



Von Margrit Cofalka

Methoden-
schatz
www.frauke-
niehues.net

1. «In der Vergangenheit...»

 - In der **Vergangenheit** litt der Klient an.....
 - In **Zukunft** will er einen **besseren Weg**, eine bessere Lösung finden
 - Über **Schwächen** und/oder Symptome in der **Vergangenheit** sprechen

S. 17,18

2. Nicht «ob....», sondern «wie, was, welche...?»

 - «**Ob**» fördert eine «**Nein-Haltung**»
 - Im Coachings geht es darum, Entscheidungen zu finden
 - Der Coach möchte **nicht wissen, ob** der Klient sich bereits Gedanken gemacht hat, sondern welche
 - **Was** er wahrnimmt?
 - **Wie** könnte es weiter gehen?
 - **Welche** Möglichkeiten sind vorstellbar?

S. 19-21

3. «Sondern...?»

 - Das Wort **sondern** kann helfen, **positive Ausnahmen zur Regel zu machen:**
 - «Sie wollen also nicht mehr leiden, sondern...»
 - **Sondern** als **Zauberwort** für Genauigkeit
 - Das Wort, **sondern**, kann ein «**Geburtshelfer**» für positive **Hoffnungen** und **Wünsche** sein

S. 24-25

S. 41

4. «Immer» stimmt in Verbindung mit einem Symptom nie

 - «**immer**» lässt ein **Symptom** grösser und **schlimmer** erscheinen
 - Der Coach unterstützt den Klienten darin, sein **Problem kleiner** wirken zu lassen, also ...
 - ...das Wort «**immer**» präzisieren lassen
 - «In der Vergangenheit hatten Sie **immer** Kopfschmerzen – **wann** hatten sie diese und **wann nicht?**»

S. 28-30

5. «Ihr Problem ...ist wie...»

 - **Vergleiche** setzen **Lösungspotentiale** frei, besonders:
 - Wenn man **Problembereiche** des Klienten mit **Stärken** oder **Ressourcen** von ihm **vergleicht** und auf **Gemeinsamkeiten** achten. Ein Beispiel:
R. Virchow`s Problem als Politiker: fehlende Kanalisation in Berlin, um Seuchen zu verhindern
Virchow`s Stärke: guter Arzt
Lösung: politische Arbeit mit seiner Arbeit als Arzt vergleichen und auf **Gemeinsames** achten
 - **Vergleiche** sind wie **Samenkörner**, aus denen **Lösungen** wachsen können
 - **Beschreibungen von Problemen** sind oft wie **Gefängnisse** – **Befreiungsschlüssel** kann ein **Vergleich** sein

S. 32-38



6. Statt «hoffentlich nicht`s Schlimmes», besser, «hoffentlich Gutes»
- «Hoffentlich nicht`s Schlimmes» kann die Induktion in Angstzustände sein
 - Dies kann durch den Ton verstärkt werden: gequält, ängstlich, verzweifelt, sowie durch eine ängstliche Körperhaltung
 - Nicht «hoffentlich versagt mein Kreislauf nicht», sondern «bestimmt bleibt mein Kreislauf stabil» (s. auch Nr. 3)
 - Klienten bitten, die Hoffnung selbst positiv zu formulieren
- S. 39-41
7. «...noch nicht...»
- Noch nicht lenkt die Aufmerksamkeit auf potenzielle Möglichkeiten
 - Statt: «Ich habe eine schwere Arbeit»
Besser: «ich habe noch nicht genügend Wege gefunden, wie ich mir die schwere Arbeit leichter machen kann»
- S. 44-46
8. Konstruktive W-Fragen
- Gezielte Fragen an den Klienten können ein diagnostisches Mittel, oder starke therapeutische Intervention sein
 - Konstruktive W-Fragen im Sinne von aufbauend und konstruierend, was Klient erreichen möchte
 - Fragen die mit Ja-Nein beantwortet werden können, gehen nicht in die Tiefe
 - Was – Wollen Sie in der Sitzung erreichen?
 - Wann – waren Sie nicht depressiv?
 - Wie – hat es sich angefühlt...?
 - Welche – Möglichkeiten können Sie sich vorstellen?
 - Woran – erkennen Sie, dass...?
 - Wodurch – wird etwas ausgelöst?
 - Wer – könnte Sie unterstützen?
 - Mit den erhaltenen Antworten des Klienten wird dann weitergearbeitet
- S. 49-54
9. Konstruktive W-Fragen in kleinen Schritten
- Konstruktive W-Fragen sollen so kleinschrittig wie möglich sein, zB.:
Klient: ich bin depressiv
Therapeut:
- Womit könnte das zusammenhängen?
- Wann waren Sie weniger depressiv?
- Was habe Sie in der letzten Zeit gemacht hat, das Ihnen Freude macht?
- Wie ging es Ihnen damit?
 - Viele kleinschrittige konstruktive W-Fragen lassen beim Klienten die Kompetenz für Lösungen, das Wiederentdecken von Ressourcen und Besserung, seines Problems entstehen
 - Beispiel für zu grosse Schritte:
Klient: ich bin depressiv
Therapeut:
- Was ist der entscheidende Grund dafür
- Wann ging es Ihnen mal so richtig gut?
- Was könnten Sie machen, um aus der Depression heraus zu kommen?
- Welches könnte der erste entscheidende Schritt zur Besserung sein?
- S. 57-60
10. «Angenommen, Sie würden...»
- Mit dieser Frageform kann die Aufmerksamkeit des Klienten in konstruktive Richtung gelenkt werden
 - Eröffnet die Perspektive für neue Gedanken und Lösungsalternativen
- S. 62-63
11. «Mit dem bewussten Verstand konnten Sie bisher nicht...»
- Ratschläge des Therapeuten können vom Klienten als «besserwisserisch» und das «Spiegeln» seiner Antwort, als Bestätigung für sein (noch)-Nicht-Können empfunden werden
- S. 66-67



