

Durch Verlangsamung mehr Raum für immer intensivere, vielschichtigere Erfahrungen schaffen

Wenn Klienten tief in ihre Erfahrungen absorbiert sind, kann man diese Erfahrungen begleiten und ihnen immer mehr Entfaltungsraum geben ohne zu stören, indem man die für den Klienten wichtigen Worte immer häufiger verständnisvoll zurückspiegelt und wiederholt. Dadurch werden die oft neuen und ungewohnten Erfahrungen immer gewohnter, vertrauter und selbstverständlicher. Dabei kann man sich die im folgenden fett gedruckten Schlüsselformulierungen angewöhnen und die vom Klienten benutzten Worte und Konzepte immer wieder wiederholen und mischen:

Th.: „Und wie ist es jetzt, was ist jetzt (Deine Erfahrung, für Sie wichtig, was geht jetzt (wichtiges) in Ihnen vor)?“

Kl.: „Ich bin irgendwie so entspannt und frei...“

Th.: **Aha, da ist** dieses Entspannt-Sein und Frei-Sein.....“

- Pause ...= Platz für die (weitere Entfaltung der) Erfahrung von Entspannt-Sein und Frei-Sein

„**So dass da** jetzt dieses Entspannt-Sein und Frei-Sein ist...“

Pause... = Platz für die (weitere Entfaltung der) Erfahrung von Entspannt-Sein und Frei-Sein

„**Und während da** dieses Entspannt-Sein und Frei-Sein ist... **und Sie** dieses Entspannt-Sein und Frei-Sein spüren, würde mich interessieren, was Sie **zusätzlich zu diesem Entspannt-Sein und Frei-Sein** frei sind wahrzunehmen oder zu spüren.....“

Kl.: „Ich fühle mich irgendwie so merkwürdig unbeschwert, irgendwie so leicht...“

Th.: „**Aha, da ist noch** (zusätzlich) irgendwie so eine Leichtigkeit...“

- Pause - ... (= Platz für die (weitere Entfaltung der) Erfahrung von Leichtigkeit)

„**So dass da** jetzt irgendwie diese Leichtigkeit ist...“

- Pause - ... (= Platz für die (weitere Entfaltung der) Erfahrung von Leichtigkeit)

„und irgendwo auch noch ein Entspannt-Sein und Frei-Sein.....“

- Pause - ... (= Platz für die (weitere Entfaltung der) Erfahrung)

„und vielleicht dieses Entspannt-Sein mit Leichtigkeit sich immer mehr die Freiheit nimmt,... mehr und mehr eine entspannte Leichtigkeit zu werden oder eine immer leichter werdende Entspannung oder eine freie entspannte Leichtigkeit.....“

Paradoxe Begriffszusammenstellungen

Stephen Gilligan schreibt über die in Trance erfahrbare "Und-Und bzw. Sowohl-als-auch-Logik": "Such trance logic is much less restrictive than rational ("ratio-making" or dividing) logics, thereby making it better suited for tasks in which a wider range of possibilities is sought (e. g. in therapy). The "both/and" (distinct from "either/or") relations of trance logic enable seemingly contradictory relationships to be simultaneously valued, thereby allowing "win/win" relationships to obtain. Since conflicts always contain (apparent) contradictions, trance logic is especially useful for integration ("making whole") in clinical processes." (S. Gilligan: Therapeutic Trances Brunner/Mazel New York 1987 S. 55 - 56).

Übung zum Generieren von subjektiv wichtigen paradoxen Begriffszusammenstellungen, die einer "Und-Und-Logik" folgen und Gegensätze integrierende hypnotische Erfahrungen fördern:

Th.: „..Was ist jetzt? Was ist Deine Erfahrung..?“

Pat.: „Ich (sehe, höre, fühle etc.) X (z. B. „blaues Flirren“)...!“

Th.: „Aha, da ist X (blaues Flirren)...!“

Pause (= Platz für die Erfahrung X „blaues Flirren“)

Th.: "**So dass** da jetzt X „blaues Flirren“ist..."

Pause (= Platz für die Erfahrung X „blaues Flirren“)

Th. (nicht zweifelnd sondern feststellend, bestimmt): „und während da X blaues Flirren ist, gibt es irgendwo auch etwas Anderes oder zu X blauem Flirren eher Gegensätzliches, nämlich...?“

Pat.: „Ja, Y...z. B. „Wärme“!“

Th.: „Aha, da ist Y „Wärme“....!“

Pause (= Platz für die Erfahrung Y „Wärme“)

Th.: "**So dass** da jetzt Y „Wärme“ist..."

