



DER RÜCKSPIEGEL

ZIELE | Defizitorientierte, rückblickende Sichtweisen in ziel- und lösungsorientierte wandeln

MATERIAL | Rückspiegel oder Gegenstand, der einen Rückspiegel symbolisiert

DEMO

Wenn ein Klient zu stark auf die Schwierigkeiten in der Vergangenheit fixiert ist, übersieht er das Positive und die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten der Gegenwart und Zukunft. Folgende Demonstration hilft, dies zu verdeutlichen und den Blick hilfreich nach vorne zu richten.

Nehmen Sie einen Rückspiegel und halten sich diesen so wie im Auto etwas schräg versetzt vor das Gesicht. Laufen Sie nun los, schauen dabei aber immer nur in den Rückspiegel. Fragen Sie Ihren Klienten, welche Gefahren drohen, wenn Sie sich auf diese Art und Weise fortbewegen.

TRANSFER

Nach dieser Übung können Sie mit dem Klienten weiter überlegen:

„Was bedeutet es für Ihr Wohlbefinden (oder Ihr Leben), wenn Ihr Blick / Ihre Aufmerksamkeit auf die Vergangenheit ausgerichtet ist?“

„Was können Sie gewinnen, wenn Sie sich auf die Gegenwart und Zukunft orientieren?“

„Wohin sollten Sie Ihre Aufmerksamkeit lenken, um jetzige und zukünftige Möglichkeiten wahrzunehmen?“

Eine ähnliche Technik finden Sie auf Karte 1.2 („Die Zeit läuft weiter“). Sie hilft dabei, Vergangenes loszulassen.

ZUKUNFT



GEGENWART



VERGANGENHEIT



DIE ZEIT LÄUFT WEITER



www.junfermann.de/
impact_1-2

ZIELE | Vergangenes loslassen/ sich auf die Zukunft konzentrieren

MATERIAL | *Kein Material erforderlich; über den QR-Code gelangen Sie zu einer Demo*

DEMO

Diese Technik behandelt ähnliche Aspekte wie die Technik „Der Rückspiegel“ (Karte 1.1). Sie eignet sich jedoch etwas besser, wenn Vergangenes, z. B. Verletzungen, losgelassen werden sollen.

Visualisieren Sie gemeinsam mit Ihrem Klienten eine Linie auf dem Boden. Stellen Sie sich nebeneinander auf die Mitte der Linie und sagen Sie zu Ihrem Klienten: „Hier, wo wir stehen, ist die Gegenwart. Hinter uns befindet sich die Vergangenheit, vor uns liegt die Zukunft. Sie wurden in der Vergangenheit sehr verletzt und diese Verletzung beschäftigt sie. Sie schauen ständig dorthin.“ Drehen Sie sich während des letzten Satzes mit dem ganzen Körper in Richtung Vergangenheit und bitten Sie Ihren Klienten, dies auch zu tun. Betonen Sie, dass es nachvollziehbar ist, immer wieder auf die Verletzung zu schauen. Erst wenn Ihr Klient sicher verstanden hat, dass Sie Verständnis dafür haben, gehen Sie den nächsten Schritt und sagen „Das Problem ist: Die Zeit läuft weiter!“ Beginnen Sie in diesem Moment – immer noch sind Körper und vor allem die Augen auf die Vergangenheit gerichtet – rückwärts Richtung Zukunft zu gehen. Der Klient bleibt meist überrascht stehen und ihm wird klar, dass er seine Zukunft verpasst, wenn er auf das negative Erlebnis in der Vergangenheit fixiert bleibt.

