

Der Mensch wird erst am Du zum Ich: Beziehung

von Rainer Schwing + Andreas Fryszer

Vor ein paar Jahren haben Andreas Fryszer und ich, nachdem unser Handbuch sich erfreulicherweise so gut platzieren konnte, die Idee entwickelt, ein Buch für alle diejenigen zu schreiben, die sich für systemische Themen interessieren, aber keine Lust auf Fachchinesisch haben. Wir dachten dabei vor allem an Menschen aus anderen Berufsfeldern, mögliche Nutzer systemischer Dienstleistungen oder Freunde und Familienangehörige von systemischen Fachleuten, die immer schon mal was dazu lesen wollten, was „reframing“ und „maps“ eigentlich sind. Die Idee geht auch zurück auf Diskussionen im DGSF-Vorstand, sich auch mehr an die breite Öffentlichkeit zu wenden und systemische Ansätze in ihrem Nutzen darzustellen. Im letzten Jahr erschien das Büchlein also, wir nannten es sehr originell: „Systemische Beratung und Familientherapie. Kurz, bündig, alltagstauglich.“ Und trotz oder wegen des Titels hat es großen Anklang gefunden, nach gut über einem Jahr musste die dritte Auflage gedruckt werden. Wir veröffentlichen in loser Folge einige Texte aus diesem Buch, hier zu Beginn das Kapitel zur Beziehung als zentrale Grundlage systemischen Tuns. Und einige Übungen zum Ausprobieren finden Sie am Ende.

Eine Mutter wickelt ihr Kind und spricht dabei mit, teils in der Sprache des Kindes: „äääh, oohh, heeeh“, teils spricht sie in ihrer Sprache: „Ja das gefällt Dir jetzt, naaah, schau mal....., joooh“. Sie reagiert auf die Impulse des Kindes und benennt, was sie wahrnimmt und tut. Was lernt das Kind dabei? Zum einen hört es die Sprache der Mutter, immer wieder sickern die Worte ein, irgendwann probiert es das ein oder andere selber aus. Aber durch den guten freundlichen Ton der Stimme der Mutter und durch die Spiegelung seiner Lautäußerungen lernt es auf der Beziehungsebene noch viel mehr: „Ich bin nicht allein, ich werde gesehen, meine Mutter versteht mich, sie findet das wichtig, was ich sage...“ Und dadurch bildet sich eine innere Struktur, ein Gefühl für die eigene Person und für das Gegenüber: „Das bin ich und das ist die andere“.

Genau dies meint der schöne Satz des jüdischen Religionsphilosophen Martin

Buber: „Der Mensch wird erst am Du zum Ich“. Unsere Person, unsere Gewissheit, dass wir existieren und wer wir sind, entsteht und formt sich in der Beziehung zu einem Du, einem oder mehreren Gegenübern. Nur so können wir ein Gefühl für uns selber entwickeln und werden zu einem „Ich“. Wie in der Musik eine Note ohne den Kontext der Melodie wenig bedeutet, wird der Mensch erst bedeutungsvoll durch seinen Kontext. In diesem tiefen Sinne sind wir alle soziale Wesen.

Diese Erkenntnis ist übrigens uralte. Im 13. Jahrhundert wollte der Stauferkaiser Friedrich II herausfinden, welche die ursprüngliche Sprache der Menschen ist. Er untersuchte das in einem grausamen Experiment: In Süditalien brachte er neugeborene Babies in einem geschlossenen Haus mit Ammen unter. Sie versorgten die Kinder mit Nahrung, aber es war ihnen untersagt, mit den kleinen Kindern zu sprechen oder zu spielen. Die Kinder verkümmerten und starben.

