

Auftrag und Ziel – der schnellste Weg zur Lösung



Da der Klient der Experte für sich selbst ist, kann nur er wissen, worum es in der Sitzung gehen soll. Aus diesem Grund bitten systemische Berater ihre Klienten um einen Auftrag. Der Auftrag beinhaltet das Thema, woran gearbeitet werden soll.

Aufträge kann jeder nur für sich selbst geben. Zuweilen kommen Klienten und sagen: „Meine Frau, mein Mann meint, ich müsse mich verändern.“ Wenn der Klient selbst keinen Änderungswunsch hat, gibt es keine Arbeitsgrundlage. Er ist ein Besucher, und der Berater kann ihn zum Beispiel dafür wertschätzen, dass ihm sein Partner so viel wert ist, dass er den Weg in die Praxis auf sich genommen hat. Aufträge, die sich auf andere Personen beziehen, können wir auch nicht annehmen. Weil die meisten Menschen die Lösung eines Problems vom geänderten Verhalten anderer abhängig machen, werden solche Aufträge häufig angeboten. Hier ist Motivationsarbeit seitens des Beraters gefragt, der zum Beispiel sagen könnte:

„Leider kann ich Ihren Mann/Ihre Frau nicht verändern, aber wenn Sie schon einmal hier sind, können Sie vielleicht etwas für sich tun. Was könnte das sein?“

Aufträge werden häufig so formuliert, dass das Problem eine zentrale Stellung erhält. Der Berater fokussiert jedoch auf die Lösung, und deshalb fragt er den Klienten nach seinem Ziel. Laut der Theorie der Erwartungszustände (Berger u.a., 1974) steigert die positive Erwartung die Wahrscheinlichkeit, das Ziel tatsächlich zu erreichen. Steve de Shazer betonte, dass es dem Klienten hilft, wenn er so tut, als hätte er das Ziel bereits erreicht und verwendet die Wunderfrage (s. S.73-74). Fragen, die wie die Wunderfrage das Ziel vorwegnehmen und so auf das Ziel einstimmen, nennen wir *hypothetische Fragen* (s. S.101).

Einigen Klienten fällt es schwer, sich auf ein positives Ziel einzustellen. Sie befinden sich in einer Art „*Problemtrance*“ und kommen sehr rasch auf die schwierige Situation zurück. Dafür gibt es meist zwei Gründe: Entweder glaubt der Klient, dass der Berater sein Problem nicht verstanden hat oder er glaubt nicht, dass es für ihn eine Lösung gibt. Der Berater kann noch einmal zusammenfassen, was er vom Problem des Klienten verstanden hat. Dadurch hat der Klient Gelegenheit, Wissenslücken des

Beraters zu füllen. Sollte der Klient auch danach noch Schwierigkeiten haben, sich auf die Lösung zu fokussieren, hilft es, dieses Verhalten zu verbalisieren:

Berater: „Mir fällt auf, dass es Ihnen schwerfällt, sich auf die positive Lösung zu konzentrieren. Darf es eine gute Lösung für Sie geben?“

Den meisten ist die Problemfixierung gar nicht bewusst. Einige leben mit dem unbewussten Glaubenssatz „Ich darf nicht glücklich sein.“ Andere sind so sehr daran gewöhnt, dass es in der Therapie vor allem um Probleme geht, dass sie sich erst umstellen müssen.

Die Technik, das Ziel vorwegzunehmen, gibt dem Klienten darüber hinaus die Möglichkeit zu überprüfen, ob das Ziel die gewünschte Wirkung bringen wird. Es kommt gar nicht selten vor, dass der Klient das Ziel neu definiert, wenn ihm klar wird, welche Veränderungen das Erreichen des gewünschten Ziels nach sich ziehen.

Das Ziel ist das Kernstück der Beratung, denn nur anhand eines formulierten Zieles können Berater und Klienten erkennen, ob die Sitzung wirklich erfolgreich war. Damit das Ziel genau passt, können Sie folgende Punkte mit Ihrem Klienten durcharbeiten:

- *Welche Vorteile hat er, wenn das Ziel erreicht ist?*
- *Gibt es eventuell auch Nachteile, die zu bedenken wären?*
- *Wem macht es am meisten aus, dass er sein Verhalten verändert?*
- *Wer würde sich über die Veränderungen am meisten freuen?*

Ein sorgfältig erarbeitetes Ziel zentriert den Klienten auf das, was er wirklich will, wobei er weiß, dass jede Handlung ihren Preis hat, ganz gleich, ob er etwas verändert oder alles beim Alten lässt.

„Der sichere Weg zum Misserfolg“ nach Steve de Shazer

Steve de Shazers fasst in seinem Buch „Der Dreh“ (2008) zusammen, was geschieht, wenn Auftrag und Ziel nicht gut genug geklärt sind. Niemand ist fehlerfrei! Wenn Sie mitten im Gespräch bemerken sollten, dass Sie einen wichtigen Punkt vergessen haben, dann holen Sie ihn einfach nach.

- *„Nimm eine unzureichend definierte Beschwerde.“* Wenn Sie nicht genau wissen, wie Ihr Klient sein Problem konstruiert, können Sie ihn bei der Lösung nicht unterstützen.
- *„Nimm ein unzureichend formuliertes Ziel.“* Wenn Sie nicht wissen, wohin Ihr Klient möchte, dann zielen Ihre Interventionen ins Leere.
- *„Nimm ein Ziel, egal wie gut formuliert, das beim Erreichen keinen Unterschied macht.“* Ein Ziel, das so ähnlich ist, wie der beklagte Sachverhalt, bedeutet keine wirkliche Verbesserung im Leben des Klienten.
- *„Nimm ein unklares Ziel.“* Ein unklar definiertes Ziel könnte lauten: „Ich möchte immer glücklich sein!“ Obwohl wir das alle gerne sein würden, ist dieses Ziel so nicht zu erreichen. Hier muss der Berater herausarbeiten, in welchem Kontext oder mit welchen Personen der Klient glücklicher sein möchte.
- *„Nimm ein konkretes Ziel, ohne zu wissen, welche Konsequenzen für das Erreichen des Ziels erwartet werden“* (2008. S.140-142). Wenn sich der Klient die Auswirkungen des Ziels klarmacht, geschieht es nicht selten, dass er es neu formuliert.

Was Sie sich merken sollten:

Vom Umgang mit Problemen: Ganz gleich, ob Sie im Problem einen Lösungsversuch oder im Lösungsversuch das Problem sehen, sollten Sie sich die Beschwerde des Klienten in einer Weise beschreiben lassen, dass Sie verstehen, woran er leidet. Achten Sie darauf, dass der Klient seine Sicht wiedergibt und nicht die Interpretationen anderer.

Auftrag und Ziel: Der Klient gibt dem Berater einen Auftrag, mit dem er festlegt, woran gearbeitet werden soll. Indem sich der Klient vorstellt, sein gewünschtes Ziel schon erreicht zu haben, löst er sich aus der Problemfixierung und versetzt sich stattdessen in eine positive Trance, die ihm das Erreichen seines Ziels erleichtert. Darüber hinaus wird dem Klienten klar, ob er das richtige Ziel gewählt hat.