



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

ZIELE | Aufbau einer stabilen therapeutischen Beziehung bei bestehender Borderline-Symptomatik

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

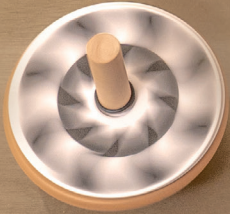
DEMO

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.



LÖCHERDECKEL

ZIELE | Den Klienten seinen Grad der Selbstöffnung bestimmen und kommunizieren lassen

MATERIAL | Ein undurchsichtiger Becher mit mehreren Deckeln: einmal ohne Löcher und mehrere mit unterschiedlich großen, selbst gestanzten Löchern (man kann hierfür Tiegel für selbst gemachte Kosmetik nutzen)

DEMO

Obwohl man sich als Therapeut wünscht, dass der Klient sich umfassend öffnet, kann oder möchte sich dieser manchmal nur begrenzt mitteilen. Wenn Sie überzeugt sind, dass die Selbstöffnung des Klienten essentiell für den Therapieerfolg ist, versuchen Sie evtl. sehr viel, um den Klienten zur Offenheit zu bewegen. Manchmal entsteht eine Art „Tauziehen“, das für beide Seiten anstrengend und frustrierend ist sowie die gemeinsame Arbeit und Beziehung belastet. Die folgende Technik eröffnet einen Ausstieg aus dieser Dynamik und die Möglichkeit, die Problematik offen zu besprechen und therapeutisch zu nutzen.

Bereiten Sie den Becher vor Therapiebeginn vor, indem Sie irgendeinen kleinen Gegenstand hineinlegen und den Becher mit dem intakten Deckel ohne Loch verschließen. Geben Sie Ihrem Klienten den präparierten Becher und bitten Sie ihn, Ihnen zu sagen, was in dem Becher ist, allerdings ohne den Deckel zu öffnen. Der Klient wird den Becher schütteln und horchen, letztendlich aber rückmelden, dass dies unmöglich sei. Erwidern Sie darauf: „So geht es mir mit Ihnen auch manchmal. Wenn Sie mir nichts sagen, weiß ich nicht, was los ist, und kann Sie weniger unterstützen. Ich bin mir sicher, dass Sie gute Gründe haben, nicht gleich alles zu erzählen. Das respektiere ich. Ich möchte Ihnen, ohne dass Sie jetzt alles erzählen müssen, trotzdem noch kurz etwas zeigen.“

Ersetzen Sie dann den undurchsichtigen Deckel durch einen mit einem sehr kleinen Loch, geben Sie dem Klienten den Becher erneut und fragen ihn, was er jetzt erkennen könne. Dann nehmen Sie einen Deckel mit zwei kleinen oder einem etwas größeren Loch, fragen erneut usf. (Sie müssen den Prozess nicht komplett durchlaufen, es wird schnell klar, dass man je nach Lochgröße mehr oder weniger erkennen kann.) Schlagen Sie Ihrem Klienten vor, Ihnen am Anfang der Stunde / eines neuen Themas jeweils den Deckel mit der Lochgröße zeigt, die repräsentiert, wie weit er sich öffnen kann, und gestalten Sie die Arbeit entsprechend.

TRANSFER

Sobald Ihr Klient darauf vertraut, dass Sie seine Grenzen wahren, können Sie ihn fragen, warum er diesen bestimmten Deckel an dem Tag / bei diesem Thema wählt. Wenn er den Deckel ändert, können Sie besprechen, woran das liegt: Was blockiert und was fördert die Selbstöffnung?