oder neuen Thema. Manche schreiben uns nur eine Mail, dass ihr Thema sich erledigt habe.

Die Vereinbarung und Menge der Stunden ist bei uns genauso anarchisch wie die Vorgehensweise innerhalb der Sessions: Wir hangeln uns an den Äußerungen der Klienten Satz für Satz weiter und beobachten, wo sie emotional reagieren. Bei diesen emotionalen Triggern machen wir weiter. Wir »schießen also in den Busch« und schauen, ob ein Hase herausspringt. Springt keiner, schießen wir in einen anderen Busch. Wir entscheiden von Moment zu Moment, was als Nächstes stimmig sein könnte. Das gilt auch für die Anzahl der Stunden.

> *Der Provokative Ansatz ist keine Technik und keine Masche, sondern eine Geisteshaltung*

Das alles spiegelt unsere Haltung des tiefen Vertrauens in die Selbstwirksamkeit und Stärke der Klienten, die

[6] Man kann es nicht oft genug betonen: Das funktioniert nur, wenn wir stets unsere eigene liebevolle, wertschätzende Grundhaltung im Auge behalten.

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart

für sie richtigen Entscheidungen zu treffen. Wir wollen keine Abhängigkeit von uns Coaches erzeugen, sondern ausschließlich als Katalysator wirken, indem wir den Klienten einen humor- und liebevollen ›Arschtritt‹ (oder mehrere) verpassen, der sie aus ihrer Sackgasse hinausmanövriert. Sie entscheiden dann selbstständig, was sie damit machen können und wollen.

Wenn Klienten nach einer Stunde gleich zehn weitere ausmachen möchten (passiert immer wieder), lehnen wir das schmunzelnd ab und sagen ihnen: ›Melden Sie sich einfach, wenn Sie wieder was brauchen. Vielleicht brauchen Sie mich auch nicht mehr.‹ Unsere implizite Botschaft ist: Ihr schafft das allein.

Sicher ist: Die Provokative Vorgehensweise ist keine Langzeittherapie und geht trotzdem emotional in die Tiefe. Sie löst Entspannung und Befreiung aus und hat langanhaltende Verhaltensänderungen zur Folge.

Die Kontraindikationen

Wann sollte man nicht provokativ werden? Frank Farrelly hat erfolgreich mit sehr schweren Fällen in der Psychiatrie gearbeitet. Deswegen gilt: Es gibt Kontraindikationen, aber sie liegen ausschließlich im Beratenden, nicht in den Themen. Grundsätzlich ist es möglich, mit jedem Thema provokativ zu arbeiten – es sei denn, Folgendes trifft zu:

- Das Thema ist mir zu nah: Wenn ich als Coach oder Therapeut im gleichen Thema feststecke wie die Klienten, wird mir nichts Provokatives einfallen. Wir sagen immer: Sie sollten in Ihrer persönlichen Entwicklung den Klienten um ca. eine Woche voraus sein. Dann können Sie provokativ werden.
- Das Thema ist mir zu weit weg: Wenn ich überhaupt nicht verstehe, wovon ein Klient spricht, dann wird mir auch nichts Provokatives einfallen. Ich kann dann nicht mehr in dessen Weltbild einsteigen.
- Mir fehlt das L: Wenn ich die zutrauende, empathische Grundhaltung nicht mehr habe und den Klienten nicht zutraue, dass sie selbst ihre Stolpersteine beseitigen können, darf ich auf keinen Fall provokativ werden. Dann werden die Provokationen verletzend und destruktiv.
- Ich habe eine innere Agenda: Wenn ich ein bestimmtes Ergebnis im Kopf habe und die Klienten in eine, nämlich die von mir für richtig gehaltene Richtung schieben möchte, dann werden die Provokationen manipulativ. Die Klienten durchschauen das und machen zu. Wichtig ist es, IMMER eine innere Neutralität bzgl. des Ergebnisses zu bewahren – bei Einzelpersonen und bei Gruppen.
- Ich habe eine Beißhemmung / Schonhaltung: Wenn Sie merken, dass Sie den Klienten gegenüber eine Schonhaltung haben, tragen Sie einen Maulkorb und Ihnen wird nichts einfallen. Sie werden sich gar nicht trauen, provokativ zu werden. Und wenn Sie es trotzdem machen, spüren die Klienten Ihre Beißhemmung und hören nicht mehr auf Ihre Worte. Diese Schonhaltung passt nicht zur provokativen Vorgehensweise, denn sie impliziert, dass Sie die Klienten für schwach halten. Wenn wir provokativ arbeiten, halten wir die Klienten immer für stärker als sie sich selbst. Und das spüren sie.

WERKZEUGKASTEN

- *Einen »Guten Draht« schaffen*
  Der Gute Draht wird bei der provokativen Vorgehensweise nur nonverbal durch die empathische, wertschätzende, zutrauende Grundhaltung des Anwenders geschaffen und nicht durch verbale Versicherungen (»Sie schaffen das«, »Sie können das«).
- *Eine überraschende Sichtweise einbringen*
  Das steigert die emotionale Beteiligung der Klienten. Sie sind wach und emotional dabei.
- *Etwas auf's Korn nehmen (Treffer)*
  Treffende Interventionen stärken das Zutrauen der Klienten in die Beratenden.
- *Advocatus-Diaboli-Verhalten*
  Wir schlagen uns auf die dunkle Seite, d. h. wir geben den Klienten mehr Recht, als ihnen lieb ist, und provozieren damit den Widerstand gegen die Selbstschädigung.
- *Lösungen finden die Klienten selber*
  Der Provokative Ansatz ist ziel- und lösungsorientiert, aber Ziel und Lösung werden nicht vorgeschlagen, sondern durch die Klienten selbst entwickelt.

