

# Sprache – sprechen – Möglichkeiten

Jürgen Hargens<sup>1</sup> ✉

## Zusammenfassung

Die Bedeutung der Sprache, insbesondere der verwendeten Worte, wird unter verschiedenen Aspekten hervorgehoben und in die Tradition des Erzählens eingeordnet. Zwei Beispiele machen diese Ideen deutlich.

## Abstract

Language – conversing – possibilities

The importance of language, and above all the words that are used, is highlighted and seen in the tradition of story-telling. Two examples illustrate these ideas.

**Keywords:** Sprache-Worte-Formulierung, Geschichten erzählen, erweitern von (Handlungs-)Optionen, (Nicht-)Verstehen, Fallbeispiele / language-words-wording, storytelling, widening of options, (not) understanding, case examples

## 1. Sprache – sprechen – Möglichkeiten

Ausgangspunkt dieser kleinen Überlegungen ist die Idee, dass sich letztlich jede Form von beraterischem Tun der Sprache bedient. Dabei geht es nicht nur um das Sprechen, sondern auch darum, durch das Sprechen weitere Möglichkeiten (von denken, sprechen, handeln) aufzuzeigen, um die Entscheidungsoptionen zu erweitern.

Dazu ein paar Gedankensplitter und Beispiele:

Das 1. Axiom der Kommunikation, das Watzlawick (1990) beschreibt, ist mittlerweile so etwas wie „Allgemeinwissen“ geworden: man kann nicht nicht kommunizieren. Und Kommunikation ist einfach alles – gesagt, nicht gesagt, getan, nicht getan. Das gilt auch für die Psychotherapie. Allerdings wäre es möglicherweise hilfreich, sich dabei gelegentlich auch an das 3. Watzlawicksche Kommunikationsaxiom zu erinnern: Jede Kommunikation wird interpretiert. Etwas anders formuliert: jede Kommunikation wird interpretiert, gedeutet, ausgelegt, wobei zwar der/die AbsenderIn eine bestimmte Absicht hat, allerdings bestimmt der/die EmpfängerIn die Bedeutung der Botschaft.

Folge ich diesen Ideen, dann wird sofort erkennbar, wie bedeutsam Sprache – das ausgesprochene wie

das nicht ausgesprochene Wort – in der beraterischen Arbeit ist. Nicht die gesendete Botschaft steht im Zentrum, sondern die interpretierte Bedeutung durch die sog. KlientInnen wie durch die sog. Fachleute. Deshalb plädiere ich dafür, die eigenen Worte sehr sorgsam zu wählen und zu nutzen, denn ich als ExpertIn kann mir nie sicher sein, wie meine Worte ausgelegt werden. Vermutlich auch schon manchmal ziemlich anders, als ich es mir gewünscht hätte.

So hat dies zu einer Änderung meiner Begrifflichkeit geführt. Ich habe mich darin trainiert, die Bezeichnung „KlientIn“ oder „PatientIn“ durch die Begrifflichkeit „kundige Menschen“ zu ersetzen. Ich glaube, dass diese Formulierung immer auch die Perspektive auf Kompetenzen, Fertigkeiten und Fähigkeiten einbezieht – alles das betrachte ich als notwendige Bedingungen von Änderungen und die werden in der Arbeit angestrebt.

Das beginnt für mich bereits bei der Beschreibung meiner Tätigkeit. Ich bin davon abgerückt, mein Tun als „Psychotherapie“ zu beschreiben. Ich spreche stattdessen von „Arbeit“, indem ich die Menschen, die zu mir kommen, auf zwei Aspekte des Begriffs „Psychotherapie“ aufmerksam machen möchte:

1. Ich sage, dass Psychotherapie für mich „so irgendwie krank“ klingt, um zu ergänzen:
2. Ich gehe davon aus, dass Sie gekommen sind, um daran zu arbeiten, etwas zu verändern.

Diese Überlegungen haben mich dazu gebracht, den Satz, der m. W. John Weakland zugeschrieben wird – „nicht zu schnell verstehen“ sowie „langsam

<sup>1</sup> Psychotherapeut in freier Praxis, Schriftsteller

✉ Korrespondenz über diesen Artikel ist zu richten an Jürgen Hargens, Norderweg 14, D-24980 Meyn E-Mail: [juergenhargens@t-online.de](mailto:juergenhargens@t-online.de)

Lizenzbedingungen:



vorangehen, um schnell ans Ziel zu kommen“ –, darauf zu beziehen, welche Begrifflichkeiten ich verwende (vgl. Hargens, 2012, S.82ff). Der radikale Konstruktivismus macht ausdrücklich darauf aufmerksam, dass Worte und Begriffe Wirklichkeiten hervorbringen.

Beziehe ich diese Idee der Kundigkeit, der kundigen Menschen auf psychologisches Wissen, so kann ich feststellen (sagen, also Wirklichkeit hervorbringen), dass die kontinuierliche Zuschreibung von und der Glaube an die Kompetenzen der kundigen Menschen als eine Form der selbsterfüllenden Prophezeiung begriffen (und wirksam) werden kann.

Im Laufe meiner Praxis habe ich fortlaufend (im Sinne des Goetheschen Satzes aus Faust II: „Wer immer strebend sich bemüht, den können wir erlösen“) daran gearbeitet, meine sprachlichen Äußerungen in eben diesem Sinne zu verfeinern.

Von daher scheint es mir höchst bedeutsam, sehr sorgsam mit Sprache umzugehen und zugleich sehr genau zu reflektieren, welche Fragen ich als Fachmann/Fachfrau stelle, denn ich gehe davon aus, dass meine Fragen anregen – zum Reflektieren, Nachdenken, Möglichkeiten erkennen. Eine kleine Übung, dies zu trainieren (z. B. in Weiterbildungen) habe ich anderenorts beschrieben (2010<sup>2</sup>, S. 64 ff).

Wenn Fragen anregende Wirkungen entfalten, so öffnen sie den Raum für weitere Möglichkeiten. Das ist etwas, was in früheren Zeiten HeilerInnen sehr genau wussten und nutzten. Wer Kindern Geschichten vorliest oder erzählt, kann diese Wirkung beobachten. Und eine gute Geschichte, ein gutes Buch (ver)führt mich auch dazu, in meine Gedanken und Phantasien abzudriften und zwar – dies erscheint mir wichtig – ohne dass sich daraus Handlungsnotwendigkeiten ergeben. Von daher begreife ich „hilfreiches Sprechen“ als eine, wenn nicht die Möglichkeit, Handlungsalternativen aufzuschließen. Genau dies hat Heinz von Foerster an verschiedenen Stellen und zu unterschiedlichen Anlässen immer wieder benannt: „Handle stets so, dass sich die Zahl deiner Möglichkeiten erweitert.“

Daher möchte ich an zwei Beispielen zeigen, wie sich solche Überlegungen in meinem professionellen Handeln ausgewirkt haben (Hargens 2015)<sup>1</sup>. Das Beispiel ist eine Zweitsitzung. Herr Petersen.

