

Entscheidungen und Ambivalenzen in systemischen Beratungen

Im Folgenden geht's es um „Entscheidungen und Ambivalenzen“. Ein Thema, welches die meisten von uns, die in der Praxis arbeiten, gut kennen. Klienten suchen die Beratung auf, weil sich aufgrund von Veränderungen eine Entscheidung abzeichnet, die getroffen werden muss. Oftmals ist diese Entscheidung nicht leicht zu treffen, da es sowohl Argumente dafür als auch dagegen gibt. Hier kommen wir als systemische Berater ins Spiel. Unser Ziel ist es, dabei zu unterstützen, die Ideen, Gedanken und Argumente unserer Klienten zu sortieren. Doch die Praxis zeigt, dass dies schnell sehr komplex werden kann – nicht nur für den Klienten, sondern auch für den Berater.

Der Berater muss nicht nur die inhaltlichen Informationen zu den einzelnen Optionen im Blick haben, sondern auch die Prozesssteuerung. Er muss stets wissen, an welchem Punkt im Gespräch man sich befindet, was bereits besprochen wurde und wo es sinnvoll ist, nochmals nachzuhaken.

Dieses Szenario habe ich in vielen Gesprächen, insbesondere in der Anfangszeit meiner Coachings, erlebt und war oft überfordert. So sehr, dass ich erkannte, eine Struktur zu benötigen, um optimal für meine Klienten und Klientinnen da zu sein. Diese Struktur möchte ich euch heute vorstellen und mit euch teilen. Wenn ihr euch in einer ähnlichen Situation befindet und auf der Suche nach einer hilfreichen Struktur seid, dann ist diese Folge genau das Richtige für euch. Eine Übersicht zur besprochenen Struktur findet ihr in der Beschreibung; anhand dieser möchte ich euch hier in der Folge verschiedene Möglichkeiten aufzeigen.

Ich werde mich auf zwei Quellen beziehen: zum einen auf Gunther Schmidt und seine Herangehensweise an Ambivalenzen und zum anderen auf das Wissen, das ich von meinen Dozenten in der Weiterbildung erhalten habe. Beide Ansätze haben ihre Vorteile und beleuchten unterschiedliche Blickwinkel, die meiner Meinung nach für eine Gesamtbetrachtung wichtig sind. Doch bildet euch gerne eure eigene Meinung. Lasst uns beginnen.

Weiterbildungs-Ansatz

Wir fangen zuallererst mit dem Ansatz an, den ich in der Weiterbildung gelernt habe. Ich werde hier sehr strukturiert und starr vorgehen, weil dies das Verständnis und das Folgen des gesagten vereinfacht. Es ist hierbei anzumerken, dass Gespräche nicht in der Form maschinell laufen sondern fluide und flexibel sind. Nichts desto trotz kann man die folgende Punkte als kleine Checkbox sehen, die man nutzen kann, um zu prüfen, über was hat man bereits gesprochen und wo lohnt es sich evtl. nochmal nachzufragen.

Um diesen Ansatz noch besser zu verstehen, sind einige grundlegende Information nötig. Als Berater und Beraterin brauchen wir zuallererst die Haltung des Nichtwissens und der Neugier. Doch wofür genau? Bei diesem Vorgehen geht es darum den Fokus auf das Sortieren und die genaue Beschreibung dessen zu legen, was unser Klient oder unsere Klienten möchte zu legen. Wir wollen die Frage beleuchten: „Wir fragen uns worum geht es?“ Das möchten wir gerne konkret und kleinteilig erfragen – wir verflüssigen also. Hilfreiche Fragen könnten hier sein: „Was genau möchte unser Klient unserer Klientin und aus welchen Gründen? Welche Veränderung wird sich in welchen Kontexten gewünscht oder auch versprochen?“

Ein weiterer Aspekt ist der Fokus auf Motive. Wie gerade schon erwähnt geht es um die Beweggründe unserer Klienten und Klientinnen. Was treibt die Person an ins Coaching oder in die Beratung zu gehen? Was macht den Wunsch so stark dass der Klient oder die Klientin sagt: „Jetzt sollte man mal darüber nachdenken, sich dafür ein Coaching gönnen und so weiter. Woher kommt die Motivation? Ist sie intrinsisch, extrinsisch oder liegt beides vor?“