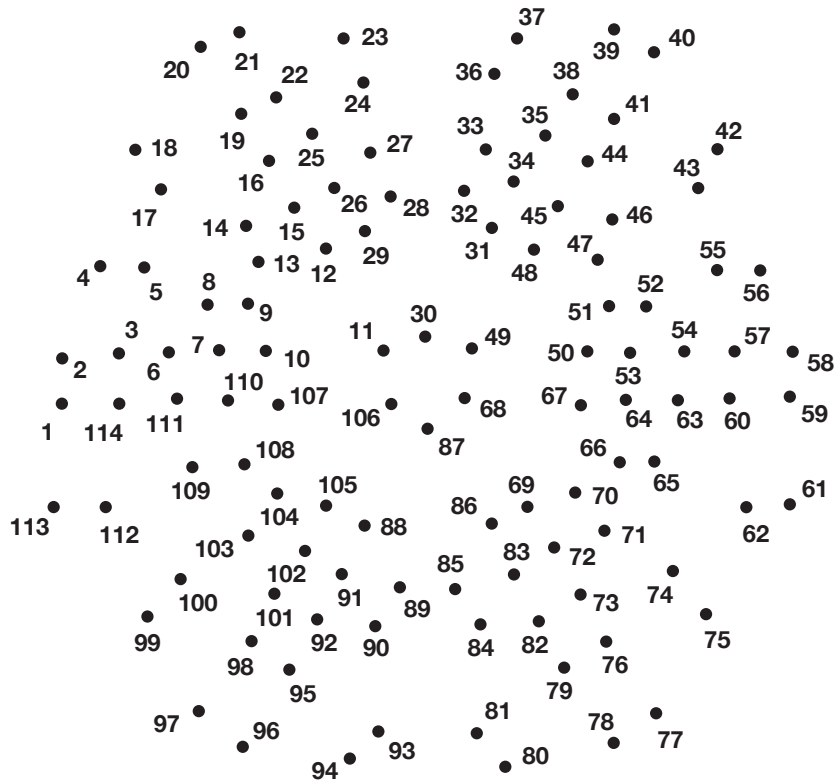
TRANSFER

Erörtern Sie mit dem Klienten:

„Warum ist es wichtig, manches evtl. auch ungelöst hinter sich zu lassen? Welche Dinge/Themen sind das bei Ihnen?“

„Was können Sie gewinnen, wenn Sie sich mehr auf die Gegenwart und Zukunft konzentrieren?“

„Worauf können Sie Ihre Aufmerksamkeit lenken, um Vergangenes loszulassen und stattdessen die jetzigen und zukünftigen Möglichkeiten wahrzunehmen?“





CONNECTING DOTS



www.junfermann.de/
impact_1-3

- ZIELE** | Motivation und Geduld für kleinschrittige Prozesse fördern
- MATERIAL** | Connecting-Dots-Bild auf der Vorderseite dieser Karte oder als Handout 1 zum Download
Für Kinder: Handout 2

DEMO

Manche Wachstums- und Entwicklungsprozesse laufen kleinschrittig ab. Hierfür gibt es viele Gründe. Möglicherweise liegen ungünstige Rahmenbedingungen oder starre Denk- und Verhaltensmuster vor. Vielleicht müssen auch gänzlich neue oder sehr differenziertere Lösungen gefunden werden. In diesem Fall ist es notwendig zunächst Informationen und Erfahrungen zu sammeln und die Effekte der Strategien immer wieder achtsam zu überprüfen und anzupassen.

Wenn der Prozess langsam vorangeht und zunächst nur mit kleinen Erfolgen belohnt wird, besteht das Risiko, dass der Klient dies als frustrierend erlebt und die Hoffnung auf Besserung seiner Lage verliert. Im schlimmsten Fall führt dies zum Therapieabbruch.

Um einer Demotivation entgegenzuwirken, bieten sich zwei Techniken an:

- wenn Kleinschrittigkeit oder Langwierigkeit im Vordergrund stehen: „Connecting Dots“ (diese Karte),
- wenn das Problem sehr komplex ist und die Lösungswege noch unklar sind: „Das verhedderte Wollknäuel“ (Karte 1.4).

Geben Sie Ihrem Klienten das Handout mit dem „Connecting-Dots-Bild“, das Sie auf der Vorderseite sehen, und lassen Sie es ihn ausführen. Das Bild besteht aus 114 Zahlen, sodass es eine Weile dauert, bis man das Motiv erkennt.

TRANSFER

Erläutern Sie, dass es sich mit dem Vorankommen in Therapie und Beratung ähnlich verhält wie beim Malprozess.

Zu Beginn ist noch nichts zu erkennen, aber jeder noch so kleine Strich ist notwendig und bildet die Grundlage für die Erkenntnisse, die erst nach einiger Zeit deutlich werden. Das Bild formt sich über die Zeit und je mehr Striche man schon gemacht hat, desto einfacher und schneller geht es voran, desto größer wird der Spaß am Tun und die Freude über das, was man entdeckt. Die ersten Striche (= Schritte in Therapie und Beratung) sind mühsam aber notwendig und hilfreich.



