

*Eigensprache und Zieloffenheit
im Praxisalltag des Allgemeinarztes*

Lieber Daniel, liebe Kolleginnen und Kollegen, meine Damen und Herrn.

Beim Überarbeiten meines Vortrages habe ich festgestellt, wie viele meiner ganz persönlichen Ansichten und Vorstellungen hier zum Ausdruck kommen. Mein Anliegen ist es ganz bewusst, Grundsätzliches zu Idiolektik zu sagen. Ich hoffe auf Verständnis und bin dankbar für alle Rückmeldungen und Kommentare – immer im Bestreben, etwas mehr Klarheit für den Einsatz dieser Methode zu gewinnen.

Üblicherweise eröffnen wir idiolektische Interviews wenn möglich mit der Frage: „Kannst du mir in deinen eigenen Worten sagen“...usw. Diese Eingangsformel wurde von D. Jonas immer wieder verwendet und er verweist darauf, dass dieser Eröffnungssatz eine andere, neuartige „Zielrichtung“ anstrebt: umschreibt dieser Satz doch treffend einen wesentlichen Teil von Zieloffenheit. Dem Gesprächspartner wird mit diesem Einleitungssatz *expressis verbis* mitgeteilt, dass alle *kulturellen, soziologischen* und *weltanschaulichen* Aspekte seines Anliegens hier nicht gefragt sind. Beim idiolektischen Interview ist einzig und allein die ganz eigene Sicht des Klienten auf die vorzutragende Thematik entscheidend. Wir wissen, wie oft unsere Klienten Meinungen vortragen, die geprägt sind von vielgestaltigen Einflüssen oder auch von Ansichten vorbehandelnder Kollegen. Diese „Jonasouvertüre“ schafft sofort etwas Anderes, etwas Neues und Unbekanntes. Sie befreit unsere Gesprächspartner von vielen möglichen vorhandenen Lasten und ist ein erster Hinweis auf ihre Einzigartigkeit. Die Vergegenwärtigung der Einzigartigkeit – ausgedrückt auch in dieser „Ouvertürenformel“ – ist eine unabdingbare Voraussetzung für das Gelingen eines idiolektischen Dialoges und sie befreit gleichzeitig den Gesprächsleiter von Gesprächskonventionen, die den dialogischen Austausch unnötigerweise erschweren.

Meine Alltagsarbeit hat mich dazu gebracht, das Thema „Zieloffenheit im Sprechstundenalltag des Allgemeinarztes“ für meinen Vortrag zu wählen. Auch meine Ausbildungstätigkeit als Dozent der GIG macht mir immer und vor allem immer mehr, die Bedeutung von Zieloffenheit bewusst. Wie hilfreich Zieloffenheit vor allem in Palliativsituationen ist, erlebe ich in vielen Seminaren zum Thema: „Gesprächsführung mit Tumorpatienten und ihren Angehörigen“. Gerade in diesem Zusammenhang ist Zieloffenheit die „*conditio sine qua non*“ für das Gelingen einigermaßen sinnvoller Begegnungen und Dialoge.

Bei Pausengesprächen mit meinem Praxispartner wird sehr oft deutlich, wie unbekannt, ungewohnt und verwirrend eine nicht-intentionale Haltung sein muss. Bei ihm stellt sich dann immer wieder die Frage ein, ob Zieloffenheit nicht eine Umgehung gestellter Anforderungen sein könnte. Dieser Hinweis ist für mich sehr wertvoll. Er hilft mir, Zieloffenheit kritischer und vor allem auch dankbarer zu betrachten, wird mir dadurch doch noch viel klarer, wann und wo **Z i e l o f f e n h e i t** angezeigt ist.

Zum Verständnis hilft darzustellen, in welchen Situationen Zielorientierung sinnvoll ist. Zielorientierung ist bei klarer Faktenlage unbestritten angezeigt und sinnvoll oder anders ausgedrückt: Zielorientierung ist die Domäne aller „lösbaeren Fragestellungen“ schlechthin. Als Beispiel erwähne ich immer folgende Situation: Schmerzen im rechten Unterbauch, verbunden mit Fieber deuten mit hoher Sicherheit auf eine wahrscheinliche Blinddarmentzündung hin.