Angestellter. Verheiratet. Zwei Kinder. Geschick von seinem Arzt wegen beruflicher und privater Überlastung.

## 2. Version 1

Da ich von der Kundigkeit der kundigen Menschen – hier: Herr Petersen – überzeugt bin und davon ausgehe, dass sie sich ändern *werden*, frage ich zu Beginn jeder Folgesitzung gerne nach den Änderungen. Dabei bin ich mir durchaus im Klaren, dass sich das Ziel, das Herr Petersen im ersten Termin für sich erarbeitet hat, verändert haben kann und heute nicht mehr gilt. Deshalb muss ich entscheiden, welchen Einstieg ich wähle: die Frage nach dem Ziel für die heutige Sitzung oder nach den Änderungen.

Wenn ich die Perspektive wechsele und so tue, als wäre ich Herr Petersen, dann würde ich mir wünschen, dass sich mein „Problem“ möglichst rasch auflöst, dass ich mein Ziel schnell und ohne Umwege erreiche. Anders gesagt – ich würde eine große Änderung sehr rasch erwarten. Meine Erfahrung – wieder die Perspektive des Profis – sagt mir eher, dass Änderungen Zeit brauchen, sich anfangs oft in kleinen Änderungen zeigen. Dies gilt es in der Frageformulierung zu beachten.

Fachmann<sup>2</sup>: Herr Petersen ...<sup>3</sup> ich bin einfach neugierig ... welche ... kleinen Änderungen ... kleine Änderungen in die Richtung, die Sie sich wünschen ... welche kleinen Änderungen haben sich seit dem letzten Mal ergeben, die Ihnen aufgefallen sind ... die kleinen oder klitzekleinen ...

*Die Nennung des Namens ist mir wichtig, denn damit spreche ich mein Gegenüber unmissverständlich an. Meine Frage wird von meiner Neugier geleitet, die für mich Ausdruck meines Interesses ist. Die Änderungen werden nicht präzisiert, so dass Herr Petersen frei ist zu entscheiden, welche er benennt. Und mein Schwerpunkt liegt darauf, die Änderungen klein zu halten. Deshalb die mehrfache Wiederholung des Wortes klein, das ich am Ende noch kleiner mache, nämlich klitzeklein. Damit möchte ich der Erwartung der einen großen Änderung ein wenig entgegenwirken.*

<sup>1</sup> Die beiden Versionen sind in meinem Buch *Keine Tricks* (2015) erschienen. Der Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der wilob AG.

<sup>2</sup> Ich nehme hier die männliche Form, weil es sich um meine Erfahrungen handelt und ich ein Mann bin

<sup>3</sup> Die „...“ verweisen auf kürzere oder etwas längere Sprechpausen

Petersen: Änderungen ... im Grunde keine. Gar keine. (senkt den Blick)

*Für mich ist dies keine klare Antwort – die Worte „im Grunde“ heben für mich das „keine“ auf. Zugleich könnte ich das „im Grunde“ auch so verstehen, dass „im Grunde“ die erwartete große Änderung nicht eingetreten ist. Allerdings sagt das noch nichts aus über mögliche kleine Änderungen. Deshalb frage ich nach, ohne an der Wahrnehmung von Herrn Petersen zu zweifeln. Im Gegenteil. Mir ist es an diesem Punkt besonders wichtig, seine Äußerung zu würdigen.*

Fachmann: Das leuchtet mir ein. Gerade wenn der Wunsch, dass das Problem verschwindet, noch nicht Wirklichkeit geworden ist. Die Erwartung ist einfach nicht erfüllt ... noch nicht erfüllt ... wie der Volksmund weiß ... gut Ding will Weile haben ... und manchmal ... das kenne ich auch von mir ... werde ich schnell ungeduldig ... einfach weil ich das anders erwartet habe ... das ist nicht immer ganz leicht auszuhalten ... das macht mich noch neugieriger ... die kleinen ... die klitzekleinen Änderungen ... im Grunde hat es keine gegeben ... keine große ... und was ist mit den klitzekleinen?

*Ich bemühe mich, aus einer anderen Perspektive zu antworten und normalisiere die Wahrnehmung von Herrn Petersen, indem ich zum einen auf Erwartungen rekurriere, zum anderen meine eigenen Erfahrungen transparent mache. Änderungen brauchen – da hilft der Volksmund – Zeit. Auch das ist normal. Und schwer auszuhalten – eine Würdigung von Herrn Petersen. Damit ist die Bühne bereitet für eine Wiederholung der Frage. Ich beziehe mein nun noch gesteigertes Interesse ein und frage nach den kleinen, den klitzekleinen Änderungen.*

*Die Wiederholung der Frage nach den kleinen Änderungen impliziert auch mein Zutrauen in die Kündigung von Herrn Petersen sowie in seine Fähigkeit, kleine Änderungen wahrzunehmen.*

Petersen: ... wie ich schon sagte, im Grunde nichts ...

*Auch die Antwort wird wiederholt. Wobei ich nicht weiß, ob im Grunde nichts meint (a) gar nichts, (b) nichts Großes oder (c) etwas, was keinen Zusammenhang zum Ziel hat.*

Fachmann: Klar, stimmt ... im Grunde nichts ... (nicke) ... heißt das ... ich frag' noch einmal nach, um ganz sicher zu gehen, damit ich Sie nicht missverstehe ... heißt „im Grunde nichts“ gar nichts oder heißt „im Grunde nichts“ nichts Großes oder heißt „im Grunde nichts“, dass Sie noch nicht zufrieden sind ...

*Wieder geht es mir zunächst darum, die Äußerung von Herrn Petersen zu würdigen, nicht zu widersprechen. Dann nehme ich ganz konkret Bezug auf mich – ich möchte Herrn Petersen nicht missverstehen und biete ihm mehrere Interpretationsmöglichkeiten an, wobei die von mir genannte dritte Möglichkeit Bezug nimmt auf sein Empfinden.*

Petersen: (schweigt) ... ich dachte nach der letzten Sitzung, es würde besser werden ... das ist nicht passiert ...

*Herr Petersen spricht von seinen Wünschen und Erwartungen, die nicht eingetreten sind. Das ist sehr wertzuschätzen.*

Fachmann: Ja, genau ... das könnte manchmal sehr weh tun ... das wünsche ich mir ... da hoffe ich ... und dann ... das finde ich ausgesprochen stark, dass Sie das so klar sagen können ... dass Sie den Mut haben, das zu tun ... und den braucht es, wenn man sich ändern will, wenn Sie sich ändern ... und den haben Sie ... und das macht mich auf etwas anderes neugierig ... (längere Pause) Was soll hier heute passieren, dass Sie, wenn Sie gehen, nicht nur hoffen, sondern sogar zumindest ein bisschen zuversichtlich sind, vielleicht sogar wissen, dass sich etwas ... vielleicht etwas Kleines ... etwas, was in die Richtung geht, die Sie sich wünschen ... geschehen wird?

