

## **Kurztherapie und Lösungen – Kundigkeit und Respektieren**

Artikel von Jürgen Hargens

Familiendynamik Heft 1 Januar 1995, Klett-Cotta Stuttgart

Ab S. 33

Es hat bei mir einige Zeit gedauert, bis ich den (amerikanischen) Pragmatismus, der im de Shazerschen Ansatz zu liegen schien, akzeptieren konnte (vgl. de Shazer, Molnar 1983; Molnar, Lindquist 1989), denn in gewisser Weise schien er mir nicht nur den bei uns herrschenden Traditionen zuwiderzulaufen, sondern ihnen auch die Spitze zu nehmen: Therapie durfte nicht nur kurz und erfolgreich sein — sie konnte es sogar!

Und ein zweites mögliches Missverständnis hatte ich zu überwinden: lösungs-orientierte Kurztherapie verfügt über ein gut ausgearbeitetes Methodeninstrumentarium, doch dies allein macht den Ansatz eben nicht aus. Dieser »minimalistische Ansatz« mag zwar „einfach aussehen“ formuliert Eve Lipchik sehr präzise (1994, S. 36), aber um ihn zu verstehen und erfolgreich zu praktizieren, bedarf es einer umfang- reichen Kenntnis, Erfahrung und Vorstellungskraft. Der konkrete Mensch, „die wirkliche KlientIn aus Fleisch und Blut“ erschwindet eben doch nicht dadurch, dass KurztherapeutInnen „ausschließlich auf die Technik“ fokussieren (Lipchik 1994, S. 37) - es gilt immer, über die Technik hinauszukommen, sie zu benutzen und nützlich anzuwenden, sie aber nicht zum Selbstzweck werden zu lassen.

### **Eine andere Perspektive: Lösungen**

Geraten die Ressourcen der KundInnen in den Blick, dann wird es auch immer leichter und selbstverständlicher, auf die dahinterliegenden »Kräfte« zu vertrauen und die KundInnen ihre eigenen Lösungen finden zu lassen. Diese Umorientierung zeigt sich sehr klar, wenn ich einmal den de Shazerschen Ansatz stichwortartig und pointiert den eher klassischen Annahmen gegenüberstelle (Abb. 1).

In neuerer Zeit wurden die Unterschiede im Fokus bei diesen unterschiedlichen Grundausrichtungen noch deutlicher herausgearbeitet. So beschreiben Walter und Peller (1994) beispielsweise die Veränderung therapeutischer »Grundfragen« im Laufe der Entwicklung therapeutischer Modellbildungen und machen die Verlagerung der Foki verständlicher.

---

1) Der Begriff KundIn mag zunächst etwas ungewöhnlich scheinen, scheint mir aber treffender als die mit Assoziation von ~leidend~ und ~hörig~ verknüpften Begriffe PatientIn oder KlientIn. Im Abschnitt "Kundigkeit und Respektieren" werde ich dies eingehender erläutern.

Abb.1

Unterschiede, die einen Unterschied machen?

BFTC	„Klassisch“
Schilderung erfreulicherer Zukunft	Schilderung unerfreulicher Gegenwart und Vergangenheit
Hoffnungen und Erwartungen	Wissen und Information
kooperieren	Widerstand
K. wird sich verändern	K. wird sich nicht ändern
Erfolge der Vergangenheit	Mißerfolge beim Lösen
Anzeichen für Lösungen	Details der Klage
Lösungen sind anders	Probleme sind gleich