Die Konsequenzen sind einfach, klar und unumgänglich.

*Eigensprache und Zieloffenheit
im Praxisalltag des Allgemeinarztes*

In diesem Vortrag geht es nicht um solche Fragestellungen, sondern viel mehr um sogenannte „unlösbare Fragestellungen“. Unlösbare Fragestellungen sind immer dann anzutreffen, wenn komplexe Zusammenhänge vermutet werden können. Die Befindlichkeit und das sehr oft inkohärente Denken unserer Gesprächspartner gehören bestimmt zu solchen Fragestellungen. Wenn in solchen komplexen Situationen versucht wird, mit gut gemeinten Hinweisen, die selbstverständlich nur auf dem Hintergrund eigenen Wissens oder eigener Erfahrungen beruhen, eine Verbesserung der Situation zu erreichen, erleben wir oft enttäuschende Momente sowohl auf Seiten des Gesprächspartners, wie auch bei uns selbst. Wie rasch aber sind wir bereit, aus unserer Erfahrung heraus, andere Menschen zu beraten. Selbstverständlich können solche Ansichten auch hilfreich sein. Trotzdem wird immer wieder deutlich, wie solchen Hinweisen in nicht authentischer Art und Weise zugestimmt wird. Wir sind ja durchwegs höflich erzogene Menschen, also bereit, anderen auch in halbherziger Art und Weise, zuzustimmen.

In meiner Studienzeit durfte ich einige Zeit im Privathaus einer mir bekannten Familie leben. Die Hausbesitzerin erkrankte an einem bösartigen Tumor und musste regelmässig einen Onkologen aufsuchen. Bei ihrer Heimkehr aus der Sprechstunde wurde sie jeweils von uns Studenten gefragt, wie es ihr ergangen sei. Ihre Antwort: „Ich glaube mein Besuch hat ihm – also dem Onkologen – gut getan.“ Dieser Kommentar hat mich immer sehr nachdenklich gemacht und mir gezeigt, wie Patienten auf Begegnungen mit uns **a u c h** reagieren können. In diesem Zusammenhang möchte ich wieder einmal auf das mir so wichtige Thema „autistischen und undisziplinierten Denkens“ hinweisen und nicht verschweigen, wie nahe uns diese Gefahr immer wieder kommt, ist doch autistisches Denken und Handeln immer auch mit Zielgerichtetheit verbunden.

Eine konsiliarisch tätige Psychiaterin ruft mich an und erklärt mir, sie könne mit dem von mir zugewiesenen Patienten nichts anfangen, der mache sowieso nicht was sie ihm sage. Diese Rückmeldung hat mich überrascht und erstaunt. Wenn sich Beratung in solchen „Resultaten“ erschöpfen würde, wäre Beratertätigkeit langweilig und als Beruf keineswegs attraktiv. Eine solche Beraterhaltung kann auch von einem Ungeschulten sehr gut, vielleicht sogar noch besser eingenommen werden als von Professionellen. Im Laufe meiner Ausführungen hoffe ich, Ihnen die wunderbaren, anspruchsvollen Seiten der Beratertätigkeit in der Haltung der Zieloffenheit, nahe bringen zu können.

Anlässlich eines Traumseminars bin ich selber der Wirkung nicht eingehaltener Zieloffenheit begegnet und habe erlebt, wie störend und irritierend schon eine einzige gezielte Frage wirkt und wie viel Vorsicht und Abwehr auf meiner Seite bei der Wahrnehmung von Zielen des Interviewleiters entstehen. Ich konnte dem Gesprächsleiter sofort mitteilen, was in mir vorging und wir konnten klären, was mich betroffen gemacht hat. Diese persönliche Mitteilung bitte ich nicht als Kritik zu verstehen – im Gegenteil – in dieser unvergesslichen Gesprächssequenz wurde für mich erfahrbar, wie wichtig mein hier angesprochenes Anliegen ist. Dieses Erlebnis hat sowohl den Interviewleiter als auch mich beeindruckt und wir sind für diese Erfahrung beide sehr dankbar.

