

Selbstreflektion

Als Kundin bin ich Expertin meines Anliegens. Beratende kennen mein Anliegen nicht. Sie wissen zunächst nichts über den Kontext in den mein Anliegen eingebettet ist, nichts über meine Sichtweisen und Blickwinkel, die ich dazu einnehme, sie wissen nichts über meine vorausgegangenen Erfahrungen, meine Bedürfnisse und Gefühle, die mit diesem Anliegen verbunden sind. Auch zeitliche Bezüge sind beratenden nicht verfügbar. Beratende sind für meine Anliegen und meine damit verbundene Bedürfnis-, Gefühls- und Gedankenwelt zunächst blind.

Tatsächlich habe auch ich selbst als Kundin nur einen begrenzten Zugriff darauf. Erst in der Narration meines Anliegens forme ich meine Gedanken- und Gefühlswelt aus. Gebe Bedeutung wo zuvor keine war, konstruiere Zusammenhänge und Sinn, wo diese ohne meinen kreativen Akt der Konstruktion in der Narration nicht wären. Die Exploration ist damit streng genommen, keine nachgängige Beschreibung dessen, was objektiv gegeben ist, sondern ein sinnkonstruierender Schöpfungsakt im Erkunden und Versprachlichen meiner inneren Gedanken- und Gefühlswelt.

Diese Sinnkonstruktion entsteht zugleich im Zusammenspiel mit meiner aktuellen und aktualisierten Umwelt. Neben

1. Zeit (z.B. welche Zeitvorgabe gibt es, wie viel Zeit nehme ich mir, etc.),
2. Raum (wo sitze ich, wie sind die Lichtverhältnisse, wie viel Raum habe ich...)
3. Lage im Raum (z.B. sitzen, gehen, stehen, hocken, rechts, links, vor, hinter dem Beratenden),
4. Einbettung in aktuelle Bezüge (z.B. Übungsgespräch, Übungsauftrag, Beratung in der Intervisiongruppe, Zuschauer oder Partnerarbeit),
5. Ort (Zuhause, Conspect, Online, etc) hat vor allem
6. mein Gegenüber, dem ich mich offenbare, entscheidenden Einfluss auf die Art und Weise meiner Konstruktion.

Das wird leicht nachvollziehbar, wenn ich vergleiche, wie ich meine Anliegen vor der Beratungssitzung vertone und verbildlicht habe, wie ich es in der Sitzung tue und wie ich es z.B. in der Reflektion zu Hause mit dem Partner, gegenüber der Tochter oder auch der Freundin wiedergebe.

Jede dieser Narrationen ist für sich daher bereits ein Akt der Sinngebung und perspektivischen Annäherung. Schon Heinrich von Kleist beobachtete diesen Prozess und beschrieb ihn in seinem Aufsatz „Über die allmähliche Verfertigung der Gedanken beim Reden“.

„In seinem Brief an [Otto August Rühle von Lilienstern](#) rät Heinrich von Kleist ihm, Probleme, denen er durch Meditation nicht beikommen kann, zu lösen, indem er mit anderen darüber spricht. Dabei ist nicht wichtig, dass dem Gegenüber die Materie bekannt ist, sondern der ausschlaggebende Punkt ist das eigene Reden über den Sachverhalt. Mit dieser Methode könne man sich selbst am besten belehren: ‚Die Idee kommt beim Sprechen‘.“
(https://de.wikipedia.org/wiki/Über_die_allmähliche_Verfertigung_der_Gedanken_beim_Reden)

Güte-Kriterium in diesem Schöpfungsakt der Sinnkonstruktion ist aus meiner Sicht nicht etwa „Wahrheit“ sondern viel mehr die Multiperspektivität des Gedankenstroms. Je besser es mir gelingt verschiedene Bezüge, Perspektiven und Elemente der Erzählung neu zu organisieren, um so vielfältiger reichhaltiger wird ein Blick auf mein Anliegen und um so leichter gelingt es mir neue Passungen zu finden und damit neue Handlungsoptionen.