Beziehung ist (über-)lebenswichtig, das gilt über das Säuglingsalter hinaus. Die Botschaften: „Ich bin nicht allein, ich werde gesehen, mein Gegenüber versteht mich, er findet das wichtig, was ich sage“ halten Beziehungen aufrecht und sorgen dafür, dass wir zu gesunden und glücklichen Menschen heranwachsen. Neuere Forschungen zeigen überdeutlich, dass soziale Beziehungen uns am besten helfen Krisen zu überstehen, gesund zu bleiben oder es wieder zu werden und um leistungsfähig zu sein. Menschen mit gutem sozialem Netzwerk, mit guter Unterstützung durch ihre Familie und Freunde bewältigen Scheidungen besser, sie haben weniger Angst und Schmerzen vor und nach Operationen und gesunden schneller, sie haben insgesamt ein geringeres Erkrankungsrisiko. Die Wirkungen lassen sich bis hin zu körperlichen Messwerten feststellen: weniger Stresshormone im Blut, ein robusteres Immunsystem. Eine aktuelle Untersuchung belegte das eindrücklich: Mädchen wurden unter Stress gesetzt,

sie mussten vor Publikum eine kleine Rede halten. Ein Teil der Mädchen durfte danach ihre Mütter anrufen, ein anderer Teil wurde danach von den anwesenden Müttern in den Arm genommen. Die dritte Gruppe durfte danach einen Film schauen, diese hatten am längsten das schädliche Stresshormon Kortisol im Blut, bei den anderen sank der Kortisolspiegel rapide ab. Kortisol schadet auf lange Sicht dem Immunsystem, das heißt: menschlicher Zuspruch u.a. auch für eine robustere Gesundheit.

Das gilt nicht nur für kleinere Mädchen, sondern auch für Erwachsene im Arbeitsleben, wie eine Langzeitstudie des Schweizer Instituts "scienctransfer" in Zusammenarbeit mit der Bertelsmann Stiftung zeigte. Wenn Führungskräfte ihre Mitarbeiter bei der Arbeit sozial unterstützen, sinkt das Burnout-Risiko in den Unternehmen erheblich. Unterstützung meint einerseits fachliche Tipps, andererseits emotionale Zuwendung durch Zuhören und Zuspruch. Eine ältere eindrucksvolle Untersuchung untersuchte die Leistungsfähigkeit bei Wissenschaftlern. Das Ergebnis war eindeutig: diejenigen, die ein großes fachliches Netzwerk hatten und es pflegten, hatten qualitativ und quantitativ die weitaus besseren Arbeitsergebnisse. Der Grund liegt auf der Hand: Wenn sie auf ein Problem stießen, mit dem sie nicht weiter kamen, so kannten sie oft jemanden, den sie um einen Hinweis oder Tipp bitten konnten, und der ihnen dann auch weiter half!

Selbst wenn Kinder in sehr schwierigen Verhältnissen aufwachsen, vernachlässigt, in großer Armut, bei psychisch kranken

Eltern, können sie zu psychisch gesunden und leistungsfähigen Erwachsenen werden. Das gelingt, wenn es in der Familie oder außerhalb Bezugspersonen gibt, die für das Kind da sind und an es glauben, die ihm zeigen, wie man Belastungen aushält und ausgleicht, und die ihm Betätigungsfelder anbieten, wo es sich erfolgreich und kompetent fühlen kann. In der Wissenschaft heißt das Resilienz: die Fähigkeit, Belastungen unbeschadet zu überstehen.

Viel zu oft denken wir in individualistischen Kategorien: Erfolg ist das Resultat unserer großartigen Begabung, Scheitern das Ergebnis unserer Dusseligkeit, Optimismus ist in den Genen begründet, Übellaunigkeit eine unangenehme Charaktereigenschaft. Dabei zeigen Ergebnisse aus der Netzwerkforschung, dass mit jedem gut gelaunten Menschen in Ihrem Bekanntenkreis die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Sie öfters gut gelaunt durch die Welt marschieren. Und je mehr Sie sich mit Miesepetern umgeben, desto mehr steigen Ihre Chancen, ein verbitterter Nörgler zu werden. „Emotionale Ansteckung“ nennen das die Psychologen, heute wissen wir mit den Forschungen zu den Spiegelneuronen auch mehr darüber, wie das funktioniert: Ein Lächeln wirkt ansteckend genauso wie ein angstverzerrtes Gesicht. Unsere Spiegelneurone, spezialisierte Nervenareale im Gehirn, nehmen das auf, was uns aus der Umgebung entgegenkommt und produzieren ähnliche Zustände in uns selber. Ein ziemlich ungewohnter Gedanke, denn in unserem Alltagsverständnis gehen wir eher davon aus, dass unser Gesichtsausdruck (wie der Name

schon sagt) etwas über unser Innenleben „ausdrückt“; Gefühle gehen von innen nach außen. Aber das Gegenteil stimmt genauso: Wir reagieren auf unsere Mitmenschen: eine saure Miene kann mir den Tag verderben, ein nettes Lächeln mich glücklich stimmen.

