

INHALT: Der gute Draht zum Klienten

1	Evolutionär-psychologische Sicht	2
2	Untersuchung zu den Grundlagen des Glücklich-Seins	5
3	Der gute Draht zum Klienten	7
3.1	Aktives Zuhören	7

Basisqualifikation Teil 3

1 Evolutionär-psychologische Sicht

Um Ihnen dieses aus praktischer Erfahrung gewonnene Menschenbild von Carl Rogers (siehe Teil 2) zu vermitteln, möchte ich folgende zwei Gedanken näher begründen und dabei Bezug auf die Entwicklungsgeschichte des Menschen nehmen.

- a) Die Grundlage menschlichen Seins ist die Liebe.
- b) Wird die Angst beseitigt, zeigt sich diese Liebe in jedem Menschen (wie bei der Zwiebel).

Das Folgende ist sehr anspruchsvoll. Wenn Sie Erläuterungsbedarf haben, wenden Sie sich bitte an mich.

Zu a) Liebe als Grunderfahrung

Die ersten Erfahrungen eines Fötus, und damit die Grundlage der Menschwerdung, sind üblicher Weise Geborgenheit, Sicherheit und Liebe. Spätestens mit der natürlichen Geburt tritt allerdings die Erfahrung der Trennung und des körperlichen Schmerzes auf, der jedoch, wenn alles gut läuft, kurz nach der Geburt durch den intensiven Liebeskontakt und die tiefe Bindung zur Mutter (zum Vater und/oder zu einer anderen Person) aufgehoben wird. Die Erfahrung des Kindes könnte man zusammenfassen zu:

**Auch wenn ich im Leben Schmerzen ertragen muss,
wird mich die Liebe finden und tragen.**

Zu b) Entstehung und Wirkung von Angst

Der Mensch strebt als Teil der Natur wie alle Organismen nach der Erhaltung der eigenen Art, wozu er seine Gene vererbt. Dazu wiederum ist es erforderlich, dass das Individuum:

- a) Ausreichend Nahrung, Licht und Wärme erhält und Sexualpartner findet.
- b) Von den anderen all das lernt, was es als Erwachsener zum Überleben benötigt.
- c) Neue Reviere für Nahrung findet, wenn die alten Reviere nichts mehr hergeben.
- d) Dauerhaft und verlässlich Schutz gegenüber Bedrohungen besitzt.

Aus diesen vier Punkten resultieren widerstreitende Grundbedürfnisse

- a) → führt zum Bedürfnis nach individueller Abgrenzung und Entwicklung eines **ICH**,
- b) → führt zum Bedürfnis nach Gruppenzugehörigkeit und Entwicklung eines **WIR**,

Basisqualifikation Teil 3

- c) → führt zum Bedürfnis nach **Veränderung** (Erlebnis, Neugier, Entdeckertrieb) und
- d) → führt zum Bedürfnis nach **Stabilität** (stabilen Lebensverhältnissen, Sicherheit).

Diese Bedürfnisse lassen sich mit den von Fritz Riemann herausgearbeiteten „Grundformen der Angst“¹ in Beziehung setzen.

Die in folgender Liste in Klammern angegebenen extremen Folgen stellen sich nach Riemann dann ein, wenn die persönliche Entwicklung stark gestört wird und die Ängste massiv dominieren.

- a) **ICH:** Das Streben nach Individualität führt zur Angst vor der Hingabe und führt zur Überbetonung der eigenen Person (im Extrem zur schizoiden oder narzisstischen Persönlichkeitsstörung).

Eine schizoide Persönlichkeit ist gekennzeichnet durch Desinteresse an anderen Menschen und an Beziehungen. Ferner entwickeln Menschen mit dieser Eigenschaft wenige Gefühle anderen gegenüber und verschließen sich in sich selbst. Eine narzisstische Persönlichkeit zeigt sich darin, dass betroffene Menschen Schwierigkeiten haben, das Selbstwertgefühl zu regulieren und deshalb andere Menschen herabsetzen und außergewöhnlich viel Lob von anderen benötigen, um ihr SELBST zu stabilisieren.

- b) **WIR:** Das Streben nach Zugehörigkeit bestärkt die Angst vor der Selbstwerdung und führt im Extrem zur Unterbewertung der eigenen Person (und damit zu einer depressiven, abhängigen oder ängstlichen Persönlichkeitsstörung).

Menschen mit ängstlicher Persönlichkeitsstörung vermeiden soziale Kontakte in der Furcht, abgestoßen oder gedemütigt zu werden. Menschen mit einer abhängigen Persönlichkeitsstörung neigen zu unterwürfigen und klammernden Verhaltensweise, um so ihr übermäßiges Bedürfnis umsorgt zu werden, zu erfüllen.

