

Anregungen für eine gute Therapie

Klaus Grawe hat die Ergebnisse der Psychotherapie-Forschung mit den vorliegenden Befunden der Naturwissenschaften abgeglichen und daraus zwölf Leitlinien für die Therapiepraxis abgeleitet (ausführlich dargestellt in:

Grawe, Neuropsychotherapie, 2004).

Der folgende Text ist im C.G. Jung Journal 36 abgedruckt. Ich führe die einzelnen Punkte auf und ergänze sie an einigen Stellen mit Erläuterungen zum besseren Verständnis. Was hier über Psychotherapie gesagt wird, gilt in gleichem Maße für jede Form der Zusammenarbeit, in der Veränderungen im emotionalen System angestrebt werden.

1.

Frage dich während einer Therapiesitzung immer wieder, welche impliziten Wahrnehmungen der Patient im Moment macht. Welche Bedeutung hat das, was gerade geschieht, für seine motivationalen Ziele und für seine Grundbedürfnisse? *Implizite Wahrnehmungen sind insbesondere die über Bilder und Vergleiche vermittelten Anschauungsmuster und die Beziehungsmuster in Haltung und Gesprächsführung.*

2.

Überlege nicht nur jeweils, was du sagst und tust, sondern überlege und gestalte sorgfältig, wie du es sagst und tust.

3.

Denke immer daran, dass in der Therapie das Bindungsbedürfnis des Patienten aktiviert ist, dass der Patient in jedem Moment der Therapie Wahrnehmungen im Hinblick auf sein Bindungsbedürfnis macht und dass es entscheidend darauf ankommt, dass er in der Beziehung zu dir positive Bindungserfahrungen macht. *Dies geschieht unter anderem durch Akzeptanz auch sogenannter negativer Themen, es geschieht dann nicht, wenn Ängste und Schuldgefühle angeregt werden, z.B. durch „Sie haben nicht...“ oder indem Unangenehmes sehr schnell übergangen oder schöngeredet wird.*

4.

Lass den Patienten in jeder Therapiesitzung möglichst viele positive Wahrnehmungen für sein Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle machen. Gestalte jede Therapiesitzung so transparent wie möglich. *Dies bedeutet unter anderem, so viele realistische Wahlmöglichkeiten wie möglich anzubieten und das eigene Vorgehen so zu erläutern, dass „wirken-des“ Verstehen entsteht.*

5.

Stelle aktiv Situationen her und ergreife jede sich bietende Gelegenheit, den Patienten selbstwerterhöhende Wahrnehmungen machen zu lassen. *Zum Beispiel durch die Erfahrungen eigenen Könnens.*

6.

Nutze alle Gelegenheiten, die sich bieten, dass der Patient in der Therapiesitzung auch angenehme Zustände erleben kann, wie gemeinsam über etwas zu lachen, einen Erfolg auszukosten usw...

7.

Gib jeder Therapiesitzung einen klaren Fokus. Es kann auch mehr als einer sein, aber bleibe längere Zeit bei der Bearbeitung eines Problems, wenn du damit begonnen hast. *Wenn Du den Fokus, die Aufmerksamkeit schnell wechselst, wird das Thema implizite abgewertet.*

8.

Wann immer du ein Problem, das von Relevanz für die Therapieziele ist, anschneidest, aktivierst, bearbeitest, treibe das Geschehen voran zu einem Veränderungsschritt. *Zum Beispiel jede Erklärung von Ursachen hat nur dann Sinn, wenn diese die Emotion und damit alles weitere Erleben verändert.*

9.

Bereite jeder Aktivierung und Bearbeitung eines Problems durch ein Annäherungspriming vor. Bring den Patienten durch Herbeiführung bedürfnisbefriedigender Erfahrungen und durch die Aktivierung positiver Ziele und Emotionen zunächst in einen Annäherungsmodus. *Annäherungspriming bedeutet, das Erleben, was man fördern möchte, durch sinnliche, bildliche Erzählung als Erwartung anzubahnen.*

10.

Sorge dafür, dass unmittelbar vor und bei jeder problembearbeitenden Intervention das motivationale Ziel aktiviert ist, dessen besserer Realisierung diese Intervention letztlich dienen soll. *Motivational bedeutet, dass es „bewegende“, das heißt körperlich sichtbare, spürbare Ziele sind.*

11.

Lass es nie bei den Bahnungen innerhalb der Therapiesitzung bewenden. Sorge auf jede mögliche Art dafür, dass die neu zu lernenden neuronalen Erregungsmuster auch unter den Bedingungen der konkreten Lebensrealität des Patienten aktiviert und gebahnt werden. *Das bedeutet, alles zu tun, dass Kunden im Alltag „üben“ und dass neue Verhaltensweisen alltagstauglich sein müssen.*

12.

Beharre nicht auf Therapiezielen, für die der Patient sich nicht wirklich einsetzt und führe keine Interventionen durch, für die der Patient nicht wirklich erkennbar motiviert ist. *Dafür, diese Motivation anzuregen, bist Du zuständig! Du hast in der Interaktion die Worte, Bilder, Geschichten zu finden und auszusprechen, die beim Kunden Motivation schaffen.*