Wenn anfangs die Frage: „Was verursacht das Problem?“ im Mittelpunkt stand, so drehte sich die Antwort immer um ein „Problem“, dessen „Ursache“ zeitlich zurückliegend, also in der „Vergangenheit“, untersucht wurde. Die mit Aufkommen der Kybernetik gestellte Frage „Was hält das Problem aufrecht?“ veränderte den Fokus. Es drehte sich weiterhin um ein „Problem“, allerdings wurde in der „Gegenwart“ da- nach gesucht, welche »Muster« zum Fortbestehen beitragen. Lösungs- orientierte Ansätze stellen demgegenüber eine ganz andere Frage, nämlich „Wie konstruieren wir eine Lösung“, was eine „Lösung“, die in der „Zukunft“ eintreten wird, ins Zentrum stellt und dabei von den „Möglichkeiten“ aller Beteiligten ausgeht. Und an genau diesem Punkt, denke ich, könnte lösungsorientierte Therapie ein Missverständnis begünstigen, das selten thematisiert wird - dass es nämlich um die Lösung ginge. Das kann m. E. nur die eine Seite der Medaille sein, die andere Seite bleibt weiterhin das „Problem“, wobei allerdings die dritte Seite der Medaille 2) oft unberücksichtigt bleibt - die vielen Möglichkeiten, die vielen möglichen Lösungen 3). Daher würde ich vorschlagen, von lösungen-orientierter Therapie zu sprechen, um auch sprachlich die Fixierung auf die Lösung (im Singular) aufzugeben und den „Hintergrund“ - das Vorhandensein eines Pro-

-----  
 2) Die Metapher von den drei Seiten der Medaille habe ich von Uwe Grau (Kiel) gelernt und übernommen — und diese dritte Seite hat sich schon oft für mich als hilfreich und nützlich erwiesen.

3) Im englischen Original wird fast immer von „solution“ - also Lösung im Singular- gesprochen, was Assoziationen an die eine (und richtige) Lösung hervorrufen kann.

blems (oder mehrerer) - nicht zu ignorieren. Das Problem nicht zu sehen oder zu sehr aus den Augen zu verlieren, könnte sonst allzu leicht als Entwertung aufgefasst, erlebt und beschrieben werden. Um es noch einmal deutlicher zu formulieren: Für mich bezeichnet „lösungen-orientiert“ eine Sichtweise (von vielen möglichen), für die ich mich entscheide. Es geht mir dabei keinesfalls darum, Probleme zu bagatellisieren oder wegzudefinieren (die damit zusammenhängenden Schwierigkeiten hat Lipchik (1994) eindrucksvoll beschrieben) – es geht mir einfach darum, eine andere Linse (Hoffman 1993) anzulegen und die damit neu entstehenden Möglichkeiten zu nutzen.

### **Kundigkeit und Respektieren...**

In unserer eigenen Praxis haben solche Überlegungen dazu geführt, eigene Ideen mit den Grundannahmen der de Shazer-Gruppe zusammenzuführen, woraus für uns ein sehr interessantes Vorgehen geworden ist. In unserer Arbeit stellen wir das Konzept der Kundigkeit in den Mittelpunkt (Hargens 1993 a, b; Hoffman 1994). Wir gehen von dieser Kundigkeit unserer Gegenüber aus - und das betrifft deren Kompetenz und Kundigkeit für ihre Probleme und Fragen wie für ihre Lösungen. Das bestimmt auch die Definition unseres Arbeitsauftrages - der wird von den KundInnen ebenso bestimmt wie die Idee für Auf-Lösung. Damit unterscheidet sich unser Begriff der Kundigkeit von der de Shazerschen Bestimmung der KundIn. De Shazer definiert KundInnen über das Anliegen, das die Leute, die zu ihm kommen, vorstellen bzw. erarbeiten. In diesem Sinne begreife ich seine Unterscheidung von „BesucherIn, Klagende, KundIn“ (Berg 1992) als Beschreibung (aus der Sicht der Fachleute) von »Auftragslagen«, die die „Nutznießerinnen“ von »Therapie« erfüllt haben möchten.

In unserem Ansatz begreifen wir demgegenüber und darüber hinaus „Kundigkeit“ als konstituierendes Merkmal, das wir jeder Person, mit der wir zu tun haben, zugestehen — und zwar unabhängig von der »Auftragslage«. Wir verstehen daher auch „BesucherInnen“ als kundig - kundig für das, was sie wollen oder nicht wollen; kundig für die Gestaltung ihres Lebens, egal, ob uns dies gefällt, oder nicht. Dazu bedurfte es auf unserer Seite eines langen „Umlern-Prozesses“, der immer noch nicht abgeschlossen ist. Dieser Prozeß wurde dadurch erleichtert, dass wir grundsätzlich zu zweit arbeiten und so jederzeit die Möglichkeit „nehmen“, Fragen der Kundigkeit in Anwesenheit unserer

KundInnen öffentlich zu reflektieren - ein Vorgehen, das wir „MetaDialog“ nennen (Hargens, Grau 1994a). Damit drücken wir einen grundlegenden Respekt vor der Kompetenz unserer KundInnen aus, der unsere Arbeit leitet (Hargens 1993a; Hargens, Grau 1990, 1994a, b).