- c) **VERÄNDERUNG:** Das Streben nach Veränderung bestärkt die Angst vor Notwendigkeiten, ist sehr energieraubend (und führt im Extrem zur histrionische Persönlichkeitsstörung).

¹ Riemann, F.; Grundformen der Angst; Ernst Reinhardt Verlag, 40. Auflage; München 2011

Basisqualifikation Teil 3

Eine histrionische Persönlichkeit ist u. U. bei einem Menschen gegeben, der eine Verhaltensweise und äußere Erscheinung zeigt, die ihm in ungewöhnlichem Umfang Beachtung einbringt. Diese Menschen sind oft übermäßig emotional, provozieren andere und bemühen sich übermäßig, verführerisch zu sein.

- d) **STABILITÄT:** Das Streben nach Stabilität bestärkt die Angst vor Veränderung (und führt im Extrem zur zwanghaften Persönlichkeitsstörung).

Menschen mit einer zwanghaften Persönlichkeit benötigen übermäßig viel Ordnung und Regeln. Sie sind häufig perfektionistisch und dadurch bei der Erfüllung von Aufgaben oft wenig effektiv.

Bei Auftreten einer dieser Grundängste entsteht, wie auch bei allen Tieren, als Angstreaktion ein Impuls nach

- Flucht (Weglaufen, Verdrängen, nicht wahrhaben wollen) oder
- aggressivem Verhalten (Angreifen, Aufblähen des EGO²) oder
- devotem Verhalten (unterordnen) oder
- Totstellen (kleinmachen, verschwinden, sozialer Rückzug).

Je nachdem, wie wirksam die individuelle Impulskontrolle ist (Reifegrad der Persönlichkeit), werden diese Impulse mehr oder weniger als Verhalten ausgelebt bzw. bei „Erfolg“ zum Regelverhalten gemacht.

Zusammen mit der oben dargestellten evolutionären Sicht und dem Riemann'schen Konzept wird diese Auffassung sehr schlüssig. Aus Frustration wird Angst, aus Angst kann antisoziales Verhalten folgen.

Die Angst verdeckt so unsere Basis des Lebens, die Liebe.

² Im „EGO“ sind wir, wenn wir sozusagen im „Automatikmodus“ funktionieren. Wenn also unbewusst ablaufende mentale Prozesse und darauf basierende Denk- und Verhaltensmuster unser Denken, Fühlen und Handeln bestimmen.

Rat für die Praxis:

Gehen Sie davon aus, dass Betreute und andere Beteiligte, die eine der oben angegebenen Verhaltensweisen oder auch sogar Störungsbilder zeigen, im Grunde verängstigte Menschen sind, die nicht glücklich sind und Ihre Hilfe brauchen (und das selbst vielleicht nicht wissen).

Aber: Wie können Sie helfen?

2 Untersuchung zu den Grundlagen des Glücklich-Seins

Um die obigen Ergebnisse unserer Überlegungen abzurunden hier ein Artikel aus dem Magazin der Zeitschrift „Die Zeit“³:

„Laut Harvard-Studien brauchen wir genau eine Sache für ein erfülltes Leben

75 Jahre lang untersuchten Forscher/innen hunderte Menschen. Sie fanden heraus, was uns wahrhaftig glücklich macht.

Auf die Frage, was Glück für uns bedeutet, gibt es viele Antworten. Die einen legen Wert auf Gesundheit. Die anderen auf ein schönes Zuhause. Wieder andere empfinden Glück, wenn sie einfach nur Zeit für sich haben und ein Buch lesen.

Weil wir Menschen so unterschiedlich sind, scheint es das eine Rezept für das Glücklich Sein nicht zu geben. Tatsächlich gibt es das doch, wie Harvard-Forscher/innen in zwei der längsten und umfangreichsten Studien, die je von Menschen über Menschen durchgeführt wurden, herausfanden.

Die echte und tiefe Bindung zu anderen Menschen

Die beiden Studien The Grant Study und The Glueck Study beschäftigten sich über **75 Jahre lang** mit dieser einen Frage: Was macht den Menschen wirklich glücklich? Die Forscher beobachteten über 600 Menschen über diese Jahrzehnte, verfolgten ihre Lebensgeschichten, testeten ihre Blutbilder, scannten ihre Gehirne. Für die Dauer der Studien öffneten diese

³ Eckert, T.; ze.tt, Zeit-Online vom 01.03.2017

Basisqualifikation Teil 3

Menschen die Fenster zu ihren Leben. Einige der Proband/innen sind bereits gestorben, mit anderen stehen die Forscher/innen immer noch in Kontakt.

