

Trainer-Kontakt-Brief

Das Kontakt-Forum für Trainer/innen

Trainertreffen Deutschland, Kreuzkamp 7, D-31199 Diekholzen, Tel. 05121-26 53 36, Fax: -26 53 39, Okt.97 - Nov.97 - 5. Jg. Nr.20

Effizient und gefährlich

Provokative Therapie

Gabriele Stöger, Dipl.-Sozialwissenschaftlerin

Noch vor einiger Zeit war Frank Farelly und seine Provokative Therapie ein Geheimtip für NLP-Insider und professionelle Coaches. Inzwischen ist er die „Hauptattraktion“ auf den einschlägigen Fachveranstaltungen. Literatur zum Thema ist auch in Deutschland schon in ganz gewöhnlichen Buchläden zu finden. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis die großen Publikumsblätter das Thema entdecken und zur neuesten Interventionsmode erheben.

Alltägliche Situation: Sie treffen eine gute Freundin. Nach dem üblichen Begrüßungsritual fängt die gute Freundin an, über ihren aktuellen Lebensabschnittspartner zu schimpfen (selbstverständlich jammern auch Männer über ihre Partnerinnen). Wie reagieren Sie? Drei Möglichkeiten:

1.) Sie „trösten“ nach der konventionellen „Ist-ja-alles-nicht-so-schlimm-geht-auch-wieder-vorüber“-Technik. Dann wird die Freundin möglicherweise mit viel Energie und detailliert wie ein Strafanwalt beweisen, daß die Situation noch viel schlimmer ist, als Sie es sich überhaupt vorstellen können.

2.) Als ausgebildete und trainierte Zuhörerin hören Sie aktiv und verständnisvoll zu, akzeptieren die Sichtweise Ihrer Freundin und leiden, wenn Sie einfühlsam sind, schon etwas mit. Das zementiert die Opferrolle und ist umso unbefriedigender, je ernster Sie als professioneller Kommunikator „Walk your talk“ nehmen.

3.) Die dritte Variante ist Ihnen möglicherweise auch schon passiert. Ihnen entfährt, vor allem, wenn Sie die Litanei schon öfters mit anhörten: „Liebe Güte, der Kerl ist ja das allerletzte. So einen Filou hast Du nicht verdient. Gib dem Fiesling doch endlich den Laufpass!“ Oder ähnliches. Das ist der provokative Stil.

Warum provokativ?

Provokativ, weil der stark wertende Kommentar wahrscheinlich einen Perspektivsprung beim Gegenüber auslöst. Denn plötzlich nimmt die Freundin, die eben noch über ihren Partner lauthals schimpfte, diesen jetzt wortreich in Schutz: „Laufpass? So schlimm ist er auch wieder nicht. Manchmal ist er sogar ganz süß. Verglichen mit dem, was sonst noch so rumläuft, ist er echt goldig.“ Seltsame Wandlung, nicht? Jeder von uns hat diesen Stil schon bewußt oder unbewußt in der privaten Kommunikation angewandt. Es war

nur eine Frage der Zeit, bis ein findiger Kopf ihn für die Therapie nutzbar machte. Frank Farelly ist dieser findige Kopf.



Frank Farelly

Frank Farelly war in seiner Jugendzeit berüchtigt für diesen Stil. Als ein Kollege einmal etwas voreingenommen einen Vorschlag des jungen Farelly mit den Worten abschmettete „Nicht tauglich, viel zu grob, benötigt noch Feinschliff“ soll Farelly, das erzählt er wenigstens manchmal auf Seminaren, gesagt haben: „Und mit so einem Scheißvorschlag beschäftigen Sie sich auch noch?“ Der Kollege stutzte, relativierte „Na, ja, so schlimm ist er dann auch wieder nicht“ und diskutierte daraufhin angeregt den vorher abgeschmetteten Vorschlag.

Später, als Therapeut und Coach, machte Farelly eine erstaunliche Erfahrung: Provokation funktionierte auch hier. Sie führte nicht zur Abwehr, im Gegenteil. Offene, direkte, ja manchmal regelrecht brutale Rückmeldung wurde von seinen Klienten gut akzeptiert, weil diese ihrem eigenen Selbstbild entsprach. Letztendlich erhielten sie damit die Bestätigung, daß sie nicht ok sind, daß irgendetwas falsch läuft. Jedenfalls kam eine

ungeschminkte Rückmeldung oft besser an als das standesgemäße, salbungsvolle Schönreden bei therapeutischen Sitzungen.