Diese Idee des Respekts erscheint uns eine nützliche Ergänzung zur Idee der Kundigkeit. Respektieren unterscheidet sich für uns von Akzeptieren, auch wenn es nicht immer leicht fällt, diesen Unterschied deutlich herauszustellen. Akzeptieren enthält u. E. ein Stück Bewertung – wir finden etwas in Ordnung oder nicht, lehnen es ab oder stimmen zu. Respektieren bewegt sich in unseren Augen auf einer anderen Ebene – es geht darum, grundsätzliche Qualitäten anzuerkennen und zuzulassen, ohne sie deshalb zwangsläufig auch gleichzeitig gutheißen zu müssen. Die Unterscheidung zwischen Person und Verhalten spielt sich hier~ ebenso mit hinein wie Fragen danach, welche Konsequenzen sich daraus für das sog. therapeutische Ziel und die therapeutische Beziehung ergeben (vgl. Efran et al. 1992).

Um die Bedeutung des Respektierens auch sprachlich auszudrücken, bemühen wir uns, einerseits Verdinglichungen (z.B. durch substantivistische Formulierungen) zu umgehen, andererseits sprachlich eindeutig zu bleiben. Daher bevorzugen wir den Begriff „unerschrockenes Respektieren“ und setzen uns bewusst vom Begriff der »Respektlosigkeit ab (Cecchin, Lane, Ray 1993), auch wenn damit ähnliches gemeint sein soll. Allzu leicht können wir der Wirklichkeit, die unsere Sprache erschafft, erliegen und „respektloses Verhalten“ zeigen. „Unerschrockenes Respektieren“ verstehen wir als eine Haltung, die vom Respektieren unserer Gegenüber getragen wird, uns zugleich aber ermutigt, jede denkbare Frage als möglich zuzulassen. „Unerschrockenes Respektieren“ beschreibt für uns einen Prozeß, den es immer wieder in der Situation herzustellen gilt und bei dem Andersartigkeit, Eigenständigkeit und Unterschiedlichkeit anerkannt wird. Zugleich wird all dies nicht einfach passiv ununhinterfragt »hingenommen«, sondern aus anderen Perspektiven befragt oder, wie Efran, Lukens und Lukens formulieren: es darf „abgeklopft“ werden (Efran et al. 1992). Unser Ziel liegt nicht darin, unsere Gegenüber zu überzeugen, zu missionieren 4) oder zu anderem Verhalten zu bewegen - wir sind daran interessiert, diese ande

---

4) Von Carl Whitaker stammt die Aussage, dass Missionare nur eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, von Kannibalen gefressen zu werden. Und das stellt für alle, die (weiter)leben möchten, ein nicht zu unterschätzendes Problem da. Mir hat diese Idee sehr geholfen, mich stärker zurückzuhalten und zurückzunehmen.

ren Wirklichkeitskonstruktionen aus jeweils anderen Perspektiven zu betrachten. Die Entscheidung, was diese Sichtweisen anregen, belassen wir auf Seiten unserer Gegenüber, der KundInnen, deren Kundigkeit eben (auch) darin liegt, diese Entscheidungen zu treffen. In diesem Sinne haben wir auf einem Workshop unsere Idee des »unerschrockenen Respektierens« einmal pointiert mit dem Satz umschrieben: „Ich respektiere alles — aber mir ist nichts heilig“. 5)

### **... in der Praxis.**

#### Ein Fallbeispiel

Ich möchte versuchen, anhand eines kommentierten Fallbeispiels unsere Arbeit zu illustrieren, um ein wenig zu zeigen, was wir darunter verstehen, KundInnen zu respektieren und ihre Kundigkeit ernst zu nehmen und zu einem wesentlichen Bestandteil der Arbeit zu machen. Die Beratung fand im Rahmen einer Fortbildung im Oktober 1993 im europäischen Ausland statt. Da der Kunde, Petr, im Folgenden abgekürzt »P«, kein deutsch sprach, arbeiteten wir mit einer Übersetzerin. Die BeraterInnen waren Stefanie Dieckmann (S) und ich (J).