*Würdigung der herausfordernden Situation, ohne sie deshalb schön zu reden. Das darin enthaltene Leid stelle ich in einen anderen Rahmen – in einen Rahmen von Kompetenz und Können, ohne das Leid kleiner zu reden. Es erfordert Mut, das jemand anderem zu sagen. Und den Mut verbinde ich dann mit der Änderung, denn dazu bedarf es des Mutes. Dabei spreche ich einmal davon, dass man den Mut braucht, um die indikative Aussage über Herrn Petersen anzuschließen wenn Sie sich ändern, was meine Erwartung und Überzeugung ausdrückt*

*Ich entscheide mich dann dafür, die Frage nach den kleinen Änderungen erst einmal – ich kann sie je-*

*derzeit wieder aufgreifen – im Raume stehen zu lassen und frage nach dem Ziel der heutigen Sitzung. Die Idee, die für mich dahinter steht, ist die, die Erwartungen von Herrn Petersen zu nutzen, um darüber zu reflektieren, was angesichts seiner Erfahrungen der letzten Sitzung dieses Mal für ihn eine „angemessen realistische Erwartung“ sein könnte – sein Ziel für heute.*

Petersen: Ja ... was ... weiß nicht ... irgendwie so ... meine Frau meint, ich sei zu Hause so unruhig ... jedenfalls meistens ... und sie mag das nicht ...

*Auch wenn es so scheinen könnte, als hätte Herr Petersen kein konkretes Ziel, so hat er doch für mich ein paar beinahe eindeutige Aussagen gemacht:*

1. *er kann sein Ziel im Augenblick nicht nennen;*
2. *er benennt ein Ziel, das sich seine Frau wünscht;*
3. *seine Frau sagt, dass er zu Hause manchmal unruhig ist;*

Fachmann: Die Frage ist auch nicht einfach zu beantworten ... ich weiß ... und ich weiß es zu schätzen, dass Sie sich mit der Antwort Zeit lassen ... in Ruhe überlegen ... und Sie bemerken, was Ihrer Frau an Ihnen missfällt ... und was ihr an Ihnen gefällt ... dass Sie meistens unruhig sind ... aber nicht immer ... manchmal sind Sie anders ... manchmal ... was sieht Ihre Frau Sie dann tun?

*Mir ist wichtig, Assoziationen mit Schule, Prüfung oder Test soweit es geht zu vermeiden. Deshalb meine ausdrückliche Betonung, dass die „Frage ... auch nicht einfach zu beantworten (ist)“. Die Reaktion von Herrn Petersen übersetze ich wieder in eine seiner Fähigkeiten – sich Zeit zu lassen, in Ruhe zu überlegen. Ich ergänze eine weitere seiner Fähigkeiten – er nimmt die Perspektive seiner Frau wahr, der etwas an ihm missfällt. Ich greife das auf, indem ich zunächst sein Wort – missfallen – wiederhole und sofort danach den anderen Aspekt aufgreife – gefallen, den ich mit dem Wort und gleichsam ergänzend einführe. Ich nutze dazu seine Worte, indem ich nicht zu schnell verstehe – Sie meistens unruhig sind ... aber nicht immer ... manchmal sind Sie anders. Ich übersetze jedenfalls meistens in manchmal nicht und nutze dann seine Fähigkeit, aus der Perspektive seiner Frau zu sehen, indem ich ihn bitte, zu beschreiben, was seine Frau ihn tun oder machen sieht.*

Petersen: Na ja ... ich brause dann nicht gleich auf ... besonders nicht, wenn die Kinder so'n Chaos machen ... oder laut sind ...

*Herr Petersen beschreibt – mir ist nicht ganz klar, ob aus seiner Perspektive oder der seiner Frau –, was er dann nicht tut.*

Fachmann: Toll! Das kriegen Sie dann hin – nicht aufzubrausen, auch nicht, wenn die Kinder so'n Chaos machen. Toll! Und das merkt Ihre Frau dann?

*Ich würdige sein anderes Verhalten, das allerdings noch nicht konkret beschrieben wurde (er benennt, was er nicht macht), indem ich seine Worte nutze. Dann frage ich wieder nach der Perspektive.*

Petersen: Ich glaub' schon ...

*Glauben ist für mich weder ein „ja“ noch ein „nein“.*

Fachmann: Ah ja ... Sie glauben, dass Ihre Frau das merkt oder Sie wissen, dass Ihre Frau das merkt?

*Nicht zu schnell verstehen. Und die Perspektiven unterscheidbar halten.*

Petersen: Nee (leicht lachend), das merkt sie, wenn ich nicht aufbrause.

*Das ist die Perspektive der Frau. Nun könnte ich nach seiner Perspektive fragen, danach, was genau er tut, was seine Frau bemerkt, ob das ein Verhalten ist, das er oder sie sich öfter wünscht ...*

Fachmann: Klar, das merkt sie. Und Sie, Herr Petersen, woran merken Sie, dass Ihre Frau das bemerkt hat?

*Ich habe mich entschieden, den Interaktionszyklus Mann-Frau-Mann usf. noch ein wenig genauer anzuschauen, da ich denke, dass dies zu konkreteren Verhaltensbeschreibungen des Mannes führen könnte. Allerdings darf ich dabei nicht das Ziel von Herrn Petersen für die heutige Sitzung aus dem Auge verlieren.*

Petersen: Das merke ich ... das ist doch klar, oder?

*Meine Frage ist für mich nicht beantwortet. Die Reaktion von Herrn Petersen könnte darauf hinweisen, dass er meine Reaktion nicht versteht und sich dagegen verwahren möchte. Da der kundige Mensch*

*in so einem Fall Recht hat, kann ich mich „nur“ auf eine wertschätzende Art „entschuldigen“.*

*Da ich die hier angesprochene Ausnahme oder dieses erwünschte Verhalten– zumindest aus Sicht der Frau – nicht zerreden möchte, höre ich mit dem Nachfragen auf und wechsle das Thema – zurück an den Anfang. Themenwechsel, auch wenn sie rasant scheinen, sind nach meiner Erfahrung meist nützlich und hilfreich, weil ich nicht in möglichen Sackgassen verharren brauche, keine Debatten über das „richtige Verstehen“ nötig werden und ich wieder auf das Thema/Ziel fokussieren kann.*

Fachmann: Klar merken Sie das. Ich bin ja nicht dabei ... deshalb meine Frage ... Sie merken das ... Ihre Frau merkt das ... ich vermute, Ihre Kinder merken das auch ... das bringt mich an den Anfang zurück ... Was genau möchten Sie heute am Ende der Sitzung mitnehmen, so dass Sie sagen, es war eine gute Sache, heute zu kommen?