Anfang der 60er Jahre experimentierte Farelly dann mit der Überziehung des Feedbacks. Er wertete den Klienten noch kritischer und negativer, als dieser sich selbst sah. Überraschenderweise verstärkte sich dadurch die negative Eigenschaft nicht - wodurch schließlich auch nichts gewonnen wäre. Stattdessen provozierte das Überziehen den Klienten zur Selbstverteidigung: „Na, so schrecklich bin ich nun auch wieder nicht!“

Inhaltsübersicht Nr. 20

2	Editorial, Impressum
2	Gesetzentwurf zur Regelung ... der gewerbl. Lebensbewältigungshilfe
6	Trainertreffen-News
7	Arbeitskreise, Projektgruppen
8	Netzwerk-News
10	News
14	Eigentümergeinschaft Trainerversorgung Edit Frater (TKB-Service-Partner)
15	Fax und E-Mail - Fix und Eh-Müll? Matthias Lindow (Training & Recht)
17	Wie realisiere ich, was ich bin und was ich will ? Beatrix Noack (Professionalisierung)
18	Handy-Telefonkosten um über 50% senken! Europäische Einkaufsunion (Serv.-Part.)
19	Benchmarking Wolfgang Cramer (ISO - Qualitätsm.)
20	Trainer '98 Henner Lenfers, Albert Siepe (Trends)
21	TT-MemberCard-News
23	Neue TT-MemberCard-Service-Partner KreativForum Wasserturm (Beihefter)
25	Marktplatz Suche & Biete
26	Trainer-Agentur
28	EKS-Strategie (1) Prof. Dr. Lothar J. Seiwert
29	Spezialisierungsstrategie + Kooperation bringen den Erfolg René Busch (Akquisition)
30	Ein Mann in einer fremden Stadt fragt: „Wo geht's denn hier zum Bahnhof?“ (2) Martin Pichler (TKB-Service-Partner)
31	Bessere Trainings durch Analyse der Persönlichkeitsanalyse Siegfried Gsell (Werkzeuge)
32	Bücher, Videos, Werkzeuge
33	Kreatives Ideenmanagement mit MindManMind 3.0 Stefan Hottel (MindMapping-Software)
34	Veranstaltungskalender für Trainer
44	Terminübersicht

Beilagen:

- Nitor: CD-ROM Moderationsmethode

Einer der wichtigsten Schritte bei persönlicher Veränderungsarbeit

Auf diese Weise provozierte Farelly in kürzester Zeit seine Klienten dazu, ihre positiven Seiten wiederzuentdecken, mit starker emotionaler Aufladung ins Gespräch zu bringen und ihr Selbstwertgefühl zu stärken. Einer der wichtigsten Schritte bei der persönlichen Veränderungsarbeit. Entscheidend dabei war, daß die eigenen Vorzüge jetzt wirklich glaubhaft waren, weil sie nicht länger von außen hergetragen, sondern selbst entdeckt wurden. Jeder Klient hatte diese Vorzüge schon öfters von anderen gehört, war aber nicht in der Lage, sie in sein Selbstbild zu integrieren. Die Provokation erst ermöglichte diese Integration. Das macht den provokativen Stil zu einer Kommunikationstechnik, die Denkblockaden beim Gegenüber auflösen kann.

Die Sichtweise ins Absurde überziehen

Der provokative Stil bedient sich bevorzugt des Überziehens. Der Coach überzieht die Sichtweise des Gegenübers bis ins Absurde. Wenn es darauf dem Klienten gelingt, über sich und die Absurdität seiner Probleme zu lachen, ist die Blockade schon gefallen. Wer in seinen Problemen festgefahren ist, erhält so eine relativierte Sichtweise und neue Handlungsmöglichkeiten. Wenn wir mit einem Problem nicht zurande kommen, erhält dieses Problem meist eine überdimensionale Größe und wirkt ausweglos. Wenn man darüber lachen kann, werden die Dimensionen wieder gerade gerückt.

Diesen Effekt des Lachens reklamiert Frank Farelly nicht alleine für sich. Auch Virginia Satir verstand es in ihrer systemischen Familientherapie hervorragend, gemeinsam mit den Klienten das Belustigende am Problem herauszufinden. Typisch ist diese Arbeitsweise auch für Leslie Cameron-Bandler, eine der führenden NLP-Therapeutinnen. Das wirklich Originäre an der Provokativen Therapie ist die Überzeichnung, sprich die Herausforderung an den Klienten, eine Gegenposition zu beziehen.