DAS VERHEDDERTE WOLLKNÄUEL

ZIELE | Aufmerksamkeit und Geduld bei komplexen Problemlagen fördern

MATERIAL | Ein verheddertes Wollknäuel

DEMO

Diese Übung eignet sich besonders gut, wenn sich Problembereiche des Klienten wechselseitig beeinflussen und differenzierte Lösungswege gefunden werden müssen.

Geben sie Ihrem Klienten ein stark „verheddertes“ Wollknäuel und bitten Sie ihn, dieses zu entwirren. Ihr Klient wird Schwierigkeiten haben und muss, um die Aufgabe zu lösen, genau hinschauen und einiges ausprobieren. Er muss beim Entheddern langsam und vorsichtig vorgehen, da das Ziehen an der einen Stelle einen Knoten an einer anderen Stelle fester zieht. Der Anfang ist mühsam und birgt nur kleine Erfolge. Es kommt zu Versuchen, die nicht weiterführen, aus denen man aber lernen kann. Je weiter man kommt, desto schneller und einfacher wird es und desto mehr Knoten lösen sich.

TRANSFER

Erarbeiten Sie mit Ihrem Klienten:

„Wenn Sie die Problemlage betrachten: welche ‚Knoten‘ müssen gelöst werden?“

„Wie sind die Knoten miteinander verbunden?“

„Bei welchen Themen oder Veränderungen ist es sinnvoll, sehr achtsam und evtl. langsam zu arbeiten?“

„Was sollten Sie genau beobachten und rückmelden?“

„Wie können Sie mit möglichen Umwegen oder Fehlversuchen umgehen?“

Wenn nicht die Komplexität, sondern vor allem die Kleinschrittigkeit eines Prozesses die Geduld Ihres Klienten auf die Probe stellt, bietet sich die Technik „Connecting Dots“ (Karte 1.3) an.



Ich habe mich
etwas getraut

Ich hatte eine
positive
Begegnung

Ich habe mich ge-
dankt

Ich bin zur
Therapie stunde
gegangen

WERTVOLLE KLEINIGKEITEN

ZIELE | Anstrengung und kleine Erfolge wertschätzen und sichtbar machen

MATERIAL | Ein durchsichtiger Behälter, Knete, evtl. kleine Zettel

DEMO

Wenn es dem Klienten nicht gelingt, seine Anstrengung und kleinen Erfolge wertzuschätzen, weil er ausschließlich den idealen Endzustand fokussiert, hilft folgende Technik: Nehmen Sie eine Kugel Knete und zählen Sie alles auf, was notwendig ist, damit der Klient sein Ziel erreicht. Benennen Sie hierbei explizit auch die Dinge, die der Klient als selbstverständlich oder nichtig bewertet, z. B. das Wahrnehmen der Therapiestunde, Beobachten, Überlegen, Ausprobieren, das Einstecken von Rückschlägen, das „Sich-wieder-Aufrappeln“, Wiederholungen, Training u.v.m.

Lösen Sie für jede aufgezählte Notwendigkeit eine kleine Kugel Knete aus der großen Kugel und machen Sie damit deutlich, dass sich ein Erfolg aus vielen kleinen Teilerfolgen zusammensetzt. Unterbreiten Sie Ihrem Klienten anschließend den Vorschlag: „Am Ende jeder Stunde überlegen wir, was wir bzw. Sie versucht und erarbeitet haben und welche Erfolge zu verzeichnen sind. Für jede Anstrengung und jeden kleinen Erfolg formen wir ein Kügelchen und legen es in dieses Gefäß. Anfangs wird das, was wir hineinlegen, aussehen und sich anfühlen, als ob es kein Gewicht hätte. Es braucht eine Weile, aber bald werden Sie sehen und spüren können, wie sich das Glas kontinuierlich füllt und immer mehr Gewicht bekommt.“

Wenn man das Verhältnis zwischen Anstrengung und Erfolg sichtbar machen möchte, kann man auch zwei unterschiedlich farbige Knetkugeln nutzen.