Eine hohe Sensibilität des Beraters für unterstützende Settings sowie eine hohe Flexibilität des Beraters sich auf die Bedürfnisse seiner Kund:innen einzustellen, halte ich für sehr wichtig in diesem Zusammenhang.

Holger Lindemann warf in unserem letzten Seminar den Satz ein: „Wenn du etwas willst, was du bisher noch nicht gehabt hast, dann tu etwas, was du bisher noch nie getan hast.“ Ich verstehe dieses Tun zu aller erst als ein zielrealisierendes Handeln im Sinne Heckhausens, der mit dem Rubikon-Modell eine wissenschaftlich abgesicherte Beschreibung der Entwicklung von Handlungszielen vorlegt, die mir und Beratenden dabei hilft zu verstehen, welche Karriere Wünsche durchlaufen müssen, damit sie effektiv in relevante Handlungen umgesetzt werden können. (vgl. Storch, Krause: Selbstmanagement – ressourcenorientiert, 2017 S. 88)

Das Rubikon-Modell, von Storch und Krause weiterentwickelt zum Rubikon-Prozess, unterscheidet die Phasen: Bedürfnis, Motiv, Intention, präaktionale Vorbereitung und schließlich die Handlung.

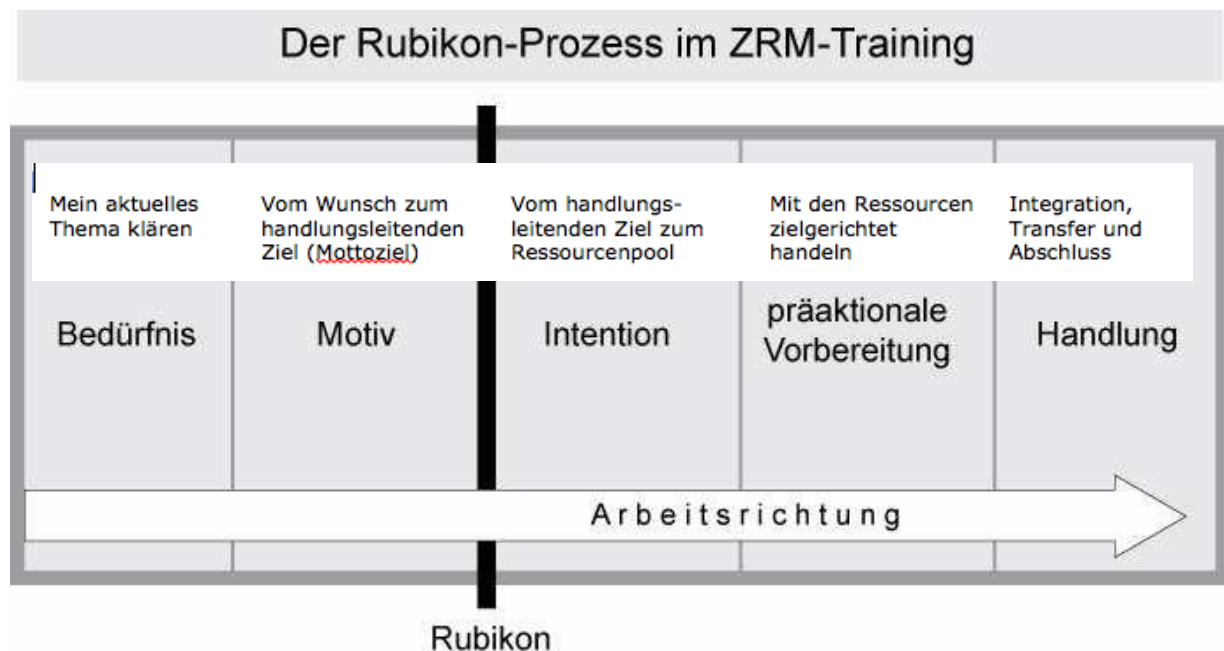


Abbildung 1: Rubikon-Prozess nach Storch und Krause

Klaus Grawe, schweizer Psychologischer Psychotherapeut, schlägt vor, jegliches therapeutisches Handeln an der Rubikon-Systematik auszurichten, um so sicher zu stellen, dass zusammen mit den Klienten systematisch jede mögliche Störungsquelle bearbeitet werden kann, die sie davon abhält, so zu handeln, wie sie es wünschen. (vgl. Grawe: Psychologische Psychotherapie, S. 115) Ich denke

es wäre im Sinne Grawes, wenn ich seinen Vorschlag über die therapeutische Praxis hinaus auch auf den beratenden Kontext hin erweitere.

Setze ich die erste Phase der Klärung des Anliegens in Bezug zum Rubikon-Prozess so geht es hier vor allem darum das Bezugssystem zu aktivieren und zu erkunden. Es geht darum zugrundeliegende Bedürfnisse, wenn auch vielleicht noch nicht explizit, so doch implizit zu thematisieren und die damit einhergehenden Gefühle be- oder zumindest ansprechbar zu machen.