Wenn wir dies nun beherzigen und konkret, kleinteilig nachfragen, stellt sich die Frage: Bis wohin sollen wir denn fragen? Schließlich lässt sich das Gesagte immer weiter verfeinern und schnell gerät das Gespräch in ein Detailreichtum, das nicht hilfreich für unsere Klienten ist. Dafür ist es wichtig zu wissen, wo die Systemgrenze liegt. Die Systemgrenze trennt die für den Klienten wichtigen von den unwichtigen Faktoren. Um dies herauszufinden, benötigen wir zuallererst die Wünsche und die dahinterliegenden Motive. Sobald wir diese haben, können wir den Klienten oder die Klientin danach fragen: „Mal angenommen, es wäre bereits so, wie du es dir wünschst – auf wen oder was hätte dies eine Auswirkung? In welchem Kontext hätte dies eine Auswirkung? Auf wen oder was hätte dies noch eine Auswirkung? Ist das, was du beschreibst, hilfreich und wünschenswert? Und wenn das Motiv oder der Wunsch in Erfüllung geht und die Auswirkungen in einem bestimmten Kontext auf diese oder jene Person hat, welche Bedeutung hätte das wiederum für dich? Wäre das wichtig für dich? Hätte das eine Bedeutung für dich?“ An dieser Stelle möchte ich auf Abbildung 1 verweisen, die ihr in der PDF in der Beschreibung finden könnt. Dort ist visuell dargestellt, was ich gerade erläutere habe. Es könnte hilfreich sein, dies neben meinen Ausführungen hier nochmals zu betrachten.

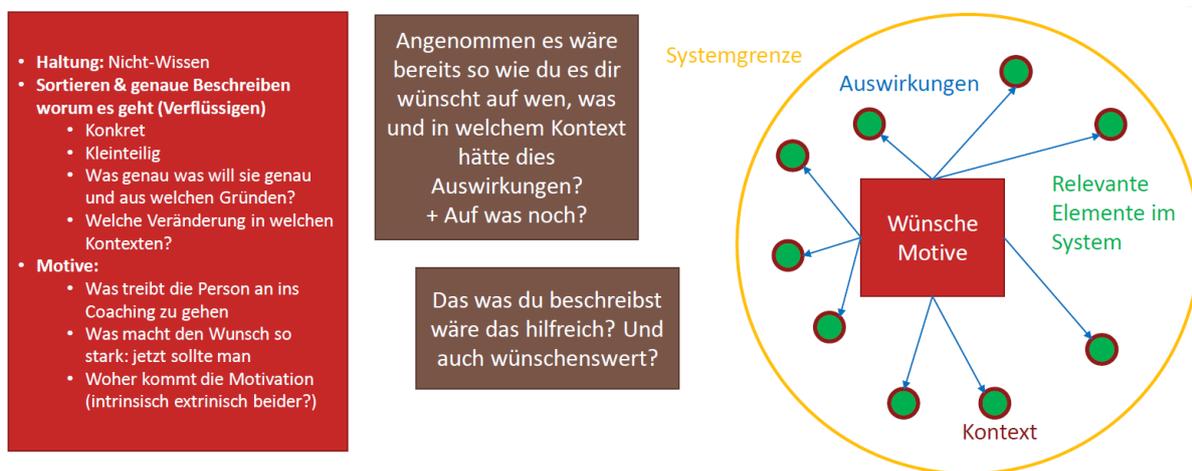


Abbildung 1. Grundlegendes zum ersten Ansatz

Ein Beispiel soll das Ganze veranschaulichen:

Stellen wir uns einen Klienten vor, den wir Stefan nennen. Er teilt uns mit, dass er vor einer Entscheidung steht, da er ein Jobangebot erhalten hat, das einen Umzug ins Ausland erfordern würde. Stefan ist von dieser Möglichkeit fasziniert, doch er ist unsicher, ob er sie annehmen sollte.

Unsere Rückfrage könnte lauten: "Okay, wenn ich das richtig verstehe, hast du ein Jobangebot aus dem Ausland, und die Vorstellung, dort zu arbeiten, klingt für dich spannend. Könntest du mir nochmals genauer erklären, was sich für dich ändern würde, wenn du das Angebot annehmen würdest?"

Antwort Stefan: "Wenn ich das Angebot annehmen würde, wäre mein erster Gedanke, dass ich mich freuen würde."

"Das ist interessant. Kannst du mir mehr darüber erzählen? Was genau löst diese Freude in dir aus?"

Antwort Stefan: "Nun, es wäre eine Gelegenheit, wieder etwas Neues zu erleben, weg von dem alltäglichen Trott, den ich gerade habe."

"Welche Auswirkungen denkst du hätte das auf andere Menschen oder Dinge in deinem Leben?"