Genau deswegen arbeiten systemische Therapeutinnen nicht vorrangig am einzelnen Menschen und seinem Innenleben, sondern viel mehr an seinen Beziehungen zu den relevanten Personen seines Umfeldes. Hier liegen immense Ressourcen, auch wenn sie im aktuellen Stress verschüttet scheinen. Und bei isolierten Menschen geht es oft darum, relevante und tragfähige Beziehungen erst wieder aufzubauen.

Frau Leiner, alleinerziehende Mutter mit einer 9-jährigen Tochter, wurde vom Jugendamt wegen verschiedener Auffälligkeiten ihrer Tochter in die Beratung überwiesen. Sie war mit dem Vater der Tochter in einer Beziehung mit sehr gegensätzlichen Gefühlen und Wünschen gebunden. Er schlug sie, beteuerte dann immer wieder seinen Besserungswillen, was aber ohne nachhaltiges Ergebnis blieb. Sie war entschlossen, sich von ihm zu trennen, kam aber „irgendwie nicht von ihm los“. Nachdem sie in der Beratung Vertrauen gefasst hatte, erzählte sie, dass sie schon immer sehr einsam gewesen sei, als Mädchen hatte sie einige Freundinnen, aber in der Ehe wurde ihr Mann immer mehr zur einzigen Bezugsperson. Wir malten gemeinsam eine Beziehungslandkarte (s.u.) und es bestätigte sich, dass die Mutter auch wegen ihrer Einsamkeit und der praktischen Unter-

stützung, die ihr Mann ihr gab, nicht von ihm los kam (Auto, Aufsicht über die Tochter, Beratung bei Behördengängen, „jemand zum Reden“). Die ersten Arbeitsschritte mit ihr bestanden deshalb darin, ihr soziales Netzwerk auszubauen. Wir stellten dies in den Rahmen ihrer Berufswünsche: Wenn sie eine Umschulung anstrebe, brauche sie in der Nachbarschaft viel Unterstützung, gerade auch für ihre Tochter, die ihrerseits mehr soziale Kontakte zum Lernen brauche. Sie aktivierte alte Freundschaften, zog in eine andere Nachbarschaft und knüpfte dort Kontakte mit anderen Müttern. Hier erhielt sie ein Teil der sozialen Unterstützung, die sie vorher nur von ihrem Mann bekommen hatte. Erst jetzt konnte sie sich klar werden, was sie von ihrem Mann wirklich wollte und vollzog schließlich die Trennung. Vieler ihrer Probleme besserten sich danach deutlich.

Eine gute Beziehung zwischen Klient und Berater gilt ebenfalls als wichtigster Faktor für Erfolg von einer Therapie oder Beratung. Oft entscheidet sich schon am Anfang einer Beratung, ob die Klienten gestärkt aus ihr herausgehen. Kann ich zu der Beraterin Vertrauen aufbauen? Geht sie auf mich ein? Wirkt sie kompetent? Fühle ich mich nach den Kontakten etwas zuversichtlicher, etwas kompetenter als vorher? Wenn Klienten in den ersten Kontakten diese Fragen mit ja beantworten können, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie aus der Beratung Nutzen ziehen werden.

Wie wirkt „Beziehung“ in der systemischen Beratung? Wenn Berater respektvoll und interessiert auf die Ressourcen der Klienten

achten, diese erfragen und erkunden, mindestens genauso viel Zeit darauf verwenden wie für die Besprechung der Probleme, so machen Klienten eine heilende Erfahrung, die sie in ihrem bisherigen Leben oft wenig hatten: „Ich werde gesehen, ernst genommen, was ich sage ist wichtig“. Das allein hat eine stärkende Wirkung. Und wir wissen durch die neuesten neurobiologischen Erkenntnisse nun auch besser, warum und wie das wirkt.