TRANSFER

Falls Ihr Klient Mühen und kleine Erfolge generell zu wenig wertschätzt, können Sie einen Generalisierungseffekt erzielen, in dem Sie mit ihm weitere Beispiele aus seinem Leben suchen und auch dafür konkret erarbeiten, aus wie vielen kleinen Schritten sich der jeweilige Erfolg zusammensetzt. Beleuchten Sie hierbei auch gescheiterte Projekte und zeigen daran, was man alles leistet, selbst wenn man ein Ziel nicht oder nur teilweise erreicht.





KARTE DER MÖGLICHKEITEN



ZIELE | Flexibilisierung von Zielen und Wegen

MATERIAL | Für Erwachsene: Topografische Landkarte (Vorderseite oder Handout 3)
Für Kinder: Landkarte auf der Vorderseite von Karte 1.7 oder Handout 4

DEMO

Manche Klienten legen sich auf ein einziges Ziel und schlimmstenfalls sogar nur einen Weg dorthin fest. Falls bei der Zielerreichung Schwierigkeiten auftreten, kann die mangelnde Flexibilität zur Falle werden. Die Lösung besteht darin, neue Perspektiven, Möglichkeiten und Freiräume zu erschließen.

Nutzen Sie die Landkarte auf der Vorderseite dieser Karte und wählen Sie zwei weiter entfernte Orte aus. Zeigen Sie mit dem Finger auf die Orte und fragen Sie Ihren Klienten: „Sie möchten von X nach Y. Was ist der beste Weg?“ Auf der Suche nach der Antwort wird dem Klienten bewusst, dass viele Wege möglich sind.

TRANSFER

Sie können die Komplexität und Vielfalt der Lösungsmöglichkeiten noch deutlicher machen, indem Sie fragen:

„Was ist bei der Auswahl des Weges denn eigentlich wichtig? Soll es der schnellste Weg sein oder der kürzeste? Soll der Weg schön sein? Müssen Sie an etwas Bestimmtem vorbeikommen? Reisen Sie alleine, zu zweit oder mit mehreren? Welche Mittel stehen Ihnen zur Verfügung? Müssen Sie zu Fuß laufen oder haben Sie ein Fahrrad, ein Auto, ein Boot, ein Flugzeug? ...“

Um eine generelle Offenheit für Änderungen und Entwicklungen zu fördern eignen sich zusätzliche Fragen wie:

„Gelten Ihre Kriterien immer für die gesamte Strecke?“ und „Ist es sinnvoll, sich von Anfang an unwiderruflich festzulegen?“

Wenn Sie neben den Wegen auch die Ziele flexibilisieren möchten, fragen Sie:

„Wäre es schrecklich, wenn wir nicht in Y rauskämen, sondern zum Beispiel in Z? Könnte man auch in Z Positives finden?“

Um das Erarbeitete auf die Situation des Klienten zu übertragen, können Sie im Anschluss Transferfragen stellen, z.B.:

„Was wären in Ihrem Fall andere Wege?“ oder „Welche positiven Aspekte hätte das Ziel X?“

Eine Variante dieser Technik finden Sie auf der Karte 1.7.





UMWEGE ERWEITERN DIE ORTSKENNTNIS



ZIELE | Fehler und Rückfälle nutzbar machen

MATERIAL | Für Erwachsene: Topografische Landkarte auf der Vorderseite von Karte 1.6 oder Handout 3
Für Kinder: Landkarte auf der Vorderseite dieser Karte oder Handout 4