*Ich bestärke und bestätige das Verhalten jedes einzelnen in der Familie – jeder merkt das veränderte Verhalten. Da ich annehme, das „weniger aufbrausen“ ein mögliches (!) – unter vielen anderen – Ziel sein könnte, ich mich nicht mit Herrn Petersen im Labyrinth möglicher Ziele verlaufen möchte, frage ich an dieser Stelle noch einmal nach dem Ziel für die heutige Sitzung und nicht nach dem Ziel der gesamten Arbeit! Ein in meinen Augen kleiner und hoch-bedeutsamer Unterschied.*

Petersen: Ich bin da bescheiden geworden. Mir reicht es schon, wenn ich wieder mehr Zuversicht habe, dass es besser wird (nickt, während er spricht).

*Herr Petersen benennt ein Ziel, das sich auf seinen inneren Zustand bezieht. Zugleich sagt er etwas über seinen Anspruch: bescheiden geworden.*

Fachmann: Das spricht für Sie ... wie realistisch Sie sind ... Sie nennen es „bescheiden“ ... Sie möchten ... Sie wollen ... Sie werden „mehr Zuversicht“ mitnehmen ... Zuversicht, dass es besser wird ...

*Hier mache ich eine Pause, um Herrn Petersen die Möglichkeit zu geben, zuzustimmen, abzulehnen, zu ergänzen oder zu korrigieren. Ich habe mit einer Würdigung begonnen, die das aufgreift, was er gesagt hat (bescheiden), wobei ich das Gesagte zuerst in einen anderen Kontext (realistisch) stelle, um*

*dann sein Wort zu wiederholen. Dann greife ich seine Zieldefinition für das Ende dieser Sitzung aus, die ich ebenfalls „umrahme“: von möchten über wollen zu werden, das das Erreichen impliziert. Deshalb mache ich diese Pause – um zu hören, ob Herr Petersen dieser Umrahmung zustimmt oder eher skeptisch ist.*

Petersen: (nickt) Genau.

*Zustimmung, die mich ermuntert, an seinem Ziel (mehr Zuversicht) weiterzuarbeiten, es in eine Verhaltensweise zu übersetzen.*

Fachmann: Genau ... „mehr Zuversicht“ ... hm ... „mehr“ ... genau ... das interessiert mich ... wenn Sie am Ende der Sitzung „mehr Zuversicht“ mitnehmen ... auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 (ich strecke den linken Arm leicht vor, balle eine Faust, strecke den Daumen aus und drehe die Hand so, dass der Daumen nach unten zeigt) bedeutet, da ist nichts, ich habe überhaupt keine Zuversicht ... und 10 bedeutet (ich strecke den rechten Arm leicht vor, balle eine Faust, strecke den Daumen aus und drehe die Hand so, dass der Daumen nach oben zeigt), Zuversicht, maximal, das ist schon so was wie Gewissheit ... wo sind Sie da jetzt im Moment, bei welcher Zahl?

*Unbestimmte Mengenangaben (mehr, ein wenig, manchmal, oft usw.) erlebe ich als Einladung zum Skalieren. Dabei unterstütze ich die Definition der Skalaendpunkte mittels der beschriebenen Geste, so dass ich nicht zu genaue Begriffe nehmen muss, die Enden zu bezeichnen.*

Petersen: Hm ... jetzt ... bei ... na bei etwa fünf ... ja, bei ungefähr so fünf, glaub' ich.

*Herr Petersen lässt den genauen Wert offen (etwa bei, ungefähr so, glaub' ich). Ich bin an einer genauen Angabe interessiert, da die präzise Zahl einen guten Ausgangspunkt darstellt – glaube ich. Wichtig scheint mir, respektvoll mit dieser Vagheit umzugehen.*

Fachmann: Ja, nicht ganz einfach, sich da genau festzulegen ... ungefähr bei fünf ... eher vier-einhalb ... oder fünfeinhalb ...

*Ich würdige die Aufgabe als nicht ganz einfach. Das klingt in meinen Ohren irgendwie „leichter“ als eine „schwere“ Aufgabe. Ich biete ihm dann Möglichkei-*

*ten an, wobei ich mit einem „schlechteren“ Wert beginne und meine Aussage mit dem „besseren“ Wert ausklingen lasse.*

Petersen: Na ja, ich würde sagen ... fünf. Eine runde fünf. Ja.

*Nach der konjunktivistischen Angabe (würde sagen) legt Herr Petersen sich fest, wiederholt den Wert und bestätigt ihn mit einem „ja“.*

Fachmann: (zustimmendes Nicken. Nonverbale Bestätigung). Fünf ... das ist ja schon ein ganzes Stück in Richtung Zuversicht ... wunderbar ... und wenn Sie heute gehen ... die Sitzung ist zu Ende ... welchen Wert haben Sie dann erreicht?

*Zustimmung. Bestätigung. Verbal wie nonverbal, auch wenn sich das Nonverbale in einem Buch kaum abbilden lässt. Dann die Frage, welchen Wert Herr Petersen heute erreicht haben wird. Das impliziert den Vollzug und das Erreichen. Deshalb frage ich nicht nach seinem Wunsch (Welchen Wert möchten/wollen Sie am Ende heute erreichen/erreicht haben). Ich setze seine Kompetenz voraus und gehe davon aus, dass er das, was er will, auch hier erreicht.*

Petersen: Eine Zehn wäre toll! (lacht) ... Im Ernst ... nee, eine Sechs würde mir reichen.

*Wieder ein klares Zeichen seiner Bescheidenheit und seines Realismus, die schon genannt worden sind. Sein Ziel bleibt wieder vage, unspezifisch – im Konjunktiv.*

Fachmann: Das spricht für Sie. Sie haben ja Ihre Bescheidenheit schon selber erwähnt. Eine Ihrer Stärken. Ihr Realismus, der daraus spricht ... eine Sechs ... ich muss da noch einmal nachfragen ... eine Sechs ... würde Ihnen reichen ... oder reicht Ihnen?

*Würdigen. Nicht zu schnell verstehen. Optionen anbieten.*

Petersen: (lächelt) Stimmt ... eine Sechs ... nee, die wäre in Ordnung ... nee, die ist in Ordnung.

*Herr Petersen verbessert sich, legt sich fest – großartig.*

Fachmann: Toll! Das ist klar und eindeutig! ... Und wenn Sie mit der Zuversicht sechs heute hier

herausgehen, was werden Sie dann tun ... was machen Sie, was Sie bisher noch nicht machen?