Gut geförderte kleine Kinder entwickeln drei grundlegend wichtige Haltungen gegenüber ihrem Leben: Ich kann etwas bewirken in meinem Leben; wenn ich alleine nicht weiter komme, sind Menschen zur Stelle, die mir helfen. Und die dritte Haltung ist eine generelle Zuversicht ihrem Leben gegenüber: „Irgendwie wird das schon hinhauen, wird es gut gehen, auch wenn es mal ungemütlich wird.“ Diese Haltungen wirken wie eine Stressimpfung: Solcherart gestärkte Menschen gehen mit Zuversicht und Selbstvertrauen durch Krisen. Und sie sind ausgeglichener, zufriedener und dankbar für die Zeiten, in denen es glatt geht, die Dinge gut laufen. Das alles sind wichtige Voraussetzungen für psychische Gesundheit.

Wenn Kinder diese Unterstützung nicht oder nur mangelhaft erfahren durften, sind sie sehr viel krisenanfälliger: Ihre Grundhaltungen lauten eher: „Meistens kriege ich nicht hin, was mir wichtig ist. Außerdem interessiert sich eh niemand für mich und helfen tut mir schon sowieso keiner. Und: „Ich kann auf nichts vertrauen, meistens geht es schief.“ Das kann sich im ungünstigen

Fall zu einer verfestigten Haltung entwickeln. Solche Menschen sehen nur noch das Negative und blenden die Dinge aus, die doch positiv in ihrem Leben sind. Sie erwarten nichts von anderen und behandeln diese dann auch dementsprechend; und sie erwarten vom Leben nichts als Schwierigkeiten und sehen dann auch nur noch diese. Oft endet so eine Haltung dann in Rückzug, in depressiven Zuständen, in Angststörungen oder in anderen psychischen oder psychosomatischen Problemen.

Hier ist es von großer Bedeutung, dass ein Therapeut diese Menschen dazu bewegen kann, nicht nur das Düstere wahrzunehmen, sondern auch das Gelingende in ihrem Leben, und dass er mit ihnen daran arbeitet, ihre Probleme in kleinen Schritten zu bewältigen und die Erfolge wahrzunehmen und zu feiern – denn genau das haben sie häufig gründlich verlernt. Wie das genau geht, erfahren Sie Schritt für Schritt in den nächsten Abschnitten dieses Kapitels.

In der Ausbildung systemischer Beraterinnen und Therapeutinnen legen wir deshalb auf diese Beziehungs-Fähigkeiten allergrößten Wert: wertschätzend, wohlwollend und interessiert mit oft sehr unterschiedlichen Menschen umgehen zu können. Einiges davon lässt sich trainieren, eine gewisse Haltung, ein interessierter, liebevoller und respektvoller Zugang zu den Menschen sollten die Profis aber mitbringen, wenn sie in ihrem Beruf gut arbeiten wollen.

Systemisches Ausprobieren: Wie sieht meine Beziehungslandschaft aus, und wie kann ich sie pflegen?

Nehmen Sie ein Blatt Papier, zeichnen Sie einen großen Kreis, sich selber in die Mitte, und zeichnen Sie Symbole für die Menschen, die Ihnen wichtig sind auf das Blatt: Näher in der Mitte, wenn diese Menschen Ihnen sehr nahe stehen, weiter weg, wenn Sie nur selten Kontakt haben. Es ist noch aufschlussreicher, wenn Sie das Blatt in vier Sektoren (oder Kuchenstücke) aufteilen: Familie, Freunde, Arbeit/Ausbildung, Gemeinde/Freizeit/Sport, ggf. zeichnen Sie ein fünftes Kuchenstück für die professionellen Helfer, mit denen Sie viel in Kontakt stehen (Ärzte, Berater, etc.).

Wie gefällt Ihnen das Bild, was sagt es Ihnen? Einige Fragen helfen:

- Welcher Art sind meine sozialen Beziehungen vorrangig: Freundschaft, Kollegialität, Familie?
- Gibt es viele gute Kontakte oder sind sie dünn gesät? (Manchmal gibt es wenige starke Verbindungen oder ein große Anzahl schwacher, wenig verlässlicher Beziehungen).
- Wie schnell erreiche ich bei Bedarf einen Ansprechpartner?
- Kann mein augenblickliches Netzwerk für meine aktuelle Lebenslage Unterstützung bieten?
- Gibt es in meinen Beziehungen eine gute Balance von Geben und Nehmen?
- Halten die Beziehungen auch Rüttelstrecken und Krisen aus, oder sind es nur Schönwetterbeziehungen?