- J: Kannst du bitte deinen Vornamen hier aufschreiben?  
P: Petr.  
J: Danke.  
S: Wir werden deutsch sprechen, weil das unsere Muttersprache ist und von daher für uns einfacher ist. Vielen Dank, daß du dich hierhin gesetzt hast.  
J: Wir wissen, das ist ein bißchen ungewöhnlich, aber das geht uns genauso.  
P: Ich bin nervös.  
J: Ich auch. (Lachen)

Diese Einleitung soll allen — also auch uns BeraterInnen helfen, den Kontext zu klären und einen gemeinsamen Startpunkt zu bestimmen. Inwieweit dieses Ankoppeln der Idee des „Joining“ entspricht, mögen die LeserInnen entscheiden.

- J: Es ist so, wir werden jetzt eine Zeitlang miteinander sprechen. Bevor wir alle erschöpft sind, hören wir auf. Wir werden dich befragen, wir (zeigt auf S) werden manchmal miteinander reden, du kannst dann zuhören, dich einmischen oder sagen: Hört auf damit.  
Es ist okay, wenn du nur das antwortest, was du antworten möchtest, und wenn du nichts dazu sagen möchtest... (Handbewegung). Okay? (Zu S) Fängst du an oder soll ich anfangen? (Zeigt auf S)

-----  
5) Darin steckt für uns eine der „praktischen Konsequenzen“ des radikalen Konstruktivismus — da viele verschiedene, gleich gültige, aber nicht unbedingt gleich wünschenswerte Wirklichkeiten konstruierbar scheinen, ist für uns grundsätzlich keine Frage von vornherein ausgeschlossen.

Respekt zeigen wir auch dadurch, dass wir dem Kunden gegenüber die Situation deutlich machen, so dass er „weiß“, worauf er sich einlässt - soweit sich das in einem solchen Kontext überhaupt machen lässt. Zugleich leitet die Frage zwischen den BeraterInnen dazu über, den konversationellen Charakter zu betonen und bietet einen ersten Eindruck in das, was passiert, wenn die BeraterInnen miteinander reden (Meta-Dialog).

S: Ja, es würde mich einfach interessieren — was war für dich der Grund oder der Auslöser, daß du dich hierhin gesetzt hast?

P: Zum einen, weil ich das erleben möchte, was ich hier gehört habe, und zum anderen habe ich ein echtes Problem.

Die Ideen des Kunden werden herausgearbeitet und in den Mittelpunkt gestellt und zwar ohne dass sie als >‘Problem« oder »Schwierigkeit« definiert werden. Dadurch werden Fragen der (A-) Normalität, der Pathologie etc. außenvorgelassen.

J: Gut, du meinst, du hast ein Problem, und ich denke, wenn ich dich fragen würde: Wie würdest du dein Problem benennen, könntest du das in einem Wort beschreiben oder in einem Satz. Ja?

P: (Nicken)

J: Mich interessiert: Wie würde der Satz aussehen für die Lösung?

Das ist ein Beispiel für die von uns so genannte »Lösungsfrage« (Hargens, Dieckmann 1994), die helfen soll, den Fokus auf Lösungen, auf Ressourcen und Kompetenzen zu legen und nicht auf Defizite und Einschränkungen.

P: (lächelt, überlegt...) Ich würde mich wohlfühlen, mit dem Gefühl, dass ich alles verstanden habe.

S: Das ist jetzt schwierig für mich zu verstehen, könntest du das für mich „übersetzen“ - was möchtest du verstehen, was ist dir unklar?

Unklare Aussagen, die vielseitig und vieldeutig verstehbar sein können („alles verstehen“), werden operationalisiert, also in konkrete Handlungsschritte zergliedert.

P: (überlegt...) Ich möchte gerne wissen, ob ich fähig werde, kundig werde, das System zu realisieren, mit Leuten arbeiten kann. Und dass ich das weiß, sehe, dass ich schon in der Situation bin (?).würde: Du bist fähig. Würdest du es mir glauben, oder würdest du zweifeln?

Die Kompetenz des Kunden wird betont - er weiß, wer ihm wie die gewünschte Kompetenz zusprechen kann.