DEMO

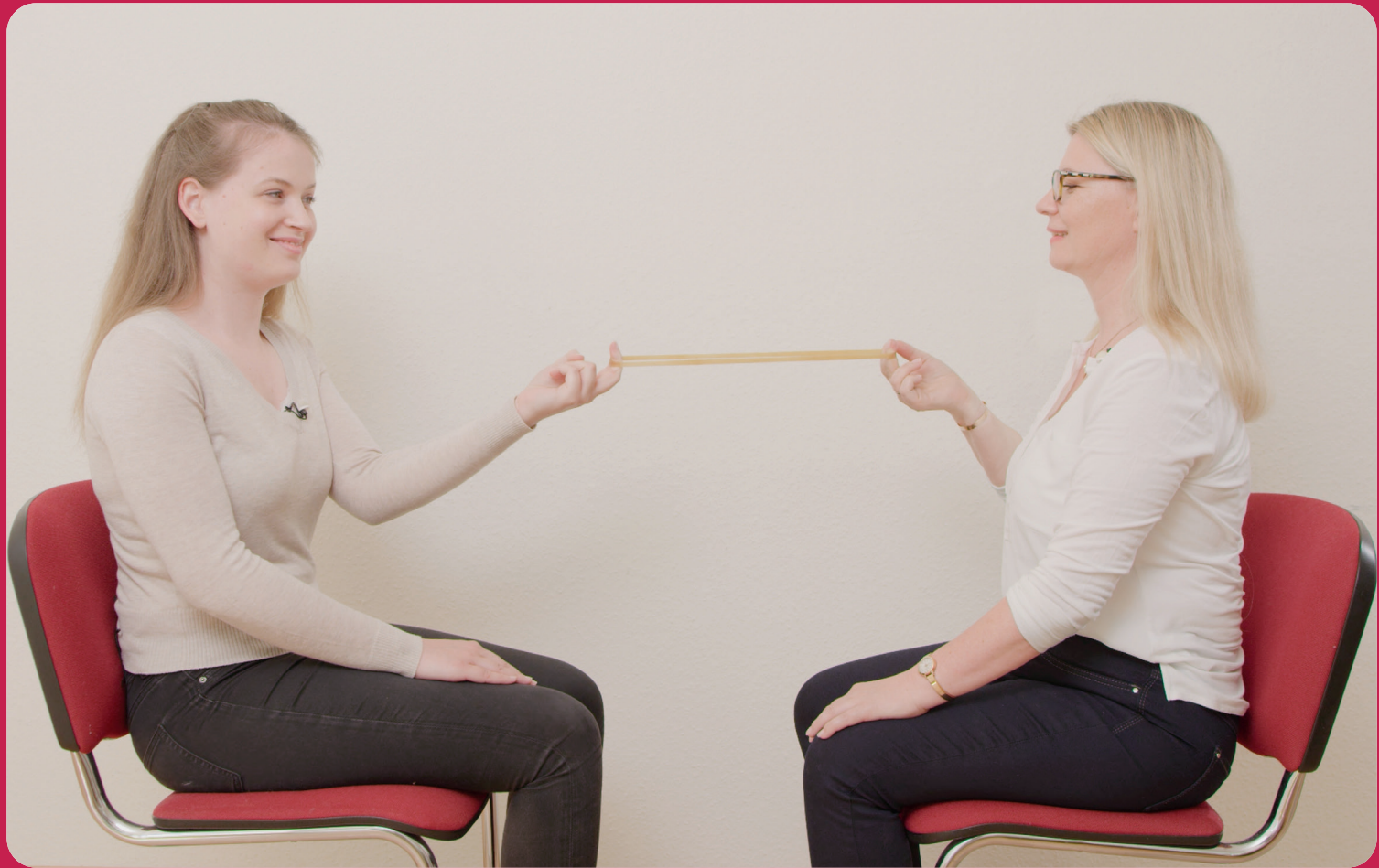
Fehler und Rückfälle begleiten fast jeden Entwicklungsprozess und sind zutiefst menschlich. Misserfolge können jedoch fatal werden und zu Teufelskreisen führen, wenn sie z. B. den Selbstwert und das Selbstwirksamkeitserleben des Klienten reduzieren, Hilf- und Hoffnungslosigkeit oder Ängste, Schuld- und Schamgefühle hervorrufen. Mit folgender Technik können Sie auftretende Schwierigkeiten positiv reframe und zur Lernchance werden lassen:

Zeigen Sie Ihrem Klienten die Karte auf der Vorderseite, suchen Sie sich zwei Orte aus und sagen Sie: „Sie wollen von A nach B.“ Beginnen Sie dann, den Weg von A nach B mit dem Finger nachzuzeichnen, wobei Sie aber einen Schlenker machen mit den Worten: „Sie laufen jedoch nicht den direkten Weg, sondern machen einen Umweg. Zum Glück haben Umwege etwas sehr Hilfreiches, denn Umwege erweitern die Ortskenntnis.“