*Ich zäume das Pferd gewissermaßen von hinten auf – setze das Erreichen des Wertes 6 voraus (mit der Zuversicht „6“ heute hier herausgehen) und frage nach dem zukünftigen Tun, wobei ich mich dabei absichtlich unterschiedlicher grammatikalischer Zeitformen bediene: ich frage zunächst nach der Zukunft (was werden Sie dann tun), benutze also das Futur I, um nach einer kurzen Pause vorzusetzen, dass Herr Petersen das auch tatsächlich tut und spreche in der Gegenwart, benutze also den Präsens.*

*Wichtig ist mir dabei, sein Ziel als Verhalten anzusprechen und darauf zu achten, dass auch in Verhaltensbegriffen geantwortet wird.*

Petersen: Was ich mache (lacht). Da fragen Sie am besten meine Frau.

*Keine Antwort in Verhaltensbegriffen. Herr Petersen führt eine andere Perspektive ein, was zu würdigen ist.*

Fachmann: Das stimmt. Die merkt es. Die kennt Sie gut. Und Sie kennen Ihre Frau gut. Wissen genau, dass sie das merkt ... und wenn ich Ihre Frau fragen würde, was denken Sie, Frau Petersen, was Ihr Mann macht, was er bisher nicht macht, wenn er mit der Zuversicht Sechs nach Hause kommt ... was würde sie mir antworten?

*Zuerst eine Würdigung der Beziehung, indem die die gegenseitige Wahrnehmung hervorhebe. Dann wechsle ich vom Indikativ in den Konjunktiv, da ich Herrn Petersen ermuntern möchte, mit Möglichkeiten bzw. Perspektiven zu spielen und bei ihm nicht erst den Druck entstehen zu lassen, er müsse die „richtige Antwort“ geben, weil er seine Frau so gut kenne.*

Petersen: Was würde sie sagen ... ich glaube einfach, sie freut sich ... ja, genau, sie freut sich.

*Herr Petersen beschreibt ein Gefühl auf Seiten seiner Frau. Nun stehen mir mehrere Möglichkeiten offen:*

- *ich könnte ihn ermuntern, das Gefühl seiner Frau in ein Verhalten zu übersetzen, das sie zeigt*

- *ich könnte ihn ermuntern, diese Interaktionssequenz auszumalen, indem ich ihn bitte zu beschreiben, was genau er tut oder tun würde, wenn seine Frau sich freut*
- *ich könnte ihn ermuntern, darüber nachzudenken, was er tun könnte – in dieser oder in anderen Situationen – dass seine Frau sich freut*
- *ich könnte ihn – auch auf einer Skala – bewerten lassen, wie positiv er dieses Verhalten einschätzt*
- *und vieles mehr*

Fachmann: Das ist doch toll, oder? Sie kommen nach Hause, Ihre Frau freut sich ... wenn mir das zu Hause passiert, dann freue ich mich auch immer ... Noch einmal ein wenig zurück ... was genau soll jetzt hier passieren, dass Sie sich auf den Weg von Zuversicht fünf nach Zuversicht sechs machen?

*Ich habe mich entschieden, das Bild der Freude stehen zu lassen und wieder darauf zurückzukommen, was hier und heute passieren soll, damit er sich auf den Weg macht. „Sich auf den Weg machen“ könnte andere Assoziationen hervorrufen als „das Ziel, die 6“ zu erreichen“. Ein Weg bedeutet, eine Strecke zurückzulegen. Das benötigt Zeit und eine Kenntnis der Örtlichkeiten. Und vielleicht ist es auch anstrengend.*

Petersen: Deshalb bin ich doch hier. Sie sind doch der Fachmann.

*Das ist ein Wunsch, den ich ganz oft von kundigen Menschen höre: Sag' mir, was ich tun muss, um mein Ziel zu erreichen. Ob ich das dann auch mache, entscheide ich später. Diesen Wunsch kann ich sehr gut nachvollziehen.*

Fachmann: Das stimmt. Da haben Sie absolut Recht! ... Wenn Sie es möchten ... ich habe da eine Idee ... ob die für Sie passt ... das können nur Sie entscheiden. Möchten Sie sie hören?

*Selbstverständlich definiere ich mich als Experte, als kundiger Mensch. Vermutlich nicht in dem Sinne, den Herr Petersen hier meinen könnte. Mir ist so ein Wunsch verständlich. Das geht mir oft auch so, wobei ich immer weiß, dass letztlich ich etwas tun muss. Aber ein guter Tipp ist Gold wert, finde ich. Deshalb stimme ich ihm einfach zu. Und biete ihm meine Expertise, mein Wissen an, indem ich darauf hinweise, dass ich durchaus eine Idee habe – eben nur eine. Ich neige nicht zu Übertreibungen –, dass er allerdings entscheiden muss, ob er diese Idee – und eine Idee ist eine Idee und keine Ge-*

*brauchsanweisung, ein Ziel zu erreichen – hören möchte.*

Petersen: Aber klar doch. Raus damit!

*Zustimmung. Und das bedeutet, dass ich nun meine Idee ausbreiten und nennen muss.*

Fachmann: Meine Idee ... machen Sie sich einen kleinen ganz privaten Kalender ... für jeden Tag ... an den Tagen, an denen Sie möchten, dass Ihre Frau sich freut ... da machen Sie ein Smiley ... an den anderen Tagen, wo es Ihnen egal ist oder wo Sie denken, dass das nichts wird, machen Sie ein Kreuz ... das machen Sie aber alleine für sich. Niemand darf davon erfahren. Wenn Sie Feierabend haben ... ehe Sie Ihr Büro verlassen ... schauen Sie auf diesen Kalender und vergewissern Sie sich, ob da ein Smiley oder ein Kreuz ist ... stecken den Kalender wieder ein und fahren nach Hause ... ehe Sie dann die Haustür aufmachen, schauen Sie noch mal kurz auf den Kalender und dann gehen Sie rein ... Das ist meine Idee ...

*Ich greife das auf, was Herr Petersen gesagt hat, was geschieht, wenn er „mehr Zuversicht“, also „Zuversicht 6“ hat. Meine Idee ist einfach die, Herrn Petersen ein wenig stärker darauf zu fokussieren, was er möchte, egal, wie gut, anstrengend oder überhaupt sein Arbeitstag war. Es geht mir darum, eine Idee anzubieten, seine Möglichkeiten zu erweitern, wenn er es möchte. Meine Erfahrung geht dahin, dass mehr Möglichkeiten oft das Spielfeld erweitern als auch die Idee stärken, dass Spielen auch nützlich sein kann.*

Petersen: Das ist alles? Das soll funktionieren? (Lehnt sich zurück, steif und aufrecht)

*Aussage und Verhalten könnte ich als Ablehnung interpretieren. Was nichts macht, denn es handelt sich „nur“ um eine Idee.*

Fachmann: Ja, das ist alles ... an meiner Idee ... ist einfach eine Idee ... ich mache so etwas gelegentlich selber, um mich an bestimmte Dinge zu erinnern ... machen Sie bestimmt auch ... ich führe einen Terminkalender, um mich an Verabredungen zu erinnern ... ich vergesse einfach viel ... ob es hilft ... keine Ahnung ...