P: Ja, ich würde noch zweifeln. Weil du keinen Grund hast. Woher weißt du das, dass ich fähig bin?

S: Wer müsstest dir sagen, dass du fähig bist? Müsstest du dir das sagen, die Leute, mit denen du arbeitest oder noch ganz andere Leute?

Die Kompetenz bleibt im Fokus, indem das Ziel präzisiert wird und damit ein Hinweis auf die Richtung, in der die Lösung liegen kann.

P: Ich müsste das spüren, dass ich fähig bin (?)

J: Angenommen, du wärst fähig, das zu tun und würdest selber daran glauben, angenommen, und du würdest es spüren: Woran würde ich das erkennen?

Wiederum werden allgemeinere und mögliche missverständliche Aussagen in wahrnehmbare Handlungen übersetzt - operationalisiert - und zwar in die konkrete Situation hinein, indem der Berater sich selber einführt.

P: (überlegt...) Vielleicht daran, dass ich dann nicht auf meine eigene Position, auf meine Gefühle aufpasse, meine Energien werden in Richtung der Kunden fließen.

J: Woran würde ich das erkennen?

Berater bleibt dabei, nach konkreten Operationen zu fragen, was zugleich die Kundigkeit des Kunden impliziert, diese Fragen beantworten zu können.

P: An meinem Benehmen, ich wäre ruhiger

J: Noch ruhiger?

Berater bezieht sein eigenes Erleben und Wahrnehmen der konkreten Situation ein.

Lachen

P: Bin ich jetzt ruhig? Sehe ich so aus?

J: Hrn.

P: Ich werde besser aufpassen können.

J: Was noch?

Berater bleibt dabei, die Kompetenz des Kunden zu nutzen, sich selbst die passenden und „besten“ Operationen nennen zu können.

P: Ich habe keine andere Idee.

S: Dann möchte ich die Frage mal umkehren. An welchen Zeichen würdest du erkennen, dass du sagst: Das ist nichts für mich, ich bin wirklich unfähig, so zu arbeiten.

Beraterin führt die Kompetenz des Kunden weiter, indem sie ihn danach befragt, was er auf jeden Fall vermeiden möchte. Die Antworten stammen dann aus den Operationen, die der Kunde vermeiden möchte, so dass damit Zieloptionen durch Ausschluss angesprochen werden. In diesem Sinne verstehen wir die Frage auch nicht als »paradox«, sondern als ziel- und lösungenorientiert.

P (überlegt): Gute Frage. (überlegt). Ich weiß nicht. Das habe ich mir so noch nicht vorgestellt.

J: (zu S) Ich hab mal eine etwas verrückte Idee im Kopf. Ich gehe davon aus, dass dieses System, wenn Petr das verwirklichen könnte, ihn unheimlich attraktiv für viele Leute machen würde.

S: Mhm.

J: Er hätte ja viel weniger Ruhe. Und ich frage mich: Warum will er so ein unruhiges Leben führen?

BeraterInnen gehen in den Meta-Dialog und machen einige ihrer Ideen offen, wobei sie sich bemühen, dadurch »Ablehnungsfähigkeit« zu erleichtern, dass sie im Konjunktiv formulieren — was wir „konstruktivistisch sprechen“ im Unterschied zu „systemisch fragen“ nennen (Hargens, Dieckmann 1994).

P: (Lacht.)

J: (zu P) Ja, warum?

Berater setzt Konversation fort, indem er an P.'s Reaktion anknüpft und ihn auch noch direkt fragt.

P: (überlegt...)

J: Mhm... Ich bin nochmals neugierig, so auf einer Skala von 0 bis 10, 0 heißt „überhaupt Nicht“ und 10 ist „völlig“: wo schätzt du da so im Augenblick dein Gefühl ein, dieses zu verstehen? Das war ja dein Anliegen, alles zu verstehen.

Die sehr lange Pause des Nachdenkens wird vom Berater beendet, der versucht, das Ziel zu skalieren, um das Ziel des Kunden nicht aus den Augen zu verlieren.

P: Meinst du das theoretische Verstehen?

J: Du sagtest, du möchtest das Gefühl haben, alles zu verstehen, das wäre 10, gar nichts wäre 0. Und wo bist du jetzt, denkst du?