Pause (= Platz für die Erfahrung Y „Wärme“)

Hypnossprachliches Mischen der gegensätzlichen Konzepte – auch unter Verletzung der grammatikalischer Regeln von "vernünftiger" Sprache:

Th.: „Und es kann sehr interessant sein, dass man in Trance X und Y gleichzeitig erfahren/erleben kann nämlich XY „blau flirrende Wärme“ oder YX „blauwarmes Flirren..“

Pause (= Platz für die integrierende Erfahrung YX „warm flirrenden Blau“ bzw. XY „blau flirrende Wärme“)

Dann wieder oben von vorn beginnen, denn:

Trance ist ein sich ständig weiter entwickelnder Erfahrungsprozess.

Sprachmuster von Tranceinduktionen

Truismen (Aussagen, die wahr sind bzw. allgemein als richtig angesehen werden)

Jeder lernt auf seine Art und Weise

In einem Sessel kann man es sich bequem machen

Es gibt unterschiedliche Wege in Trance zu gehen

Jeder hat Erfahrungen, die er nutzen kann

Menschen können mit geschlossenen Augen manchmal leichter in Trance gehen

Aussagen, Vorschläge, Suggestionen die viele Alternativen abdecken

Sie können auf jede mögliche Art in Trance gehen

Ihre rechte Hand kann schwerer werden oder leichter oder sich kaum verändern

Sie können ihr Bewusstsein eigene Wege gehen lassen oder einfach beobachten was geschieht

Man kann Trance lernen oder lernen in Trance zu gehen oder in Trance lernen

Vorschläge, mit denen man zwei Alternativen anbietet

Sie können mit offenen oder geschlossenen Augen in Trance gehen

Sie können die Übung heute oder morgen machen

Es kann Sie überraschen, wie Sie in Trance gehen oder es kann Ihnen einfach natürlich vorkommen

Und ich bin gespannt, wann Sie bemerken, ob Ihre linke oder rechte Hand leichter wird

Sie können jetzt in Trance gehen oder allmählich bemerken, dass Sie ihren

Bewusstseinszustand verändern

Eine Veränderung kann Ihnen bewusst sein oder sich eher unbewusst vollziehen

Dichotomien zwischen dem bewussten Verstand und dem Unbewussten

Während ihr bewusster Verstand sich noch fragt, wie sie in Trance gehen, weiß Ihr

Unbewusstes schon längst, wie angenehm es ist, Schritt für Schritt tiefer zu gehen

Und während der bewusste Verstand glaubt, es geht nicht, weiß Ihr Unbewusstes, es geht ganz von selbst

Und das Unbewusste versteht, was das Bewusstsein nicht versteht

Und während das Bewusstsein keine Lösung für dieses Problem findet, beginnt das

Unbewusste eine Lösung zu entwickeln

Eingestreuete Direktiven

Und dann habe ich zu mir gesagt: „**Du kannst es, Du wirst Erfolg haben!**“

Und Menschen sagen manchmal zu sich selbst: „**Du schaffst das!**“

Es ist gut, wenn jemand weiß: „**Du bist in Ordnung, so wie Du bist!**“ ... und seinen Weg im Leben geht

Erickson wusste von seinen Klienten, wenn er bestimmte Dinge anspricht, **gehen Sie tiefer in Trance!**

„**Probier es einfach aus!**“ hat mein Großvater immer gesagt.

Manfred Prior: Wie bekomme ich reflektierte Klienten?

Psychotherapeuten haben gerne reflektierte KlientInnen. Ich persönlich kann am besten mit KlientInnen arbeiten, die nicht nur kognitiv „reflektiert“ sind und auf ihre Gedanken hören können, sondern immer wieder in Kontakt kommen mit ihren inneren Bildern und ihren inneren gefühlsmäßigen Reaktionen. Unabhängig davon, ob man unter Reflexionsfähigkeit etwas hautsächlich Kognitives versteht oder eine weit gefasste Introspektionsfähigkeit, die den Kontakt zu und mit inneren Bildern und jeglichen inneren Reaktionen umfasst: Reflexionsfähigkeit, das Ausmaß von Introspektion und das Ausmaß des Kontaktes zu/mit inneren Gefühlen wird häufig als eine wenig beeinflussbare Persönlichkeitsvariable des Klienten (z. B. als „alexithym“) verstanden.