*Ich rahme es als normal, sich Sachen aufzuschreiben, um sie nicht zu vergessen. Was auch implizieren könnte, dass die Freude bei Herrn Petersen zu Hause möglicherweise deshalb nicht so oft wie gewünscht auftritt, weil er es einfach vergessen hat ...*

Petersen: Hmhm .. aha ...

*Ich habe keine Idee, was dieses „Brummeln“ bedeuten könnte. Deshalb arbeite ich einfach weiter – und zwar daran, Herrn Petersen zu unterstützen, seine Ziele zu (er-)finden.*

Fachmann: Herr Petersen ... noch einmal zurück ... damit ich nicht meine Orientierung verliere ... was genau ist Ihr Ziel, was genau möchten Sie erreichen, wenn Sie zu mir kommen?

*Damit eröffne ich wieder das „klassische“ lösungsorientierte Arbeiten.*

An dieser Stelle stoppe ich und wende mich der zweiten Version zu:

### 3. Version 2

Die Sitzung beginnt wie in der ersten Version, allerdings ist die Reaktion eine andere:

Fachmann: Herr Petersen ... ich bin einfach neugierig ... welche ... kleinen Änderungen ... kleine Änderungen in die Richtung, die Sie sich wünschen ... welche kleinen Änderungen haben sich seit dem letzten Mal ergeben, die Ihnen aufgefallen sind ... die kleinen oder klitzekleinen ...

Petersen: Nichts! Überhaupt nichts! Es ist alles noch schlimmer geworden! Ich weiß gar nicht, was das hier bringen kann!

*Der kundige Mensch spricht von sich, über sich, von seiner Bewertung dessen, was passiert ist – nicht das, was er erwartet hat. Das begreife ich als Enttäuschung.*

Fachmann: Das stimmt. Das muss schlimm sein! ... Und besonders dann, wenn Sie ... was ich vermute ... sich eine Besserung erhofft ... erwartet hatten ... Bitter!

*Ich stimme der Bewertung vorbehaltlos zu, denn der subjektive (d.h. persönliche) Eindruck kann und darf nie in Frage gestellt werden. Ich ergänze diese Zustimmung mit einer möglichen Erläuterung – Ent-*

*täuschung, Ärger, Frust als Folge der nicht eingetretenen Erwartungen.*

Petersen: Ja, genau ... das bringt nichts, überhaupt nichts ... was machen Sie überhaupt ... können Sie nichts oder was?

*Herr Petersen wiederholt seine Enttäuschung, die er nun noch klarer mit seiner Aussichts- und Hoffnungslosigkeit zu verknüpfen scheint. Dann scheint er für sich eine Art der Erklärung gefunden zu haben – ich, der Profi, bin der Versager. Aus seiner Sicht zutreffend, denn er erlebt es so. Aus meiner Sicht (natürlich) nicht zutreffend, doch würde ich das ansprechen, dann könnte es einen Streit um die richtige Wirklichkeitskonstruktion geben.*

*Bei dieser Art Arbeit – so verstehe ich das auf der Basis meiner anfangs beschriebenen Grundüberzeugung – sind die bewertenden Aussagen der kundigen Menschen Aussagen, die sie über sich selber machen, in diesem Falle über die eigenen Konstruktionen, die nicht „Wirklichkeit“ geworden sind. Das ist der Grund, dass ich diese Aussagen nicht persönlich nehme, obwohl sie mich persönlich treffen, da ich angesprochen werde. Doch es geht in dieser Arbeit um den kundigen Menschen, sein Erleben, sein Ziel, sein Verhalten.*

Fachmann: Herr Petersen ... ich kann nachvollziehen ... nicht so wie Sie ... nur ein bisschen ... einfach weil ich nicht Sie bin ... wie sauer und enttäuscht Sie sein müssen ... wie stark Ihr Wunsch war, dass es ein wenig besser wird ... und es spricht für Ihren Willen, Ihr Wollen ... dass Sie dies hier so klar, eindeutig und unmissverständlich sagen ... das traut sich nicht jeder ...

*Ich bestätige Herrn Petersen erneut, mache durch das ausdrückliche Benennen seines Namens deutlich, dass ich ihn wahrnehme und zugleich normalisiere ich seine Gefühle ein wenig und beziehe deren Stärke auf die Stärke seines Änderungswunsches. Das eröffnet mir eine Möglichkeit, sein Verhalten nicht nur zu normalisieren, sondern auch auf eine mögliche Fähigkeit zu beziehen – sein Wollen und Willen.*

Petersen: (schweigt)

*Ich interpretiere Schweigen positiv – meine Konstruktion: Herr Petersen fühlt sich anerkannt, so dass er sich nicht mehr so zu echauffieren braucht.*



*Schweigen – so meine Interpretation – stellt Raum und Zeit bereit, nachzudenken, zu reflektieren.*

Fachmann: (schweigt auch ein paar Sekunden) ...  
Herr Petersen ... Sie sind heute gekommen ... mit all Ihrer Unzufriedenheit ... mit dem Wollen, dass sich etwas ändern muss ... da brauche ich ... gerade wo Sie diese Erfahrung gemacht haben ... da brauche ich Ihre Unterstützung ...

*Wieder spreche ich Herrn Petersen mit seinem Namen an, um deutlich zu machen, dass ich ihn sehe, dass es um ihn geht. Weise darauf hin, dass er gekommen ist – trotz seiner negativen Erfahrungen –, bitte um seine Unterstützung. Ich spreche langsam, mit Pausen, schaue ihn an, um zu sehen, ob ich den Eindruck habe, dass er meinen Aussagen folgt. Sobald ich nun den Eindruck habe, dass er mir – trotz seiner emotionalen Belastungssituation, die er geschildert hat – zuhört, bringe ich den Begriff der Unterstützung ein, die ich brauche.*

Fachmann: Sie wissen am besten, was passiert ist ... hat bisher nichts ... gar nichts gebracht ... ich denke ... mir ist wichtig, herauszufinden, wie Sie selber das einschätzen ... wo es jetzt erst einmal noch nichts gebracht hat ... deshalb brauche ich Ihre Einschätzung ... denn Sie sind der Einzige, der dies kann ... auf einer Skala von 1 bis 10, wo 1 heißt, es ist so wieso aussichtslos, es besteht keine Hoffnung auf positive Änderungen' und 10 heißt, klar, es besteht Hoffnung, ich bin zuversichtlich, es gibt positive Änderungen' ... wo sehen Sie sich da im Moment?