Antwort Stefan: "Das hätte sicherlich Auswirkungen auf meine Familie und Freunde, da sie mich nicht mehr so oft sehen könnten. Für mich persönlich würde es bedeuten, in einer ganz neuen Umgebung und Kultur zu leben."

"Denkst du, dass diese Veränderungen immer präsent wären? Oder gibt es bestimmte Kontexte oder Voraussetzungen, unter denen die Auswirkungen spürbarer oder weniger spürbar wären?"

Antwort Stefan: "Ich glaube, die Veränderungen wären besonders in den ersten Monaten sehr präsent. Aber sobald ich mich an die neue Umgebung gewöhnt habe und neue Freunde gefunden habe, könnte es sich normaler anfühlen."

"Und wenn du all diese potenziellen Veränderungen und Auswirkungen betrachtest, welche Bedeutung hätte das alles für dich? Wie wichtig ist es für dich? Und falls es dir hilft, könntest du das auf einer Skala von 1 bis 10 ausdrücken, wobei 1 wenig wichtig und 10 extrem wichtig bedeutet."

"Wenn ich darüber nachdenke, wäre es mir wohl eine 7 auf der Skala. Die Möglichkeit, Neues zu erleben und persönlich zu wachsen, ist mir sehr wichtig. Aber es gibt auch einen Teil von mir, der sich Sorgen um die Distanz zu meiner Familie und alten Freunden macht."

Bei welchen Menschen genau wäre es dir wichtig den Kontakt zu halten, bei welchen weniger und bei welchen wäre es nicht so wichtig, ob der Kontakt bestehen bleibt?

Antwort Stefan: "Nun, meine engste Familie – also meine Eltern und meine Geschwister – das ist definitiv Priorität. Ich möchte sicherstellen, dass ich mit ihnen in regelmäßigem Kontakt stehe. Dann gibt es meinen engsten Freundeskreis, etwa drei bis vier Personen, mit denen ich wirklich eng verbunden bin. Es wäre mir sehr wichtig, mit ihnen in Kontakt zu bleiben, auch wenn es durch die Distanz vielleicht nicht so häufig wäre. Es gibt dann noch einen erweiterten Freundeskreis und Bekannte, mit denen ich ab und zu Kontakt habe. Bei ihnen wäre es zwar schön, den Kontakt aufrechtzuerhalten, aber es wäre nicht so kritisch wie bei meiner Familie oder meinem engsten Freundeskreis. Und dann gibt es natürlich auch einige Leute, mit denen ich gelegentlich zu tun habe, aber wenn ich ehrlich bin, wäre es nicht so wichtig für mich, mit ihnen in ständigem Kontakt zu bleiben, wenn ich ins Ausland ziehen würde."

In diesem Beispiel zeichnet sich eine mögliche Systemgrenze heraus zwischen Stefans erweitertem Freundeskreis bzw. den Bekannten, mit denen er ab und zu Kontakt hat, und jenen, mit denen er nur gelegentlich zu tun hat. Wir könnten an diesem Punkt aufhören, weitere Fragen zu stellen, da es unwahrscheinlich ist, dass diese Personen einen entscheidenden Einfluss auf Stefans Entscheidung haben. Allerdings sollte beachtet werden, dass sich im Verlauf des Gesprächs die Bedeutung aufgrund neuer Informationen ändern kann. Selbst wenn wir es momentan ausschließen, sollten wir es im Hinterkopf behalten, falls es später für den Klienten relevant wird.

Unser Ansatz zielt darauf ab, alle Optionen zu betrachten. Zuerst möchten wir klären, was sich verändern würde, wenn Stefan bereits eine Entscheidung getroffen hätte – unabhängig davon, ob für Option 1 oder 2. Und dabei fragen wir nach den Auswirkungen auf seine Familie, auf ihn selbst usw. Stefans Antwort könnte lauten: "Ich würde mich erleichtert fühlen, die richtige Wahl getroffen zu haben."

Daraufhin könnten wir uns der ersten Option zuwenden: ins Ausland zu gehen. Stefan könnte etwa sagen, dass er dem Alltag entfliehen und mehr Freude in seinem Leben haben würde. Auf die Frage,

welche Auswirkung das hätte, könnte Stefan antworten, dass er sich gut fühlen würde und glaubt, dass auch seine Freundin sich darüber freuen würde.

Nachdem Stefan diese positiven Aspekte des Abenteuers hervorgehoben hat, könnte der Berater fragen: "Mal angenommen, du hättest das Abenteuer, das du gerade beschrieben hast, auch hier (Option 2) wäre dann Option 1 noch relevant?"