TRANSFER

Erläutern Sie in Bezug auf die Beratung:

„Ihr letzter Versuch, Ihrem Ziel näher zu kommen, war auch solch ein Umweg. Was haben Sie dadurch erfahren?“
„Was lernen Sie daraus bzw. wie können Sie das in der Zukunft nutzen?“





DAS BEZIEHUNGSBAND



ZIELE | Erkennen und Verstehen der Borderline-Symptomatik

MATERIAL | Ein breites Gummi mit größerem Durchmesser (ca. 8–12 cm)

DEMO

Menschen mit einer Borderline-Symptomatik haben wenig Vertrauen in die Stabilität einer Beziehung und erwarten, dass der andere sie verletzt. Um sich zu schützen, brechen sie den Kontakt manchmal „vorsorglich“ ab. Die folgende Technik eignet sich, um die problematische Beziehungsdynamik begreif- und besprechbar zu machen und die therapeutische Beziehung zu schützen:

Setzen Sie sich Ihrem Klienten gegenüber und bitten Sie ihn, mit Ihnen gemeinsam das Gummi zu halten. Legen Sie es dafür lose über Ihren Zeige- und Mittelfinger und den Zeige- und Mittelfinger Ihres Klienten, sodass das Gummi Sie verbindet und von Ihnen beiden gehalten wird. Spannen Sie das Gummi nun leicht und sagen: „Ich zähle jetzt bis drei und dann lasse ich los. Ich verspreche Ihnen, dass ich Ihnen nicht weh tun werde.“ Beginnen sie nun, langsam bis drei zu zählen, und vergrößern Sie dabei die Distanz und somit die Spannung des Gummis so stark, dass es eindeutig Schmerzen bereiten würde, wenn Sie es losließen und es gegen die Finger des Klienten schnalzen würde. Ihr Klient bekommt vermutlich Angst und überlegt, wie er sich schützen kann. Es liegt nahe, das Gummi loszulassen. Nachdem Sie die „Drei“ ausgesprochen haben, verringern Sie den Abstand wieder, bis das Gummi nur noch schlaff durchhängt, und nehmen erst dann Ihre Finger aus dem Gummi.

TRANSFER

Nun können Sie die eben gemachte Erfahrung auf Beziehungsdynamiken übertragen und fragen:

„Was haben Sie befürchtet?“, „Welchen Handlungsimpuls hatten Sie?“, „Was wäre passiert, wenn Sie losgelassen hätten?“ (Der andere wäre verletzt worden; die Beziehung hätte sich vermutlich negativ verändert.)

Nachdem die Beziehungsdynamik verstanden wurde, können Sie dazu übergehen, das konkrete Beziehungsverhalten des Klienten zu besprechen. Fragen Sie dafür:

„Besteht bei Ihnen die Gefahr, dass Sie loslassen und/oder verletzen, weil Sie Angst haben, selbst verletzt zu werden?“ Oder:
„Woher kennen Sie das?“



Vertrag

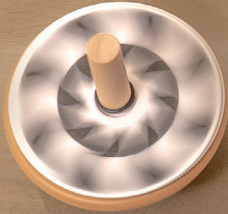
**ERWEITERUNG: DAS BEZIEHUNGSBAND**[www.junfermann.de/
impact_1-8](http://www.junfermann.de/impact_1-8)**ZIELE** | Aufbau einer stabilen therapeutischen Beziehung bei bestehender Borderline-Symptomatik**MATERIAL** | Ein breites Gummi mit größerem Durchmesser (ca. 8–12 cm)**DEMO**

Die in der vorigen Demonstration (Karten 1.8) gemachte Erfahrung, dass Sie sich an das hielten, was Sie angekündigt hatten, und dem Klienten keinen Schaden zufügten, zeigt, dass die Befürchtungen des Klienten, verletzt oder enttäuscht zu werden, nicht immer zutreffen. Dieses Erlebnis mit Ihnen ist ein erster guter Grundstein für den Aufbau einer konstruktiv geführten Beziehung. Mit folgender Weiterführung der Impacttechnik von Karte 1.8 können Sie eine stabile therapeutische Beziehung fördern.