Mir helfen dabei vor allem Interventionen meines Gegenübers, die mir Interesse und Angenommen-Sein signalisieren und so geeignet sind eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen: Zuwendung, Signale aktiven Zuhörens, Paraphrasieren und Verbalisieren, aber auch klassische systemische Fragetechniken. Meine Erfahrung als Kundin hat mir gezeigt, dass es nicht unerheblich für meine Konstruktionsarbeit ist, wie geistig flexibel ich mein Gegenüber erlebe. Teils bewusst, teils unbewusst, stelle ich mich mit meinem Erzählstrom und den Satzkonstruktionen auf mein Gegenüber ein. Beratende, von denen ich den Eindruck habe, dass sie meinen Gedanken nicht folgen können, präsentiere ich eine vereinfachte Version mit weniger Facetten, als Beratenden, die ich als Sparringspartner schätze und von denen ich mir erhoffe, weiterführende Impulse zu bekommen. Eine intelligente Art des nach- und vertiefenden Fragens, wirkt auf mich sehr anregend.

Wenn Beratende unsicher wirken, einfache Satzkonstruktionen verwenden, oberflächliche und wenig inspirierende Fragen stellen, dann wird auch mein Gedanken- und Erzählstrom sich eher in seichten Gewässern aufhalten (vgl. hierzu Svenja Hofert: hört auf zu coachen, 2017). Als hilfreich habe ich es dann erlebt, wenn Beratende auf die Arbeit mit verdecktem Anliegen und Tools zurückgreifen, die es mir erlauben, mit mir selbst ins Gespräch einzusteigen, in dem diese Tools mich irritieren oder anregen Neues zu denken. Insbesondere kreative und zufallsorientierte Methoden habe ich dabei als sehr gewinnbringend und anregend für mich erlebt.

Das (schriftliche) Formulieren der Beratungsfrage steht für mich im Rubikon-Prozess im Zusammenhang mit dem Motiv. Hier kann nun also das Handlungsleitende Ziel benannt werden, z.B. „Wie müsste ich meine Hochzeit gestalten, um möglichst vielen meiner Bedürfnisse gerecht zu werden?“ Hier geht es also um die Gestaltung einer Hochzeit, bei der ich meine Bedürfnisse berücksichtige. Zu diesen Bedürfnissen gehört sicher auch das Wohlbefinden meines Bräutigams und das unserer Gäste, welche aufgrund von Alter und Gesundheit sehr unterschiedlich ausfallen können. Jetzt geht es also um das Abwägen und in Bezug setzen von verschiedenen Aspekten, die in meiner Konstruktion mit der Fragestellung oder dem handlungsleitenden Ziel in Verbindung stehen. In dieser Phase können typische systemische Interventionen zum Einsatz kommen, die je nach Klienten, Berater und Anliegen passend ausgewählt werden sollten.