Das Ziel ist es, alle Facetten der Entscheidung zu beleuchten. Wenn Stefan etwa sagt, dass ihm neben dem Abenteuer auch die finanzielle Seite wichtig ist, haben wir einen weiteren Ansatzpunkt gefunden. Wir versichern uns immer wieder, dass wir die Perspektive des Klienten einnehmen und stellen sicher, dass alle relevanten Aspekte erfasst werden.

Dasselbe Verfahren könnten wir auch bei Option 2 anwenden, indem wir erneut nach den zugrundeliegenden Wünschen und Motiven fragen. Es ist unser Ziel, zu klären, welche Option für Stefan die passendste ist und wo die jeweiligen Schwerpunkte liegen.

Wenn die Auswirkungen nicht direkt angesprochen werden oder schwer vorstellbar sind, können wir mit "Verschlimmerungsfragen" nachhaken, um die Gedankengänge des Klienten weiter zu vertiefen.

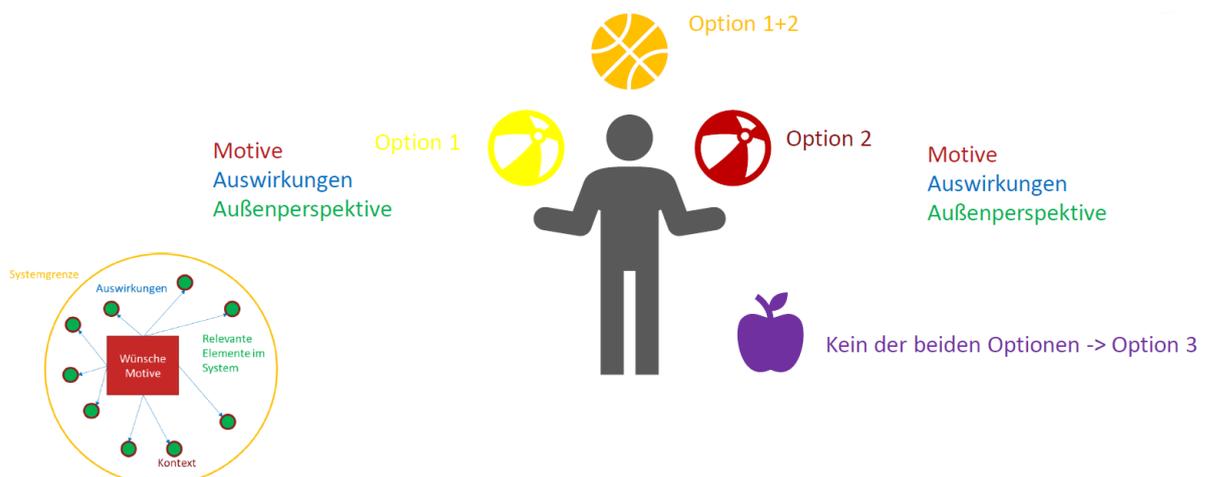


Abbildung 2. Übersicht der Muster unseres Vorgehens

Abschließend möchte ich gerne noch 3 Arten von Entscheidungsanliegen nennen. Erstens es gibt 2 gleichwertige Optionen. Man hat also die Qual der Wahl. Es gibt die Wahl zwischen Pest versus Cholera also Not gegen Elend. Es gibt keine optimale Lösung es gibt nur die weniger schlimme Lösung. Die dritte Art ist Status quo versus Veränderung Punkt also das was Stefan derzeit als ein Anliegen in die Beratung gebracht hat.

Gunther Schmidt-Ansatz

Man könnte jetzt denken: „Wenn es doch nur so einfach wäre.“ Kognitiv ergibt das Ganze natürlich Sinn. Doch obwohl Klienten rational oft wissen, welche Option sie wählen sollten, treten bei der Entscheidungsfindung häufig „Ja, aber“-Phänomene auf, die vielleicht auch eine emotionale Basis haben. Wie gehen wir damit um?

Gunther Schmidt beschreibt in diesem Kontext eine Erfahrung, die er gemacht hat. Er berichtet, dass er durch diese Erfahrung ein viel tieferes Verständnis für seine Klienten gewonnen hat.

Was für ein Erlebnis war das? Gunther war einst in Frankreich FR unterwegs mit dem klaren Ziel, zum Place de la Concorde zu fahren. Nun befand sich Gunther auf der Mittelspur, kreisend um den Arc de Triomphe während der Rush Hour. Er wollte die richtige Ausfahrt zum Place de la Concorde nehmen.