Sehr effektiv, aber nicht für alles geeignet

Die Provokative Therapie ist sehr effektiv, auch wenn sie nicht bei jedem Problem die richtige Vorgehensweise ist. Für uns Trainer bedeutet eine Vergrößerung der Anzahl der Tools in unserem Werkzeugkoffer jedoch, kompetenter und gefragter zu sein. Vor allem, wenn es um Veränderungsprojekte geht. Hierbei geht es nicht so sehr um das Training neuen Verhaltens, sondern darum, neue Einstellungen und Grundüberzeugungen zu generieren, zu Themen wie Füh-

rungsdenken, Eigenverantwortung der Mitarbeiter oder Unterstützung von Change Projekten. Wenn im Unternehmen Glaubenssätze vorherrschen wie:

- „Bei uns klappt das sowieso nicht.“
- „Spätestens in einem Jahr ist alles wieder beim alten.“
- „Ich halte meinen Mund, sonst bekomme ich wieder eine drauf.“

dann ist der Auftrag des Trainers nicht vorrangig das Training, sondern diese einengenden Glaubenssätze zu knacken. Trainer und insbesondere NLP-Trainer haben hierfür verschiedene Vorgehensweisen. Die Provokative Therapie ist lediglich eine davon, doch sie ist sehr effektiv.



Ohne ausgezeichneten Rapport sehr gefährlich

Die Provokative Therapie steht und fällt mit einer konstitutiven Voraussetzung: dem Rapport. Ist der Anwender nicht in der Lage, einen ausgezeichneten Draht zum Gegenüber aufzubauen, führt die Technik zur Gesprächskatastrophe: Defensive, Gegen-schlag, Schmolten, Abbruch.

Ein Trainer, der im Persönlichkeitsseminar provoziert: „Wenn ich Sie so daherreden höre, dann kann ich gut verstehen, daß kein Schwein mit Ihnen reden will.“, hat den Teilnehmer zum letzten Mal gesehen - wenn der gute Draht nicht stark genug war, die Provokation zu tragen. So etwas läßt sich niemand von einem Fremden sagen. Deshalb ist absolute Wertschätzung dem Partner gegenüber die „conditio sine qua non“ des provokativen Ansatzes. Der Coach oder Trainer braucht ein sehr feines Gespür für die Beziehung, und er muß diese Beziehung auf- und ausbauen, bevor er provoziert.

Für Einsteiger nicht geeignet

Erst muß er sich hundertprozentig sicher sein, daß der Draht zum Gegenüber stark genug ist, die Provokation zu tragen. Macht er bei dieser Einschätzung einen Fehler, geht die Intervention nach hinten los. Sie wird als Unverschämtheit, Überheblichkeit oder per-

sönlicher Angriff interpretiert und löst nur Abwehr aus. Für Kommunikationseinsteiger ist die Technik also nicht geeignet.

Man kann sie sich auch schlecht anlesen oder in einem Dreitagesseminar aneignen, nach dem Motto: „Ein bißchen provozieren lernen.“ Dafür ist die Technik viel zu heikel und das Ausmaß der benötigten Grundlagen zu hoch. Deshalb bieten wir bei uns im Haus den provokativen Stil erst in der NLP-Master-Ausbildung an. Die Teilnehmer haben neben verschiedener NLP-Techniken dann schon eine 18tägige Practitioner-Ausbildung hinter sich, können also auch zu schwierigen Partnern einen guten Draht aufbauen und aufrecht halten. Ausbildungen in Provokativer Therapie veranstaltet auch das Deutsche Institut für Provokative Therapie in München.



Gabriele Stöger

ist Diplom-Sozialwissenschaftlerin mit sozialtherapeutischer Zusatzausbildung, zertifizierte NLP-Lehrtrainerin der GANLP. Als Beraterin und Trainerin bei Stöger & Partner in Markt Schwaben bei München sind ihre Arbeitsschwerpunkte Prozeßberatung, Teamentwicklung, Führung und Coaching.

Kontaktadresse

Stöger & Partner
Gesellschaft für Personalentwicklung
Gabriele Stöger
85570 Markt Schwaben, Poinger Str. 37
Tel. 08121-41420, Fax 08121-3815

Literaturempfehlung

Frank Farelly, J.M. Brandsmar:
Provokative Therapie
Berlin, Heidelberg, 1986

Eleonore Höfner, Hans-Ulrich Schachtner:
Das wäre doch gelacht. Humor und Provokation in der Therapie
Reinbeck, Hamburg, 1995