Das Ausmaß, in dem die Menschen unabhängig von der Situation nach innen oder nach außen orientiert sind, ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Es kann aber auch in hohem Maß beeinflusst werden.

Ich will hier beschreiben, was man dazu beitragen kann, dass KlientInnen „reflektiert sind“.

Erwartungen

Ein Faktor, der die „Reflektiertheit“ des Klienten beeinflusst, liegt in den Erwartungen, die der Klient an die Art der Zusammenarbeit hat, die unter der Überschrift „Psychotherapie“, „Beratung“ oder „Coaching“ stattfinden soll. Das (Vor-)Verständnis des Klienten bzgl. des gemeinsamen Unterfangens bestimmt in hohem Maß, wie sehr er sich erlaubt, während der Gespräche reflektiert zu sein, nachzudenken und in sich zu gehen. Wenn der Klient unter „Psychotherapie“ versteht, dass er dem Therapeuten sein Leid schildert und der Therapeut ihn dann in irgendeiner Form therapiert/heilt, dann impliziert das, dass der Therapeut etwas macht, aktiv ist, während der Patient eher passiv ist. Tendenziell erwartet der „Patient“ dann eher, dass der Therapeut reflektiert ist und nachdenkt (z. B. wie der den Patienten heilen kann). Ähnliches gilt für „Verhaltenstherapie“ oder „Beratung“. Klienten gehen bei „Verhaltenstherapie“ eher davon aus, dass man sich mit „Verhalten“ beschäftigt und weniger mit inneren Erfahrungen. Und wenn der Klient zur Beratung kommt und darunter versteht, dass er vom Berater einen Ratschlag bekommt, den er dann versuchen muss umzusetzen, dann impliziert das, dass vornehmlich der Berater reflektiert/nachdenkt (z. B. darüber, welchen guten Rat er geben kann).

Dieses Vorverständnis und die Erwartungen des Klienten kann man durch die „Produktinformation Psychotherapie“ (Gunther Schmidt) oder „Produktinformation Beratung“ beeinflussen. Dies kann über die Homepage, über Flyer und über Informationen geschehen, die man bei der Terminabsprache oder zu Beginn des Termins gibt. Näheres dazu unter M. Prior: „Beratung und Therapie optimal vorbereiten – Informationen und Interventionen vor dem ersten Gespräch“ (Carl Auer Verlag Heidelberg 6. Aufl. 2016)

Im günstigen Fall ist es durch die Vorinformationen gelungen zu vermitteln,

- dass man auf das Feedback des Klienten zentral angewiesen ist und es die Aufgabe des Klienten ist, kontinuierlich zu überprüfen, wie seine (inneren) Reaktionen auf das sind, was der Berater/Therapeut/Coach gesagt hat und dem Therapeuten diese Reaktionen transparent zu machen,
- dass der zentrale voranbringende Motor die vom Therapeuten/Berater/Coach unterstützte Selbstreflexion ist, ein „In-sich-gehen“, das den immer wieder hergestellten Kontakt zu jeglichen inneren Reaktionen (Gedanken, innere Bilder, Gefühle) meint,
- dass der Berater/Therapeut/Coach sich wesentlich an dem orientiert, was für den Klienten aktuell wichtig und richtig ist.

Dann gilt es, das in den Vorinformationen Angekündigte in die kommunikative Tat umzusetzen. Wie kann man das umsetzen und praktizieren? Wie kann man während des Gesprächs Reflektiertheit fördern?

Gesprächsstrategien, die „Reflektiertheit“ fördern:

a.) Sicherheit:

Es ist ein uralter biologischer Schutzreflex, dass man im Schreck und in Angst verstärkt seine Sinne nach außen richtet. Dadurch nimmt man von außen drohende Gefahren besser wahr und kann dann bessere Strategien im Umgang mit diesen Gefahren entwickeln. Für viele Menschen ist ein Gefühl von Sicherheit die „conditio sine qua non“ für eine von Innenorientierung geprägte Reflektiertheit. Je sicherer sie sich fühlen, desto mehr trauen sie sich, sich nach innen zu orientieren.

Alles, was der Therapeut macht, um beim Klienten das Gefühl von Sicherheit zu fördern, schafft gute Voraussetzungen dafür, dass der Klient sich mit einer immer wieder nach innen orientierten Reflektiertheit gut aufgehoben fühlen kann.

b.) spontane Reflektiertheit nicht stören

Es ist eine nützliche Prämisse, dass jeder Mensch ein Bedürfnis danach hat, zu reflektieren, nachzudenken, sich zu besinnen und in sich zu gehen. Will man von (Selbst-)Reflexionsprozessen vorangetriebene Gespräche führen, so muss man die gewünschte Reflexion nicht unbedingt fördern. Weil jeder Mensch reflektieren, nachdenken, sich besinnen und in sich gehen will, reicht es oft schon, wenn man das „In-sich-gehen“ nicht erschwert oder verhindert.