Berater nutzt die Kompetenz des Kunden, indem er bei dessen Formulierungen bleibt.

P: 6

J: Und wo, welches Ziel möchtest du erreichen, welchen Wert?

Die Skala wird von der Gegenwart (Anlass dieses Interviews) zur Zukunft (Lösungen/Ziele) verschoben.

P: (Lachen) Die 6 wäre genug. (Lachen) Die 6 mag ich (?).Vielleicht bin ich schuld, dass ich mit nichts zufrieden sein kann.

S: (zu J) Petr hat ja so gesagt, er möchte alles verstehen, möchte keine Zweifel mehr haben, möchte ruhig und sicher sein. Ich frage mich, ob ich das überhaupt für so erstrebenswert halte, weil ich denke, man kann mehr fragen und mehr an sich arbeiten, wenn man Zweifel hat, wenn man unsicher ist, wenn man noch nicht alles verstanden hat. Und wenn ich ein Problem hätte, und man würde mich vor die Wahl stellen: Zu welchem Therapeuten möchtest du gehen? Zu einem, der alles weiß, oder zu einem, der einfach noch ein bisschen unsicher ist und auch noch fragt und an sich selber zweifelt, ich könnte mir vorstellen, ich würde lieber zu dem gehen.

J: (zu S) Ja, aber warum sollte das Petr auch so sehen?

S: (Achselzucken, Nicken)



Die BeraterInnen wechseln in den Meta-Dialog und konstruieren eine andere Geschichte aus ihrer ganz persönlichen Sicht. Und die Geschichte behält diese subjektiv—persönliche Perspektive, was noch deutlicher wird, wenn die Geschichte in ihrer möglichen Bedeutung für P. hinterfragt und infragegestellt («abgeklopft») wird. Auf diese Weise entsteht schon eine andere Geschichte, ohne dass die »Passung« der Geschichte geprüft wird.

J: Was müssen wir denn jetzt tun, jetzt hier, ja, damit du dich ein Stück mehr wohl fühlst, und dein Gefühl, alles zu verstehen, etwas größer wird?

Berater geht den Bogen zum Anliegen und Auftrag des Kunden zurück, um dem Charme der eigenen Geschichte und ihrem Weiterspinnen entgegenzuwirken. Im Zentrum der Arbeit steht Auftrag und Ziel des Kunden.

P: (überlegt...) was Steffi gesagt hat, macht mich..., überzeugt mich, ich sehe, es ist besser, Zweifel zu haben. Es so zu sehen. Und der Rest liegt an mir...

J: So, was können wir für dich tun?

Berater operationalisiert den Auftrag noch einmal.

P: (ü) Danke.

J: O.k. O.k.?

P: (nickt)

J: Vielen Dank.

S: Vielen Dank.

Die Beratung endet, da der Kunde deutlich macht, dass sein Ziel für ihn ausreichend nahe gekommen ist.

### **Abschließende Bemerkungen**

Ein therapeutischer Ansatz, der die Kundigkeit der KundIn in den Mittelpunkt stellt und unerschrocken respektiert, folgt notwendigerweise ihren Zielen und Vorgaben — und entfernt sich dadurch leichter von Krankheitszuschreibungen und negativen Etikettierungen der „Psycho-Profis“. Die bahnbrechenden Arbeiten des Milwaukee-Teams haben es uns erleichtert, noch weitere Möglichkeiten zu erkunden, den in einem solchen Verständnis enthaltenen Respekt vor den Welten der KundInnen in die Arbeit einfließen zu lassen. In diesem Sinne erleben wir unsere Leitlinien »kooperieren, reflektieren, öffentlich machen und den „Meta-Dialog“ als wesentliche Stütze, unseren Gegenübern den notwendigen Respekt zu erweisen, wie sie ihr Leben auf die ihnen einzige Weise gemeistert haben - selbst wenn wir ihren Konzepten nicht immer folgen mögen. Und sie ermöglichen uns, das Ziel der Kunden und Kundinnen, ihren Auftrag und ihr Anliegen in den Fokus zu stellen und zur Zielvorgabe zu machen.

(Anschrift des Verfassers: Jürgen Hargens, Dipl.-Psych., Norderweg 14, 24930 Meyn.)