Passend scheint dabei alles, was meinen Abwägungsprozess hinsichtlich meines handlungsleitenden Ziels unterstützt. Gute Zuhörer haben in der ersten Explorationsphase vielleicht bereits herausgehört, worum meine Gedanken kreisen, wo ich mich in inneren Konflikten und Widersprüchlichkeiten verhaue, welche Themen ich eher vermeide, wo ich einen blinden Fleck habe oder wichtige Aspekte (noch) nicht sehen kann. Tools, die mir helfen diese Themen oder Fragen in den Blick zu nehmen, meine Konstruktion und Narration damit zu verändern oder zu ergänzen, scheinen mir besonders hilfreich in diesen Momenten.

Ich selbst liebe Überraschungen, alles was dazu führt, ganz anders und in neuer Form mich meinem Thema kreativ zu nähern. Eher unmotiviert reagiere ich auf Methoden, die systematisch-analytische Detailarbeit erfordern. Diese Vorgehensweisen erlebe ich für mich als eher unfruchtbar, anstrengend und sinnverstellend. Je kleinteiliger, desto kräftezehrender und „falscher“ fühlt es sich für mich an. Jedes sprachliche Schöpfen aus dem Bewusstseinsstrom, jede sprachbildende Verdinglichung ist ein Heraus- und Hervorheben eines Aspektes aus seiner ganzheitlichen Einbettung im Sein. Dieser Akt der Versprachlichung ist eine Chance auf Weg der Erkenntnisgewinnung, zugleich aber auch begrenzende und verfälschende Zumutung. Ein Dilemma dessen rechtes Maß es zu finden gilt. Ein Beispiel: Eine Aufgabe, bei der ich meinen Tag graphisch als Kuchenstücke darstellen soll, die in ihrer Größe die verschiedenen Lebensbereiche widerspiegeln, stellt mich vor ungeahnte Probleme und löst eine gehörige Portion Unlust in mir aus. Unweigerlich sind für mich damit Fragen verbunden: Wie lassen sich die Lebensbereiche von einander abgrenzen? Wie gehe ich mit Überlappungen und Schnittstellen um? Wie gehe ich damit um, dass die Tage sehr unterschiedlich aussehen können? Und schließlich, welchen Erkenntnisgewinn verspreche ich mir davon? Sicher mit einer gehörigen Portion Vereinfachung und Schematisierung kann auch ich mein Leben in eine Kucheneckenform bringen, aber was sehe genau erkenne ich dann besser als vorher?

Im Zweifel ist es daher besser, Kunden nach ihren Ideen und Vorlieben zu fragen. Doch es wäre unangemessen zu erwarten, dass Kundinnen immer schon eine Antwort darauf geben könnten, welche Vorgehensweisen ihnen entgegen kommen und welche nicht. Zur Professionalität von Beratenden gehört es aus meiner Sicht ebenso eine Vorauswahl zu treffen, passend-scheinende Angebote zu machen, sowie Vorschläge begründen und eine kundengerechte Erklärung zur Wirkungsweise anbieten zu können. Von jedem Arzt wird erwartet vor der Therapie über die einzelnen Schritte, erhoffte Wirkungen und mögliche Nebenwirkungen aufklären. Auch Kund:innen in der Beratung sollten über diese Aspekte informieren und aufklären.

Kund:innen sind und bleiben zwar Expertinnen für sich selbst, aber sie sind nicht Expertinnen für Lernpsychologie, Neurowissenschaften oder Persönlichkeitsentwicklung. Dafür kommen sie zu uns Berater:innen, Coaches und Therapeut:innen

Im Idealfall gelingt es mir als Kundin durch die Intervention eine innere Klärung zu erreichen und damit eine handlungsleitende Idee, wie ich mein Anliegen weiter angehen will. Bezogen auf den Rubikon-Prozess gelingt es mir damit, den Schritt über den sprichwörtlichen Rubikon in die Phase der Intention zu gehen.