Erschweren oder verhindern kann man es dadurch, dass man den Klienten bei spontan auftretender Nachdenklichkeit stört. Eine gute Voraussetzung dafür schafft, wer nicht darauf achtet, ob der Klient gerade nachdenkt und nachsinnt. Wenn man als Therapeut nicht darauf achtet, ob der Klient gerade nachdenkt, dann wird man immer wieder auch dann reden oder etwas fragen, wenn der Klient nachdenkt. Dadurch reißt man den Klienten aus seiner Innenorientierung, stört sein Nachdenken und sein „Sich besinnen“, denn das Reden und Fragen des Therapeuten fordert, dass der Klient sich nicht weiter mit dem beschäftigt, womit er gerade innerlich beschäftigt war, sondern auf das reagiert, was er gerade von außen vom Therapeuten gehört hat oder von ihm gefragt wurde. Wenn der Klient höflich ist und/oder sich an kommunikative Üblichkeiten hält, reagiert er auf das, was der andere gesagt/gefragt hat und unterbricht dafür sein Reflektieren.

Wer als Therapeut das Gespräch nach der Devise führt: „Wenn der Klient still ist, dann kann ich das nutzen, um etwas zu sagen oder zu fragen“ wird sehr wahrscheinlich dazu beitragen, dass der Klient immer weniger reflektiert (ist), weil er immer wieder oder sogar systematisch durch sein Reden/Fragen den Klienten aus seiner spontanen Nachdenklichkeit reißt und ihn seiner spontanen Nachdenklichkeit stört.

Wer redet, wenn der andere nachdenkt, kommuniziert damit auch eine Geringschätzung gegenüber der Reflektiertheit des Klienten. Seine kommunikative Praxis signalisiert: „Dein Nachdenken, dein „Dich Besinnen“ ist für ein Weiterkommen mit deinem Problem nicht so wichtig wie das, was ich gerade sage.“

Wenn man reflektierte und reflektierende KlientInnen will, dann sollte man im Gespräch darauf achten, ob der Klient gerade nachdenkt. Wenn man bemerkt, dass der Klient nachdenkt, so sollte man still sein und ihn in Ruhe nachdenken lassen („systemisches Schweigen“) und ihm dadurch vermitteln, dass man ihm zutraut, dass sein Nachdenken/Reflektieren/In-sich-gehen/Sich Besinnen wichtige Beiträge zu einem Weiterkommen mit dem Problem leisten können.

c.) Nach Augenblicken/Phasen spontaner Reflexion die mitgeteilten Ergebnisse würdigen

Wenn der Klient nach Augenblicken des Nachdenkens / „Sich-besinnens“ wieder den Kontakt mit dem Gesprächspartner aufnimmt, dann sollte der Therapeut vermitteln, dass er an dem interessiert ist, was den Klienten gerade innerlich beschäftigt hat,

- weil man im Kontakt mit dem sein will, was für den Klienten wichtig ist,
- weil man das als wichtig ansieht, was den Klienten innerlich beschäftigt (es ist mindestens so wichtig, wie das, was der Therapeut thematisieren will)
- und weil man darin etwas potentiell Weiterbringendes sieht.

Dies kann man am besten dadurch vermitteln, dass man das vom Klienten Gesagte noch einmal wohlwollend wörtlich wiederholt und danach keine weitere Anforderung (z. B. durch eine anschließende Frage) stellt sondern schweigt, um dem Klienten die Möglichkeit zu geben, das so Zurückgespiegelte („Reflektierte“) erneut auf seine innere Stimmigkeit hin zu überprüfen bzw. in Kontakt mit dem zu kommen, wie er innerlich auf das Reflektierte reagiert.

Wenn man das mehrfach macht, signalisiert man kontinuierlich eine hohe Wertschätzung für das „in sich gehen und sich mit allen Sinnen besinnen“. Außerdem gelingt es durch das wörtliche Widerspiegeln dem Klienten systematisch die Erfahrung zu vermitteln, dass es gut und weiterbringend ist, wenn er in sich geht und dann den Therapeuten an seinen inneren Erfahrungen teilhaben lässt. Der Klient wird kontinuierlich für seine Reflektiertheit belohnt: von innen, von sich selbst durch die fruchtbare Auseinandersetzung mit seinem inneren Erleben und die dadurch entstehenden neuen Erkenntnisse und vom Therapeuten durch dessen wertschätzende Reaktion auf das, was der Klient ihm von seiner inneren Reaktion anvertraut hat.