Sprechen Sie an, dass die Befürchtungen des Klienten in der weiteren gemeinsamen Arbeit immer wieder auftauchen können und Sie der Gefahr vorbeugen möchten, dass er die Behandlung unabhängig von seinem Bedarf abbricht. Um dies zu verhindern, unterbreiten Sie folgenden Vorschlag: „Sie versprechen mir, dass Sie, während wir zusammenarbeiten, nicht loslassen, und ich verspreche Ihnen, dass ich alles mache, was ich sage.“ Falls der Klient mit diesem Versprechen überfordert ist, sollten Sie die Absprache realistisch anpassen, z. B.: „Sie versprechen mir, dass Sie mir, falls Sie loslassen möchten, Bescheid geben. Sie können mir sagen oder wir können gemeinsam überlegen, auf welche Art und Weise Ihnen das möglich ist.“

TRANSFER

Im weiteren Verlauf können Sie und der Klient immer wieder besprechen und prüfen, ob die Absprache noch sicher ist oder Störungen auftreten, die bearbeitet werden müssen. Es bleibt für die Behandlung essentiell, dass auf Ihr Wort Verlass ist. Versprechen Sie lieber zu wenig als zu viel und benennen Sie Grenzen sehr klar. Falls Sie Ihr Wort doch einmal brechen müssen, besprechen Sie dies mit dem Klienten und erarbeiten gemeinsam, wie er die damit einhergehenden Gefühle verarbeiten kann.





DER ACHTSAMKEITSKREISEL



ZIELE | Ruhe, Geduld und Achtsamkeit fördern

MATERIAL | Kreisel mit grafischem Muster

DEMO

Manchen Klienten fällt es schwer, sich Themen aufmerksam zuzuwenden und damit Einhergehendem nachzuspüren. Dies kann unterschiedliche Gründe haben. Einige stehen unter starkem Stress und Zeitdruck, andere haben Angst vor möglicherweise auftauchenden Gefühlen und Konsequenzen. Für beide Gruppen eignet sich folgende Übung:

Setzen Sie einen Kreisel mit grafischem Muster in Bewegung und fragen Sie Ihren Klienten, während der Kreisel sich schnell dreht, was er erkennen kann. Je nachdem, wie das Muster angelegt ist, wird er nichts oder ein falsches Muster erkennen. Warten Sie, bis der Kreisel so langsam geworden ist, dass man das tatsächliche Muster erkennen kann, und fragen Sie Ihren Klienten erneut, was er sieht. Fassen Sie daraufhin zusammen: „Manches kann man nur erkennen, wenn man sich Zeit nimmt und genau hinsieht.“

TRANSFER

Übertragen Sie die Kreisel-Übung auf die Situation des Klienten durch Fragen wie:

„Bei welchen Themen ist es notwendig, sich Zeit zu nehmen und genau hinzuschauen?“

„Warum fiel Ihnen dies bislang schwer?“

„Was brauchen Sie, um sich ausreichend Zeit und Raum zu nehmen oder genügend Mut zu finden, um sich intensiv mit dem Thema auseinanderzusetzen?“



Rückenschmerz

Prüfung

mein
Chef

Ehe

Geld-
sorgen

meine
Mutter

das
Projekt

Allergie

DIE SPRINGENDEN THEMEN

ZIELE | Themensprünge verdeutlichen und reduzieren

MATERIAL | Kleine Karteikarten (DIN-A8), ein Stift mit einer Kappe

DEMO

Manche Klienten springen im Gespräch von einem Thema zum nächsten. Da dadurch der Fokus verloren geht und verhindert wird, dass ein wichtiges Thema in der Tiefe bearbeitet werden kann, ist es hilfreich, das Muster zu bearbeiten.

Beginnen Sie mit der Demonstration, nachdem Ihr Klient mehrere Themen angeschnitten hat. Sobald er das nächste Mal „springt“, unterbrechen Sie ihn mit den Worten: „Ich muss Sie kurz stoppen, ich komme kaum noch mit. Lassen Sie uns bitte kurz überlegen, welche Themen Sie schon angesprochen haben.“ Schreiben Sie jedes Thema auf eine Karteikarte und legen diese auf den Tisch. Nehmen Sie dann die Kappe von dem Stift, stellen diese wie ein kleines Männchen hin und fahren den Gesprächsverlauf nach, indem Sie die Kappe zum jeweiligen Thema ziehen: „Erst waren wir hier ... dann hier ... dann haben Sie etwas von X erzählt, danach waren wir wieder bei Thema Y ...“. Diese Spiegelung deckt das Geschehen auf und der Klient begreift, dass die Fülle an Themen effektives Arbeiten erschwert.