Zieloffenheit als erklärte Haltung in Behandlungssituationen ist eine sehr grosse und vor allem ungewohnte Herausforderung. Sie sprengt alle bekannten Parameter konventioneller Gesprächsführung, sie ist ein permanenter Prüfstein für die idiolektische Haltung von Behandlern schlechthin und sie ist meines Wissens ein unbekanntes Moment bei sonst bestehenden Gesprächsführungsformen.

*Eigensprache und Zieloffenheit
im Praxisalltag des Allgemeinarztes*

Zieloffenheit ist der gelebte Nachweis einer erklärten Haltung des „Nichtwissens“ oder vice versa: zielgerichtetes Fragen und Beraten beinhaltet Kompetenz eines Experten und verletzt das idiolektische Paradigma, nach dem unsere Gesprächspartner ja die *E x p e r t e n* ihrer Situation sind und nicht der im Moment tätige Behandler. Harte Worte – das weiss ich schon, aber sie sind notwendig, um überhaupt zieloffen arbeiten und die entscheidende Methodenabgrenzung vornehmen zu können und auch zu erfahren. Wenn die These der „inneren Weisheit“, des selbstorgansierenden Prinzips stimmt, wird sofort verständlich, wie wichtig Zieloffenheit ist, da ja nur durch *s i e* die Wirkkraft selbstorganisierender Kräfte möglich wird. Werden durch den Berater Ziele gezeigt oder sogar angeboten, wird gleichzeitig die Wirkung selbstorganisierender Momente erschwert. Allen, die mit Idiolektik und vor allem zieloffen arbeiten, begegnet immer wieder das grossartige Phänomen eines Geburtsvorganges, bei dem gewissermassen miterlebt wird, wie auf die Welt kommt, was schon vorhanden ist. Dies beschreibt per se auch einen den wichtigsten Paradigmenwechsel und lässt sich sehr schwer unter der üblichen Vorstellung von Beratung einordnen. Diese wunderbare Tatsache ist gleichzeitig auch eine der grössten Schwierigkeiten, ist doch die notwendige Gelassenheit der wesentlichste Faktor für das Gelingen zieloffener Interviews überhaupt. Zulassen zu können, was gerade geschieht, ist ungewohnt und schwierig und ohne permanentes Training nicht möglich. Zulassen verträgt sich auch nicht mit Sicherheitsdenken und wird sehr oft als fehlende Professionalität angesehen. Berufskollegen weisen mich immer wieder darauf hin, wie schwierig es ist, auf diese Sicherheit verzichten zu müssen. Wenn wir selber – wie oben angedeutet – erleben, welche ungeahnte Ressource unsere „innere Weisheit“ enthält, fällt es mit der Zeit leichter, dieses *L a s s e n* zuzulassen.

Lassen –
Nicht machen.
Machen führt zu Gewalt –
Fast immer.
Gewalt zerstört
Andere und dich. Lasse.

Aus diesem kurzen poetischen Satz wird ein wenig deutlicher, was mit Zieloffenheit wirklich gemeint ist. Natürlich stellt sich die Frage, wie Zieloffenheit gelingen kann. Bestimmt ist dabei das sogenannte Schlüsselwörterprinzip von allergrösster Bedeutung. Hier gilt der Grundsatz: „Weg von den Konzepten und hin zum Schlüsselwörterprinzip“ – ein leichthin gesagter Satz – in der Konsequenz mit unzähligen Schwierigkeiten verbunden, sind wir doch alle konditioniert, Konzepten den Vortritt zu lassen. Die Bewegung – weg von den Konzepten – wird nur dann möglich, wenn ich als Gesprächsleiter eine ungebrochene Sicherheit entwickle, den einzelnen Worten, den Schlüsselwörtern, mindestens soviel zu vertrauen wie ganzen Aussagen.