Diese guten Erfahrungen mit Reflektiertheit führen dazu, dass aus dem Nachdenken ein immer intensiveres Nachdenken wird. Aus dem immer intensiveren Nachdenken wird ein sich mit allen Sinnen besinnen. Und je länger und intensiver man sich auf sein inneres Erleben besinnt, diesem Erleben Raum gibt, mit dem Mitteilen dieses inneren Erlebens gute Erfahrungen macht, um so mehr entsteht daraus eine natürliche Trance im Sinne Milton H. Ericksons.

d.) Reflektieren fördert Reflektiertheit

Wenn der Klient ganz nach außen auf die Fragen des Therapeuten orientiert ist, den Therapeuten schon fragend anschaut: „Was wollen Sie als nächstes von mir wissen?“, dann hat sich tendenziell eine Interaktion etabliert, in der der Klient eher passiv und der Therapeut eher aktiv ist, der Therapeut folglich viel über die nächste von ihm erwartete Aktivität/Frage nachdenkt und der Klient nicht sehr reflektiert ist. Im ungünstigen Fall ist der Klient mit dem beschäftigt, was dem Therapeuten wichtig ist und der Therapeut (wissen) will und verliert zunehmend mehr den Kontakt mit dem, was er selbst als für sich wichtig erachtet. Wie kommt man da als gesprächsführender Therapeut wieder raus? Wie bekommt man dann wieder die Kurve in eine zunehmende Reflektiertheit des Klienten?

a.) Man sucht wieder den Kontakt mit dem, was für den Klienten wichtig ist. Dies kann man z. B. dadurch fördern, dass man sagt: „Ich habe Ihnen ja jetzt viele Fragen gestellt. Ich würde jetzt gerne mal einen Schnitt machen / ich würde jetzt gerne mal innehalten, damit Sie in Kontakt kommen können mit dem, was für Sie wichtig ist. Wenn Sie jetzt mal in sich gehen, wie geht es Ihnen / was ist mit Ihnen / was merken Sie, was Sie (innerlich) beschäftigt?“

b.) Man reflektiert die Antworten des Klienten dadurch, dass man sie würdigend und wohlwollend mehr oder weniger wörtlich wiederholt: Dieses Zurückspiegeln („Reflektieren“) signalisiert dem Klienten, dass man mit dem Ergebnis von dessen Nachsinnens als Therapeut etwas anzufangen weiß oder zuversichtlich ist, dass der Therapeut oder der Klient früher oder später damit was anfangen können. Außerdem ermöglicht dieses Reflektieren dem Klienten, das Gesagte erneut zu bedenken und auf seine innere Stimmigkeit hin zu überprüfen. Dazu lädt es geradezu ein, da nicht durch eine Frage eine anders gerichtete Anforderung gestellt wird.

Was man noch berücksichtigen kann, wenn man ein Problem geschildert bekommt

Wenn du nicht weißt, wo das Loch ist, in das du den Ball spielen willst, wird es ein langer Tag auf dem Golfplatz
(Unter Golfern verbreitete Lebensweisheit)

- Willst du sein/ihr Problem verstehen, so versteh, wie er/sie sich wünscht, mit dem Problem umgehen zu können, was sein/ihr Ziel in Bezug auf das Problem ist.
- Misstrauere deinen Fähigkeiten zu verstehen, wohin jemand will, was sein Ziel ist. Versichere dich deines guten Verständnisses immer wieder durch: „Habe ich richtig verstanden, dass du willst?“
- Erklären lassen (von Zielen) hilft klären.
- Stell 100 (Nach-)Fragen nach dem Ziel, denn

Das Ziel ist der Weg - das Ziel weist den Weg

- Hab Verständnis dafür, dass man sehr gerne über ein Problem klagt und formuliert, was man in Bezug auf das Problem **nicht** will. Und hab Verständnis dafür, wie schwer es ist, sich über das klar zu werden, was man positiv will.
- Unterstütze positive Zielformulierungen durch: „Du willst also nicht... sondern...?“
- **Gefährlich sind Fragen nach dem Weg** (z. B. „Was könntest du tun, um...?“). Wenn man Fragen nach dem Weg nicht beantworten kann, vergrößert sich leicht ein Gefühl von Ohnmacht und Hilflosigkeit. Fragen nach gangbaren Wegen sollte man erst stellen, wenn das Ziel wirklich klar und stimmig formuliert ist.
- Wenn man keinen Weg findet, lohnt sich ein genauer Blick auf das Ziel: „Erklär mir noch mal, was du genau meinst, wenn du sagst: du willst...“