Der Provokative Ansatz ist keine Technik und keine Masche, sondern eine Geisteshaltung. Deshalb lässt er sich nur sehr unvollkommen beschreiben. Man muss ihn erleben! In unseren Fortbildungsseminaren versuchen wir, ihn erlebbar zu machen, sodass ihn die Teilnehmenden unmittelbar danach in die Praxis umsetzen können.

➔ Abstract

The Provocative Approach in Coaching and Therapy – Humor and Challenge in Normal Everyday Chaos

The Provocative Approach has developed from Frank Farrelly's Provocative Therapy. Farrelly made liberating laughter an acceptable factor in therapy and proved that efficient therapy can be both enjoyable and brief. Hu-

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart

mor and challenge are the central elements in provocation for therapeutic purposes. In a respectful and humorous way, therapists / counsellors lampoon the harmful tenets upheld by their clients and invite them to laugh at their misguided convictions. In this way, they provoke changes in thinking and behaviour. The Provocative Approach can be incorporated into almost any style of therapy or coaching. It is particularly effective in dealing with thought and feeling blockades leading to one-sided, automated and self-impairing behaviours on the part of clients. The absolutely essential prerequisite for the use of provocative interventions is infinite respect for the clients and implicit faith in their resources and their potential for change.

Keywords: humor, challenge, stumbling blocks, brief therapy

➔ *Bibliografie*

Cordes, C. (2018). *Mut zur Improvisation. Ungewöhnliche Tools für Beratung und Coaching.* München: K & P Verlag (5. Aufl.).

Cordes, C. (2019). *Sie lachen das schon! Einführung in die Provokative SystemArbeit mit kommentierten Fallbeispielen.* München: K & P Verlag (2. Aufl.).

Cordes, C., & Schwartz, F. (2022). *Wir spielen mit eurem Leben. Provokative Szenenarbeit in Coaching und Therapie.* München: K & P Verlag.

Farrelly, F., & Brandsma, J. (2008). *Provocative therapy.* o.O.: Meta Publications (10th ed.).

Höfner, E. N. (2019). *Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind! Grundlagen und Fallbeispiele des Provokativen Stils.* Heidelberg: Carl-Auer (6. Aufl. 2022).

Höfner, E. N., & Cordes, C. (2018). *Einführung in den Provokativen Ansatz.* Heidelberg: Carl-Auer.

Höfner, E. N. (2019). *Die Kunst der Ehezerrüttung.* München: K & P Verlag (13. Aufl. 2021).

Höfner, E. N. (2001). *Das bewegte Paar. Ein Survival-Guide im Beziehungsdschungel.* Reinbek b. Hamburg: Rowohlt.

Fotograf: Jean-Marc Turmes

Anschrift der Verfasserin

Dr. Charlotte Cordes
Hofbrunnstr. 78
81477 München
ch@provokativ.com
www.provokativ.com

Dr. Charlotte Cordes hat in München Kommunikationswissenschaft, Amerikanistik sowie Markt- und Werbepsychologie studiert und in Kommunikationswissenschaft zum Dr. phil. promoviert. Sie leitet zusammen mit ihrer Mutter, Dr. Noni Höfner, das Deutsche Institut für Provokative Therapie und führt seit 20 Jahren Seminare zum Provokativen Ansatz sowie Einzelcoachings, Paarberatungen, Gruppencoachings und Teamsupervisionen für die unterschiedlichsten Zielgruppen durch. Sie steht genauso lange mit Improtheater auf diversen Bühnen (www.lifestories.de) und ist Autorin mehrerer Bücher und Fachartikel. Zusammen mit Florian Schwartz veröffentlicht sie seit Herbst 2021 den Podcast ›Der Provokative Ansatz‹ (www.anchor.fm/provokativeransatz), in dem die beiden provokative Coachings hosten und der nach den Zahlen von Spotify innerhalb von einem Jahr unter die 5 % der Podcasts gekommen ist, die weltweit am häufigsten geteilt werden und die meisten Follower haben.

Fotograf: Jean-Marc Turmes

Anschrift der Verfasserin

Dr. E. Noni Höfner
Hofbrunnstr. 78
81477 München
dip@provokativ.com
www.provokativ.com

Dr. phil, Dipl.-Psych., wichtigste Zusatzausbildungen: Provokative Therapie, NLP, Hypnotherapie, Klientzentrierte Gesprächstherapie, Entspannungstechniken, EMDR, EFT. Zertifizierter Humor-Coach bei Humorcare (HCDA). 1988 Mitgründung und seither Leitung des Deutschen Institutes für Provokative Therapie in München (DIP, www.provokativ.com), in diesem Rahmen Fort-und Weiterbildungsseminare, Vorträge und Supervision zum Provokativen Ansatz für Angehörige der helfenden Berufe (Ärzte, Psychotherapeuten, Mediatoren u.a.) sowie firmeninterne Führungstrainings und Coachings. Seit 1975 Psychotherapeutische Beratungspraxis in München, Schwerpunkt: Einzel- und Paartherapie, Supervision. Autorin mehrerer Bücher und Artikel zum Provokativen Ansatz.

© Klett-Cotta Verlag, J.G. Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger GmbH, Rotebühlstr. 77, 70178 Stuttgart