TRANSFER

Eruiieren Sie mit dem Klienten zusammen die Dynamik:

„Was passiert beim Springen mit den einzelnen Themen? Können diese so ausreichend bearbeitet werden?“

„Welches Thema ist wie wichtig? Wie sollten wir die Themen priorisieren? Wo sollten wir genauer hinschauen?“

„Wie kann es uns gelingen, ein Thema zu fokussieren und in der Tiefe zu bearbeiten? Was brauchen Sie dafür?“

Die Lösungen fallen je nach Grund für das Springen unterschiedlich aus. Wenn es dem Klienten etwa aufgrund eines sehr assoziativen Denkstils oder einer ADHS-Symptomatik schwerfällt, bei einem Thema zu bleiben, benötigt er Strukturierungshilfen. Wenn ihm die Auseinandersetzung mit dem Thema Angst macht, ist es hilfreich, sein Selbstwirksamkeitserleben zu stärken. Meist müssen individuelle Lösungen erarbeitet werden.



DER LETZTE TEEBEUTEL

ZIELE | Den Klienten in eine aktiv-verantwortungsvolle Haltung bringen

MATERIAL | Eine Teebeutelpackung mit ca. zehn Teebeuteln mit abgeschnittenen Fäden

DEMO

Manche Klienten befinden sich in einer passiv-zurückweisenden Haltung und lehnen Ihre Vorschläge ab, ohne sie in der Tiefe geprüft zu haben. Folgende Technik motiviert den Klienten, aktiver mitzuarbeiten, Vorschläge differenziert zu betrachten und eigenverantwortlich nach Lösungen zu suchen:

Zeigen Sie Ihrem Klienten eine Packung mit Teebeuteln (die Fäden sollten abgeschnitten sein, damit sich die Teebeutel nicht verheddern). Nehmen Sie einen Teebeutel aus der Packung, legen Sie ihn auf den Tisch und sagen Sie: „Ich habe Ihnen X vorgeschlagen.“ Während Sie dies äußern, wischen Sie den Teebeutel mit einer abschätzigen Handbewegung so vom Tisch, dass er auf den Boden fällt. Lassen Sie ihn dort liegen. Wiederholen Sie den Vorgang und benennen Sie dabei weitere Vorschläge, die der Klient abgelehnt hat.

Sie haben nun zwei Möglichkeiten:

1. Wenn Sie einen letzten Vorschlag haben, von dem Sie sich wünschen, dass Ihr Klient sich diesem ernsthaft zuwendet, zeigen Sie ihm die Packung mit dem letzten verbliebenen Teebeutel und sagen Sie: „Einen letzten Vorschlag habe ich noch, soll ich Ihnen diesen nennen?“ Wenn Ihr Klient dies bejaht, fragen Sie: „Wie können wir verhindern, dass er ebenfalls so schnell auf dem Boden landet?“
2. Falls Sie zeigen möchten, dass Sie nichts mehr anbieten können oder wollen, wischen Sie alle Teebeutel vom Tisch, zeigen Ihrem Klienten anschließend die leere Packung und fragen: „Was jetzt?“

TRANSFER

Diese Technik öffnet die Tür, um eine passiv-konsumierende Haltung, das schnelle Ablehnen von Vorschlägen und die Konsequenzen daraus spür- und besprechbar zu machen. Erarbeiten Sie gemeinsam die Gründe. Es ist möglich, dass der Klient nicht gelernt hat, Dinge eigenverantwortlich anzugehen, dass er eine zu anspruchsvolle Haltung hat oder aber, dass Ihre Herangehensweise einfach nicht zu ihm passt. Ist Letzteres der Fall, sollten Sie gemeinsam überlegen, welche Art von Beratung für ihn zielführender ist, ob Sie ihm diese anbieten können oder er sich an jemand anderen wenden muss.