Nach einer Analyse dieser unvorstellbaren Massen an komplexen Daten bleibt laut Robert Waldinger, der Teile der Studie betreute, eine Kernerkenntnis:

„Gute Beziehungen machen uns glücklicher und gesünder. Punkt.“

Die Betonung liege dabei auf gut, wie Waldinger in einem Vortrag für TED erklärt. „Es geht nicht um die Anzahl der Freunde oder ob man in einer verpflichteten Beziehung steckt. **Es ist die Qualität der nahen Beziehungen, die zählt.**“

Die Qualität einer Beziehung erkenne man daran, wie sicher man sich selbst in ihr fühle, während man sein Innerstes mit anderen teile. Daran, wie verwundbar wir dabei seien, wie tief die Beziehung gehe. Und daran, ob wir uns in ihr entspannen können und wir so sein können, wie wir sind; aber auch den/die andere/n so zu schätzen, wie er/sie ist.

Es ist demnach weder Geld, noch körperliche Gesundheit, was uns glücklich macht. George Vaillant, der Leiter der Studie, sagte dem Magazin Inc, welche zwei Elemente am meisten zählen:

„**Das eine ist die Liebe. Das andere ist es, einen Lebensweg zu finden, der Liebe nicht vertreibt.**“

Die Studie zeigt, welche positiven Auswirkungen die Liebe auf unsere emotionale Stabilität und die Gesundheit hat. Wer sich über lange Zeiten einsam fühle, neige laut dem Psychiater sogar zu schlechterer Gesundheit und sterbe womöglich früher. Die Anwesenheit eines geliebten Menschen dagegen kann sowohl psychischen, als auch physischen Schmerz lindern. Außerdem trägt eine vertrauensvolle Beziehung zu einem entspannten Nervensystem und einem gesunden Gehirn bei.

„**Unser Glück ist von anderen abhängig.**“

Diese Weisheit könnte uns vor allem eines lehren: unsere Prioritäten künftig anders zu setzen – nämlich dahingehend, fähig für Kommunikation und Austausch zu bleiben. Allein schon deshalb, um gesund zu bleiben. Dazu gehört womöglich, die Arbeitszeit und den Stress zu reduzieren, damit wir unsere Beziehungen vernünftig pflegen können.“

Wie stellen wir nun tiefe angstfreie Beziehungen zu unseren Klienten her?

3 Der gute Draht zum Klienten

Manchen Menschen ist es von Natur aus gegeben, tiefe Beziehungen eingehen zu können, manche müssen ein bisschen üben. Zu wissen, warum und wie das Eis zwischen zwei Menschen gebrochen wird, kann beiden nicht schaden. Der gute Draht zum Klienten muss immer wieder hergestellt und abgesichert werden. Erstes und grundlegendes „Werkzeug“ ist dabei das „Aktive Zuhören“.

3.1 Aktives Zuhören

Was „Aktives Zuhören“ beinhaltet, hat Michael Ende sehr schön beschrieben⁴:

„Was die kleine Momo konnte wie kein anderer, das war das Zuhören.

Das ist doch nichts Besonderes, wird nun vielleicht mancher Leser sagen, zuhören kann doch jeder. Aber das ist ein Irrtum. Wirklich zuhören können nur recht wenige Menschen. Und so wie Momo sich aufs Zuhören verstand, war es ganz und gar einmalig.

Momo konnte so zuhören, dass dummen Leuten plötzlich sehr gescheite Gedanken kamen. Nicht etwa, weil sie etwas sagte oder fragte, was den anderen auf solche Gedanken brachte – nein, sie saß nur da und hörte einfach zu, mit aller Aufmerksamkeit und aller Anteilnahme.



Dabei schaute sie den anderen mit ihren großen, dunklen Augen an, und der Betreffende fühlte, wie in ihm plötzlich Gedanken auftauchten, von denen er nie geahnt hatte, dass sie in ihm steckten.

⁴ Ende, Michael; Momo

Basisqualifikation Teil 3

Sie konnte so zuhören, dass ratlose, unentschlossene Leute auf einmal ganz genau wussten, was sie wollten.

Oder dass Schüchterne sich plötzlich frei und mutig fühlten.

Oder dass Unglückliche und Bedrückte zuversichtlich und froh wurden.“

Übung 3.3.1: Schauen Sie sich bitte folgenden Film an und achten Sie auf die Art und Weise, wie der Moderator mit den Menschen kommuniziert:

Folge 1: <https://www.youtube.com/watch?v=d2yoNJ1Eu4U> ⁵

Beschreiben Sie, was er gut macht. Macht er auch „Fehler“? Schreiben Sie auch diese auf.

Ende Teil 3

⁵ Um den Film anschauen zu können, müssten Sie die Steuerungstaste gedrückt halten und auf den Link (der blaue Text) klicken oder den blauen Text in die Kopfzeile ihres Browsers kopieren und „Return“ drücken. Der Rechner muss mit dem Internet verbunden sein.