Wie baut man gute Beziehungen und pflegt sie?

Dazu gibt es sieben einfache Rezepte. Nur, wie bei der Zubereitung eines guten Essens: Kochen muss man halt selber!

1. Werden Sie initiativ. Gehen Sie auf Menschen zu, warten Sie nicht, dass der andere den ersten Schritt macht. Und halten Sie den Kontakt, die kleinen Gesten zählen: der beantwortete Anruf; das Dankeschön für eine Gefälligkeit, die Postkarte, die Sie von einem schönen Ausflug schicken. Lassen Sie Ihr Gegenüber wissen, dass Ihnen etwas an ihm liegt.
2. Üben Sie sich in der Kunst des Zuhörens. Finden Sie heraus, was Ihr Gegenüber wichtig findet und wofür er sich interessiert. Das stiftet Beziehung! Ungeduldig auf Stichworte zu warten, um dann Ihre Geschichte zu erzählen, oder von eigenen Heldentaten zu prahlen, das bringt niemanden dazu Sie interessant zu finden und schafft keine Freundschaft! Dazu finden Sie unten eine kleine, aber sehr wirksame Übung!
3. Mögen Sie Besserwisser? Viele Leute beginnen Ihre Antworten im Gespräch: „Ja, aber..“. Konkurrenz belebt das Geschäft, aber keine Freundschaften! Freuen Sie sich mit den anderen über deren Erfolge, dann werden sie auch gerne die Ihrigen mit feiern.
4. Seien Sie großzügig, teilen Sie mit anderen: Ihre Zeit, Ihre Ideen, Ihr Wissen, Ihre Einladungen.
5. Sagen Sie an den richtigen Stellen „ja“ und an den richtigen Stellen „nein“. Finden Sie heraus, welche Menschen Ihnen gut tun und es gut mit Ihnen meinen und konzentrieren Sie sich auf diese.
6. Mögen Sie Wertschätzung und ab und zu ein „Dankeschön“? Die anderen auch. Also sparen Sie nicht mit Komplimenten (Geiz ist

nicht immer geil!). Und sagen Sie Danke, mit Worten und mit Gesten, wenn Ihnen etwas gut getan hat. Zeigen Sie anderen Menschen, dass sie wichtig für Sie sind.

7. Und wenn mal etwas nicht so gut läuft: Fassen Sie sich auch an Ihre Nase. Finden Sie heraus, was Sie ändern könnten. Vielleicht sollten Sie weniger jammern, oder großzügiger sein, oder mal fünf gerade sein lassen können....

Gute Fragen-Übung: Wie kann ich gute Beziehungen bauen?

Diese kleine genial einfache Übung verdanken wir Maria Aarts, die sie für Kommunikationstrainings entwickelte. Der Vorteil: Sie können sie beinahe unbemerkt in unzähligen Alltagssituationen anwenden!

Und so geht's: Wenn Ihr Gegenüber über eine schöne Situation oder ein Hobby, oder ein Thema erzählt, das ihm irgendwie wichtig zu sein scheint, stellen Sie ihm einige Fragen dazu. Und beziehen Sie sich mit der zweiten Frage auf das, was er auf die erste Frage antwortete, reagieren Sie also auf ihn und nudeln Sie nicht einfach ein paar ausgedachte Fragen herunter. Die Übung ist dann besonders effektiv, wenn es um Dinge geht, für die Sie sich nicht vorrangig interessieren.

Sie denken, das ist doch das selbstverständliche in jedem Gespräch? Beobachten Sie mal Gespräche im Alltag. Wie oft sind das zwei Monologe statt eines Dialogs, wie oft kämpfen die Gesprächspartner um die Lufthoheit im Gespräch, ohne sich wirklich zuzuhören. Sie werden feststellen, die Übung ist gar nicht so einfach. Sie werden feststellen, dass sich Ihr Gegenüber über Ihr Interesse freut, und dass es Ihre Beziehung vertieft. Und Sie werden eine Menge lernen!