*Ich hole ein wenig aus, beziehe mich ausdrücklich auf Herrn Petersens negative Erfahrungen. Dabei führe ich sprachlich einige kleine Änderungen ein: es hat nach meiner Umrahmung „nicht nichts“ gebracht, sondern es hat „bisher nichts“ gebracht – was impliziert, dass es nun doch etwas bringen könnte. Danach spreche ich ihn direkt auf seine Kompetenz der Selbstwahrnehmung an – er ist der Einzige, der dies kann –, und bitte ihn um eine Einschätzung seiner Zuversicht.*

*Meine Idee ist die, dass es wenig bzw. gar nicht hilfreich ist, an seinen Zielen weiterzuarbeiten, wenn er das Ganze als hoffnungslos (Skalenwert 1) einschätzt. Dann wäre es wichtig, dieses zu thematisieren – inwieweit es eine für ihn hilfreiche Vorgehensweise wäre, an Zielen zu arbeiten, deren Erreichung er als hoffnungslos einschätzt.*

Petersen: Hm ... (schüttelt den Kopf) ... die Hoffnung stirbt zuletzt.

*Herr Petersen reagiert viel ruhiger (gelassener?) als bisher. Lässt sich Zeit, beantwortet allerdings nicht die gestellte Frage, sondern beschreibt eine allgemeine Erkenntnis.*

Fachmann: (nickt zustimmend). Genau ... das stimmt ... die Hoffnung stirbt zuletzt ... stirbt immer zuletzt ... ist lange da ... sehr lange ... und bei Ihnen? Wie ist es da? Jetzt. Auf der Skala von 1 – keine Hoffnung (ich strecke den linken Arm leicht vor, balle eine Faust, strecke den Daumen aus und drehe die Hand so, dass der Daumen nach unten zeigt) – bis 10 – Hoffnung, fast Gewissheit, Zuversicht (ich strecke den rechten Arm leicht vor, balle eine Faust, strecke den Daumen aus und drehe die Hand so, dass der Daumen nach oben zeigt) ... wo stehen Sie da jetzt im Moment?

*Ich stimme der allgemeinen Erkenntnis uneingeschränkt zu. Dehne sie sogar aus, indem ich das „zuletzt“ mit „ist lange da ... sehr lange“ noch ausweitere, um dann meine Frage in sehr ähnlicher Form und mit nonverbaler Unterstützung wiederhole.*

Petersen: (schüttelt den Kopf) ... Nee, weiß nicht, keine Ahnung ... das kann ich beim besten Willen nicht sagen ... es hat sich einfach überhaupt nichts getan ... nichts!

*Ich habe keine Antwort erhalten. Herr Petersen wiederholt – dieses Mal in ruhigerem Ton –, dass sich überhaupt nichts getan hat. Damit steht für mich die Frage im Raum, wie sinnvoll es ist, weiterzuarbeiten.*

Fachmann: Das ist auch nicht leicht ... so eine Einschätzung ... habe ich noch Hoffnung? Oder ist es hoffnungslos? Wie sicher bin ich mir da? Das spricht für Sie, dass Sie sich das sehr genau überlegen ... genau dies ... dass Sie sich Dinge gut überlegen, ehe Sie sich festlegen ... das traut sich nicht jeder ... sich diese Zeit zu nehmen ... über sich nachzudenken ... selbst wenn es mir dabei nicht ganz so gut geht ... das macht mir Mut, Sie zu fragen ... so, wie Sie die Arbeit bisher erfahren haben, macht es für Sie Sinn, an Ihren Zielen weiterzuarbeiten, sich weiter auf den Weg zu machen? Oder wäre es hilfreicher,

diese Ziele aufzugeben ... stattdessen Ziele anzustreben, wo Sie mehr Hoffnung haben, sie zu erreichen? Ich weiß wohl, das ist keine leichte und einfache Frage ... doch so, wie ich Sie bisher kennengelernt habe ... ich bin zuversichtlich, dass Sie das für sich zutreffend einschätzen.

*Ich greife die Frage auf, die mir für die weitere Zusammenarbeit bedeutsam erscheint und bemühe mich, diese Frage so zu formulieren, dass meine Überzeugung/Haltung, dass Herr Petersen über die nötige Kompetenz verfügt, sie beantworten zu können, deutlich wird. Dabei beziehe ich seine bisherige Erfahrung und Bewertung der Arbeit ausdrücklich ein. Zugleich rahme ich die Frage als keine leichte und einfache Frage, allerdings rahme ich sie nicht als eine schwere Frage, denn der Begriff schwer könnte Assoziationen auslösen, die ich eher vermeiden möchte (ohne diesbezüglich sicher sein zu können).*

Petersen: Irgendwie ... das muss doch ... das kann doch nicht ... ich weiß nicht ... Hoffnung ... na ja ...

*Herr Petersen hat sich – meine Interpretation – auf die Frage eingelassen und seine Antwort verweist für mich darauf, dass es offenbar tatsächlich keine leichte und einfache Frage ist.*

Fachmann: Hm (brummelnde Zustimmung, wie ich hoffe) ... und ... da bin ich neugierig ... Sie sind heute hier ... dass Sie heute hier sind ... ist das vielleicht Ausdruck der Hoffnungslosigkeit oder ist das Ausdruck der Hoffnung und Zuversicht?

*Ich verändere meine Frage, indem ich das, was im Hier und Jetzt passiert, einbeziehe. Sein Kommen – wie ist das zu verstehen. Auch hier ein kleiner sprachlicher Schlenker: vielleicht Ausdruck der Hoffnungslosigkeit oder Ausdruck der Hoffnung und Zuversicht. Die Hoffnungslosigkeit wird mit der Bezeichnung vielleicht gerahmt, was immer auch auf andere Möglichkeiten verweist, die Hoffnung wird mit Indikativ und Präsens gerahmt.*

Petersen: Hm ... das könnte sein ... ja ... vielleicht ...

*Keine eindeutige Aussage – weder klare Zustimmung noch klare Ablehnung.*

Fachmann: Ja, genau ... das macht es nicht ganz leicht ... eher herausfordernd ... Ich bin ein Vertreter der Idee, dass es immer eine gute Idee ist, das zu tun, was ich mir zutraue ... das heißt nicht, dass ich das deshalb auch immer erreiche ... ich traue es mir zu ... ich probiere es ... ich mache mich auf den Weg ... und da bin ich neugierig ... Sie kennen sich am besten ... wie sieht es bei Ihnen aus ... jetzt und hier ... wollen Sie sich auf den Weg machen ... werden Sie sich auf den Weg machen ... sind Sie schon auf dem Weg ...