Storch und Krause formulieren das so:

„Aus der Vielfalt der Motive jenseits des Rubikon wurde eine Auswahl getroffen oder eine neue Lösung entwickelt und eine eindeutige Präferenz gebildet. Jetzt geht es nicht mehr darum auszusortieren, sondern darum das einmal gewählte Ziel konsequent zu verfolgen.“ (Storch und Krause: Selbstmanagement – ressourcenorientiert. S. 96)

Grawe beschreibt, dass Wahrnehmung, Emotionen, Denken und Handeln nun im Dienste der jeweiligen Intention stehen. (vgl. Grawe: Psychologische Psychotherapie 1989, S. 69)

In der Selbstbeobachtung erkenne ich diesen Schritt an einer grundsätzlich veränderten Gefühlslage. Aus einem vagen „ich wünschte...“ ist nun ein

überzeugtes „ja, ich will und werden“ geworden. Diese Volition zeichnet sich auf der Erlebnisebene durch einen starken positiven somatischen Marker (vgl. Damasio: Ich fühle, also bin ich, 2001) sowie auf der Realisierbarkeitsebene durch ein klare Idee und inneres Bild des realisierten Ziels und der dazugehörigen Handlungsschritte aus. Im Rahmen meiner systemischen Beratungen ist dieser Punkt nicht immer erreicht worden. Immer wieder gelingt es in Beratungen lediglich Zwischenetappen zu erreichen. Deutlich erkennbar ist dies an somatischen Markern die sich im unwillkürlichen Körperausdruck des Kunden widerspiegeln. Der Grad der Intensionsbildung oder der Zufriedenheit mit dem Zwischenergebnis lässt sich aber auch durch Skalierungsfragen oder die Frage nach offenen Punkten oder nächsten Handlungsschritten beim Kunden erfragen und absichern. Als Kundin wurden mir diese Fragen nicht immer gestellt. Ich halte es aber für sehr wichtig abzuklären, ob es in der Beratung bereits gelungen ist, den Rubikon zu überschreiten. Tendenziell wurde mir an dieser Stelle häufiger die Frage nach dem nächsten Handlungsschritt, bisher seltener nach der Zufriedenheit und nie nach meinen somatischen Markern gestellt. Der Idee des nächsten Handlungsschritts scheint mir zwar bedeutsam und ein gutes Indiz für die Reifung meiner Handlungsintension, wichtiger jedoch scheint mir noch die Beachtung der somatischen Marker. Das liegt daran, dass somatischer Marker geeignet sind mir Auskunft über vorverbale noch ungeklärte innere Widerstände zu geben, auch wenn bereits klare Handlungsschritte formuliert werden können. Typisches Beispiel sind die guten Neujahrsvorsätze: Ich kann dann zwar bereits formulieren, „gleich morgen hole ich meine Turnschuh aus dem Schrank, probiere ob sie noch passen und laufe eine Runde“. Aber ob sich dabei innere Widerstände zeigen, bleibt hier ungeklärt. Leider führen die inneren Widerstände bekanntermaßen aber immer wieder dazu, dass wir letztlich an unseren guten Vorsätzen scheitern.

Je nach Anliegen und Intensionsbildung gelingt es mir nun entweder mich direkt in zielrealisierendes Handeln zu stürzen. Je nach Zieldistanz und Handlungsreichweite kann es aber schwierig werden die notwendige Ausdauer und Zielfokussierung aufrecht zu erhalten, um das anvisierte Ziel tatsächlich zu erreichen. Nicht zuletzt die sabotierende Wirkung lange eingeübter und regelmäßig abgerufenen Handlungsrountinen oder Denkmustern können unsere Volition langfristig untergraben und schließlich die Überzeugung entstehen lassen, „Mein Ziel war wohl doch eine Nummer zu hoch gesteckt“, „Das ist einfach nicht mein Ding“, „Das klappt ja doch nicht“, „Dafür bin ich nicht gemacht“ oder ich hole gleich die große Keule der Selbstsabotage „Ich bin eben einfach zu dumm, zu faul oder sonst wie missraten“.