Doch als er abbiegen wollte, kamen andere Fahrer ihm in die Quere und blockierten ihm den Weg. Dies hatte zur Folge, dass er mehrmals um den Arc de Triomphe fahren musste, bis er eine Lücke fand, um die Ausfahrt zu nehmen. Während dieses Erlebnisses fielen ihm einige Punkte auf.

Die Autos, die ihn daran gehindert haben, die Ausfahrt zu nehmen, standen für Gunther sinnbildlich für die "Ja, aber"-Momente bei einer Entscheidung. Das verdeutlicht, dass, selbst wenn ein Klient rational genau weiß, was er tun möchte, emotional ein "Ja, aber" auftauchen kann, welches die Entscheidung verzögert. Dies ist besonders der Fall, wenn jemand versucht, es allen recht zu machen. Eine Person mit einem starken inneren Treiber kann sich emotional schwer entscheiden, weil das bedeuten würde, andere Optionen aufzugeben. Im Kontext von Gunther Schmidts Anekdote bedeutet das: Solange man im Kreisel (hier metaphorisch) bleibt, bleiben alle Optionen offen. Aber sobald man sich für eine Ausfahrt entscheidet, schließt man andere Möglichkeiten aus.

Gunter beschreibt weiter, dass er, während er mehrmals um den Arc de Triomphe fuhr, ein tieferes Verständnis dafür entwickelte, warum Klienten oft detailliert über ihre Probleme sprechen können, es ihnen aber schwerfällt, über ihre wahren Wünsche und Ziele zu sprechen. Er erinnert sich daran, dass er nach 5, 6 Runden um den Arc de Triomphe jeden einzelnen Stein des Monuments beschreiben konnte, jedoch nichts über das eigentliche Ziel seiner Fahrt sagen konnte. Dies liegt daran, dass er, metaphorisch gesprochen, ständig um das Problem ("Arc de Triomphe") kreiste, anstatt sich auf die Lösung oder das Ziel (die Ausfahrt) zu konzentrieren.



Abbildung 3. Gunthers Metapher

Wie kann man dieses Dilemma lösen? Gunter betont, dass der erste Schritt darin besteht, die Motive und Emotionen des Klienten wertzuschätzen und zu anerkennen, insbesondere das tiefe Bedürfnis, es jedem recht machen zu wollen. Anschließend ist es wichtig, dem Klienten klarzumachen, dass auch wenn das Bestreben, es allen recht zu machen, sehr ehrenwert ist, es oft unrealistisch ist. Man muss sich seiner eigenen Grenzen und Endlichkeit bewusst werden. Gunter unterstreicht die Notwendigkeit dieser Erkenntnis: Es gibt immer einen Preis, der für Entscheidungen gezahlt werden muss. Und die beste Möglichkeit, dieses Dilemma zu lösen, besteht darin, Prioritäten zu setzen. Dabei muss man jedoch immer im Hinterkopf behalten, dass mit jeder Priorität auch immer ein gewisser Verzicht einhergeht.

Ein weiteres Bedenken, das oft aufkommt, ist die Angst des Klienten, in der Zukunft für eine gegenwärtige Entscheidung oder Priorisierung kritisiert zu werden. Dies kann man als Befürchtung beschreiben, dass das "zukünftige Ich" dem "aktuellen Ich" Vorwürfe macht. Gunter betont die Wichtigkeit, dieses Sicherheitsbedürfnis ernst zu nehmen. Er schlägt vor, das aktuelle und das zukünftige Ich als zwei innere Teammitglieder zu betrachten, die in einem Dialog stehen. Der Kern

dieser Überlegung ist herauszufinden, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit das aktuelle Ich trotz Unsicherheiten Entscheidungen trifft, ohne dass das zukünftige Ich ihm Vorwürfe macht. Wie viel "gefühlte" Sicherheit ist nötig, um diesen Schritt zu wagen?

In der Beratungspraxis kann dieses Dilemma durch sogenannte "Teilearbeit" angegangen werden. Ziel ist es, eine innere Balance herzustellen, die emotionale Entscheidungsfindung ermöglicht.

Das ist nur ein kurzer Überblick über die Themen, die Günther Schmidt in seinem Vortrag zu "Ambivalenzen und innere Zerrissenheit" anspricht. Ich hoffe, dieser kurze Einblick in die Entscheidungsfindung hat euch gefallen. Solltet ihr dazu mehr wissen wollen oder Fragen haben, könnt ihr uns gerne unter support@systemischer-club.de kontaktieren. Wir freuen uns von euch zu hören!