- Es kann helfen, wenn der Klient das **Empfinden hat**, dass nur sein **Verstand** die **Lösung** seines Problems **nicht weiss**, sein **Bauch**, oder **Unterbewusstsein** aber **schon**
 - Mit einer **Trance** und dem dadurch **veränderten Bewusstseinszustand** **Ressourcen** kann **Wissen freigesetzt** werden
 - **Beispiel:**
«Mit Ihrem **bewussten Verstand** konnten Sie das Problem bisher **nicht lösen**,
- 12. Nicht-Vorschläge**
- **Direkte Vorschläge** können manchmal **nicht angenommen** werden **S. 71-74**
 - **Lösung:** die **Vorschläge negativ formulieren**, da alles, was hinter einer Negation steht, oder gesagt wird, für kurze Zeit innerlich aktiviert wird – der **«denk-nicht-an-ein-rosa-Kaninchen-Effekt»**
 - Bei **Nicht-Vorschlägen** hat der Klient die **grösstmögliche Freiheit**, **Vorschläge anzunehmen**, oder **abzulehnen**
 - «Und Sie brauchen sich jetzt noch **nicht zu erlauben**, mehr und mehr **zu entspannen**»
- 13. «gigantisch...»
«ein bisschen...» usw**
- Die **Sprache** des Klienten sprechen I (gemäss «erickson´scher Psychotherapie» **S. 76-79**)
 - Es **gilt herauszuhören**, **ob der Klient über-, oder untertreibt** **S. 83**
 - **Übertreibungen** werden oft mit **«höchst, gigantisch, äusserst...»** formuliert **S. 76-79**
 - **Untertreibungen** werden oft mit **«ein bisschen, eher ein wenig...»** formuliert
 - Die **Sprache** des anderen **zu sprechen**, kann das **Verständnis** für dessen **Sicht der Dinge fördern**
- 14. Bei «schwierigen» Klienten mit «Widerstand»: verständnisvolle Verneinung verwenden**
- Die **Sprache** des Klienten sprechen II (gemäss «erickson`scher Psychotherapie») **S. 81-86**
 - Wenn es mit anderen **«schwierig»** wird, oder man auf **Widerstand** trifft, kann eine **verständnisvolle verneinende** Sprache weiterhelfen, denn...
 - ...für das **Gegenüber** wird dann der **«Kampf»** und der **«Widerstand» überflüssig**
 - Bei sogenannten **«schwierigen Klienten»** gilt es **verneinende Sprachformen** (wie **kein** oder **nicht**) zu trainieren, oder **«Nicht-Vorschläge»** (s. Nr. 12) zu verwenden
- 15. VW-Regel**
- **V** steht für **Vorwurf** **S. 88-91**
 - **W** steht für **Wunsch**
 - In der **VW-Regel** wird jeder **Vorwurf** in einem **Wunsch umformuliert**
 - In **Beziehungen** wird viel **«Porzellan»** durch **Vorwürfe zerschlagen**, daher sollten also **statt Vorwürfe Wünsche** geäussert werden (eine weiterführende Literatur könnte hier auch **«Gewaltfreie Kommunikation»** von Marshal Rosenberg sein – Input von M. Cofalka)

Quelle:

Prior, Manfred (2019). *MiniMax-Interventionen*. (16. Aufl.). Heidelberg: Carl-Auer-Systeme

Mit freundlicher Genehmigung von Manfred Prior.