*Ich stimme Herrn Petersen erneut zu. Deute das nicht ganz leicht um als eher herausfordernd, wobei das Wort eher auch darauf hinweisen könnte, dass es eben nicht unbedingt herausfordernd sein muss. Dann erläutere ich meine Position – zutrauen und Ziele miteinander abgleichen, ohne dass das Eine das Erreichen des anderen garantiert. Vielmehr geht es um das Beschreiten eines Weges. Dieses Bild wird von mir eingeführt, was für mich bedeutet, sehr genau darauf zu achten, welche Hinweise der kundige Mensch gibt, ob bzw. inwieweit dieses Bild für ihn stimmig ist. In einem nächsten Schritt benenne ich erneut seine Kompetenz – Sie kennen sich am besten – und biete ihm drei Optionen des Weges an, jede in einer anderen grammatikalischen Figur: wollen (Wunsch, Absicht, Plan) oder werden (Zukunft) Sie sich auf den Weg machen oder sind (Gegenwart) Sie schon auf dem Weg. Da das, was zuletzt gesagt wird, meist am besten erinnert wird, biete ich sind Sie schon auf dem Weg als letzte Äußerung an.*

Petersen: Der Weg ... ja, wenn's der richtige ist, dann würde ich ihn schon gehen wollen ...

*Herr Petersen greift das angebotene Bild (Weg) auf und ergänzt es um ein wichtiges Kriterium: richtig.*

Fachmann: Das kann ich gut nachvollziehen ... das würde ich mir auch wünschen ... zu wissen, dass es der richtige Weg ist ... Herr Petersen ... wenn Sie auf dem Weg sind ... Sie haben ein kleines Stück geschafft ... woran merken Sie, dass es der richtige Weg ist?

*Der Wunsch „richtig“ wird bestätigt und dann tue ich einfach so, als ob Herr Petersen auf dem Weg ist und schon ein Stück geschafft hat (grammatikalisch könnte ich sagen, es handelt sich um das Futur II oder, noch anders gesagt, um die vollendete Zukunft), um ihn zu fragen, woran er selber merkt,*

*dass es der richtige Weg ist. Denn es handelt sich immer um seine Kriterien.*

Petersen: Na ja, ich würde mich besser fühlen ... irgendwie leichter und angenehmer und so ...

*Herr Petersen betritt an dieser Stelle seinen Zielraum – wobei er seine Ziele in emotionalen Ausdrücken benennt und noch nicht in konkreten Verhaltensweisen.*

*Damit eröffne ich wieder das „klassische“ lösungsorientierte Arbeiten, indem ich mit Herrn Petersen an seinen wohlformulierten Zielen baue und ihm helfe, diese zu (er-)finden.*

Fachmann: Prima ... besser fühlen ... leichter und angenehmer ... das macht mich neugierig ... was genau tun Sie, was Sie im Moment noch nicht tun, wenn Sie sich besser fühlen, leichter und angenehmer?

*Nach dem Wertschätzen des angenehmeren emotionalen Zustands – ich wiederhole die Worte von Herrn Petersen – stelle ich eine klassische lösungsorientierte Frage, die Frage nach dem anderen Tun, wenn ein erwünschterer emotionaler Zustand gegeben ist.*

Hier endet der Auszug aus dem Buch.

Dieses „nicht zu schnell verstehen“ oder „ein wenig gegen den Strich“ lesen, verweist auf traditionelle Methoden des hilfreichen Miteinanders – Geschichten erzählen. Genau dies hat Jay Efran (et al. 1992, S.115) wunderbar zusammengefasst:

„Menschen sind unverbesserliche und geschickte GeschichtenerzählerInnen – und sie haben die Angewohnheit, zu den Geschichten zu werden, die sie erzählen. Durch Wiederholung verfestigen sich Geschichten zu Wirklichkeiten, und manchmal halten sie die GeschichtenerzählerInnen innerhalb der Grenzen gefangen, die sie selbst erzeugen halfen ...“

## Literatur

Efran, Jay S. Michael D. Lukens & Robert J. Lukens (1992). *Sprache, Struktur und Wandel. Bedeutungsrahmen der Psychotherapie Oder: Wie ‚wirkt‘ Psychotherapie*. Dortmund: modernes lernen.

Hargens, Jürgen (2010<sup>2</sup>). *Lösungsorientierte Therapie ... was hilft, wenn nichts hilft ...* Dortmund: borgmann.

Hargens, Jürgen (2012). *Kundige Menschen sind HeldInnen. Lösungs- und ressourcenorientierte Arbeit. Einblicke – Orientierungen – Möglichkeiten*. Dortmund: borgmann.

Hargens, Jürgen (2015). *Keine Tricks! Erfahrungen lösungsorientierter Therapie. Ein persönlicher Rückblick*. Lenzburg: wilob AG (Weiterbildungsinstitut für lösungsorientierte Therapie und Beratung).

Watzlawick, Paul, Janet H. Beavin & Don D. Jackson (1990<sup>8</sup>). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern-Stuttgart-Toronto: Huber

**Eingegangen:** 15.03.2019

**Peer Review:** 21.03.2019

**Angenommen:** 30.03.2019

## Autor

Jürgen Hargens, Jg. 1947, Dipl.-Psychol., Psychotherapeut, Gründer und 10 Jahre Herausgeber der *Zeitschrift für systemische Therapie* sowie der Buchreihe systemische Studien, 40 Jahre eigene Praxis. Mittlerweile im Ruhestand. Vater dreier Kinder und Großvater von vier EnkelInnen, die ihn viel gelehrt haben, vor allem etwas über die Praxistauglichkeit dieser Ideen. Derzeit als Autor von Erzählungen und Romanen damit befasst, diese „andere Perspektive“ unterhaltsam einem breiteren (Laien-) Publikum näherzubringen.

**Diesen Artikel zitieren als:** Hargens, J. (2019). Sprache – sprechen – Möglichkeiten. *Zeitschrift für Beratungs- und Managementwissenschaften*, 5, 50-60.

Reichen Sie Ihr Manuskript beim Journal der ARGE Bildungsmanagement, Universitätsinstitut für Beratungs- und Managementwissenschaften, Fakultät Psychologie der Sigmund Freud PrivatUniversität ein und profitieren Sie von:

- Peer-reviewed
- Bequemer Online-Einreichung
- Keine Platzbeschränkungen
- Veröffentlichung nach Aufnahmeverfahren
- Ihre Arbeit ist öffentlich zugänglich

Senden Sie Ihr Manuskript an:

[forschungsjournal@bildungsmanagement.ac.at](mailto:forschungsjournal@bildungsmanagement.ac.at)