Gutes Ziel ist halber Weg. (R. M. Rilke)

Zielorientierung

Vorteil für die Beziehung:

Zu Beginn einer beratenden oder therapeutischen Beziehung aber auch zu Beginn einer oder sogar jeder therapeutischen Sitzung sich für die Ziele des Klienten zu interessieren kann per se schon therapeutisch wirken: Der Klient fühlt sich ernst genommen, hat keine Angst, dass der Therapeut etwas anderes will als er selbst, unnötiger Widerstand wird vermieden. Der Therapeut kann durch sein Interesse an den Therapiezielen des Patienten auch signalisieren, dass er seinen Beitrag leisten will, damit der Patient seine Ziele erreicht. Ziele gewinnen durch Mitteilung an **Verbindlichkeit**. Seine Ziele am Beginn einer so wichtigen Beziehung wie der psychotherapeutischen zu artikulieren, heißt, seine Entschlossenheit zu unterstreichen, dass man sie auch erreichen will.

Der Weg ist das Ziel – das Ziel ist der Weg

Auch beim Nachdenken über Ziele und beim Suchen nach Zielen ist getreu der alten asiatischen Weisheit der Weg das Ziel: Das Nachdenken über Ziele und die eventuell nötige Modifikation von Zielen können ein wichtiger Bestandteil zielorientierter Beratung und Therapie sein. Gleichzeitig zeigt die Erfahrung immer wieder: Das Ziel ist der Weg. Das Ziel weist den Weg.

Positive Formulierungen:

Patienten wissen oft, was sie nicht wollen - was sie wollen, wissen sie selten oder nur sehr ungenau. Nur Ziele, die man kennt, kann man einigermaßen ökonomisch erreichen. Therapie ist es deshalb für viele Patienten schon, sie zu fördern und zu unterstützen in ihrer Suche nach dem, was sie wollen.

Ziele sollten **in eigener Kontrolle** und **positiv formuliert** sein (**keine Komparative!**): Wenn ein Klient sagt, er möchte besser, leichter, freier, gesünder etc. sein, dann kann man das zunächst als ersten Schritt der Orientierung auf Ziele hin erfreut akzeptieren, sollte aber dann nachfragen: Wie gut? Wie leicht? Wie frei? Wie gesund? etc. Es empfiehlt sich, der Versuchung zu widerstehen, die vom Patienten negativ definierten Ziele (z. B. "nicht mehr so depressiv sein...") selbst positiv zu umzuformulieren. In der Regel trifft der Therapeut nur sehr schwer das, was der Patient statt "Depressivität" anstrebt. Die Folge ist dann oft, dass der Klient "Ja-abert", nur halbherzig mitarbeitet oder Widerstand leistet. Als Therapeut ist es erfolgsversprechender, dem Patient die negative Zielformulierung zurückzuspiegeln und dann mit einem erwartungsvollen offenen "Sondern...?" (MiniMax-Intervention Nr. 3) zum Beispiel zu fragen: "Sie wollen nicht mehr so depressiv sein sondern...?" Der Erfolg von Psychotherapie hängt sehr davon ab, wie gut es gelingt, sich als Therapeut mit dem Patienten auf **erreichbare Ziele** zu einigen.

Ziele sollten absolute Ziele sein und keine Strategien zur Erreichung von anderen (Meta-)Zielen:

Das hat den Vorteil, dass der Klient noch einmal überdenken kann, ob er sich nicht in die falsche Strategie verbissen hat oder gar die Zielerreichungsstrategie selbst das Problem ist. Es ist verblüffend, wie oft es vorkommt, dass jemand mit therapeutischer Hilfe ein Ziel anstrebt, das bei genauer Betrachtung eine Strategie zur Erreichung eines anderen Zieles ist, das man viel leichter aber auf anderem Wege erreichen könnte. Gleichwohl sollten die Ziele nicht etwas sein, was bei Erreichen als das (definitive) Ende erlebt wird, über das man nicht hinausdenkt und nach dem nichts mehr kommt. Ziele sollten auch nach dem Erreichen eher der Anfang von etwas Neuem sein.