Auf die Frage einer nachhaltigen Wirksamkeit in Beratungen habe ich in der systemischen Ausbildung und unseren Beratungsprozessen wenig Antworten erhalten. Der „Brief an mich selbst“ mag mich vielleicht aus der ins Sofa zurückgesunkenen Haltung noch einmal aufrütteln, oder die „Rolle rückwärts“ mag mir als Masterplan Anhaltspunkte geben, wo ich aktuell auf meinen Weg stehe oder stehen sollte. Ob es mir jedoch nachhaltig gelingt, eingefahrene Muster zu verändern, scheint mir bei Zielen, die eine dauerhafte Verhaltensänderung voraussetzen fragwürdig. Die Arbeit mit dem Züricher Ressourcen Modell scheint mir hier schlüssigere Antworten bereit zu halten. Hier wird vor die Handlungsphase eine präaktionale Phase eingeschoben, die im Rückgriff auf die neuronale Plastizität unseres Gehirns, den Aufbau neuer handlungsunterstützender neuronaler Verschaltungen unterstützt. So sollen

durch neuronale Bahnungen alte Muster zurückgebaut und neue etabliert werden.

Im Rubicon-Prozess des ZRM wird dazu zunächst ein Ressourcenpool angelegt, der das handlungsleitende Ziel durch emotional positiv aufgeladene Erinnerungshilfen und Embodiments im Gehirn und Körper verankern. Durch Vorwegnahme von schwierigen Situationen und Einübung von Wenn-Dann-Plänen werden schließlich aktiv neuronale Bahnungen ermöglicht, die eine dauerhafte Zielverfolgung auch in schwierigen Situationen unterstützen und schließlich in neuen Handlungsmustern verankert werden.

Die Wirksamkeit dieser Schritte sind in wissenschaftlichen Studien mehrfach belegt (<https://zrm.ch/forschung/>) und damit auch uns als wirksame Handlungsoptionen in der Beratung zu empfehlen. Es lässt sich nun sicher darüber streiten, ob wir die Phase der Präaktionalen Vorbereitung und des flankierenden Coachings in der Handlungsphase noch einer systemischen Beratung oder Fachanleitung bzw. dem Training zurechnen wollen. Je nach Kundenauftrag halte ich es jedoch für dringend geboten Kund:innen nach dem Überschreiten des Rubikons in der Umsetzung und Realisierung ihrer Handlungsziels begleitend zur Verfügung zu stehen. Im Sinne des „Modells der vollständigen Handlung“ das in den 1970er Jahren von den Arbeitspsychologen Winfried Hacker und Walter Volpert entwickelt wurde (https://de.wikipedia.org/wiki/Modell_der_vollständigen_Handlung), scheint es mir je nach Auftrag des Kunden angemessen, diesen beiden Phasen des Rubikon-Prozesses auch in der systemischen Beratungsarbeit den notwendigen Raum zu geben.

Zuletzt gilt es aus meiner Sicht einen runden Abschluss und eine angemessene Verabschiedung des Kunden in seinen neuen Alltag zu verschaffen. Die Heldenreise ist abgeschlossen und nun heißt es sich auf den Rückweg zu machen, ggf. inne zu halten, noch einmal einen Blick zurück zu werfen, um sich dann zu verabschieden und im neuen Alltag einzufinden.

Dabei unterstützen typischen Abschlussmethoden: eine Reflektion der persönlichen Heldenreise unter Umständen, eine Skalierung der Zufriedenheit und des Grads der Zielerreichung, ein Abschlusskommentar, ein symbolischer Anker u.v.m. Insbesondere symbolische Handlungen habe ich in dieser Phase als angenehm und hilfreich erlebt.