Postmodernes Denken – sogenanntes relativistisches Denken – kann hilfreich sein, einzelnen Phänomenen, in unserem Falle einzelnen Begriffen den notwendigen Raum zu gewähren. Andererseits hilft holographisches Denken einzelnen Worten, eben den Schlüsselwörtern die ihnen notwendige Bedeutung zukommen zu lassen. Konkret sind einzelne Teile – in unserem Falle eben Schlüsselwörter – auch immer Repräsentanten des Ganzen. Dadurch gewinnen diese Schlüsselwörter an Bedeutung – sie erschliessen im wahrsten Sinne des Wortes den Zugang zum Eigenen, zu unserer eigenen „inneren Weisheit“. Vice versa sind – von aussen vorgetragene Konzepte – Hindernisse bei der Entstehung einzigartiger Prozesse – auch „AHA – Phänomene“ genannt. Trivial ausgedrückt, *v e r h i n d e r n* unser Wissen und unsere inhaltlich oft sehr bemerkenswerten Ansichten genau das, was ein idiolektisches Interview leisten kann und

*Eigensprache und Zieloffenheit
im Praxisalltag des Allgemeinarztes*

möchte. Auch kann häufig beobachtet werden, wie idiolektische Gespräche teils idiolektisch und teils konventionell geführt werden. Aus meiner Sicht ist damit der günstige Effekt eigensprachlich geführter Interviews leider mindestens teilweise verunmöglicht. Der Umgang mit Schlüsselwörtern erleichtert den Therapeuten die Arbeit in erheblichem Masse. Sie lernen dabei, sich von ihren Gesprächspartnern dorthin führen zu lassen, wohin meistens beide nicht angenommen hatten, hinzukommen. Beide entdecken dabei ein bisher unbekanntes oder zumindest bis jetzt nicht bewusst gewordenes, seelisches „Gelände“. Diese Entdeckung wirkt meistens beglückend, weil gefunden wird, was in der anstehenden Situation nicht gesucht wird und doch oder gerade deswegen hilfreich und klärend wirkt.

Das Märchen von Serendip umschreibt in poetischer Form dieses Phänomen: Drei Prinzen, von ihrem Vater auf die Bedeutung ihrer eigenen Beobachtungen hingewiesen, sind im Stande, einem Karawanenleiter wesentliche Hinweise über den Verbleib eines verloren gegangenen Kamels zu geben, was zuerst verwirrend wirkt und am Ende alle, den Besitzer, wie die beratenden Prinzen beglückt zurücklässt. Hier passt auch, der an Seminarteilnehmer gerichtete, sehr einladende Satz meines Kollegen Horst Poimann: „Möchten sie mit mir zu einer der letzten möglichen Expeditionen aufbrechen, um zu einem bis jetzt unentdeckten Lande zu gelangen.“ Ist die Expedition geglückt, entstehen beiderseits Freude über das Entdeckte, Einvernehmen und echte Zuversicht.

Durch Anwendung idiolektischer Grundsätze gelingt es auch, nicht an irgendeiner Problematik des Gesprächspartners zu haften und womöglich mit ihm „unterzugehen“, sondern gemeinsam Möglichkeiten einer Lösung zu entdecken. Implizit ermöglicht das Schlüsselwörterprinzip gleichzeitig eine sinnvolle und notwendige Distanz zu den Gesprächspartnern und erfüllt damit den Rilkeschen Wunsch:

Ich will immer warnen und wehren: bleibt fern,
die Dinge singen hör ich so gern.
Ihr rührt sie an: sie sind starr und stumm.
Ihr bringt mir alle Dinge um.

Martin Buber spricht in diesem Zusammenhange vom „dialogischem Prinzip“. Er meint damit, dass wir uns ins „Zwischen“ der Beziehung zur Welt hineinbegeben – wir finden das Du, wo wir geistig und emotional ganz gefordert sind. So eingestimmt werden wir zu verlässlichen Resonanzkörpern für alle vom Gesprächspartner ausgehenden Signale, verbaler, nonverbaler und präverbaler Art. Diese Haltung – auch als Eingelassenheit bezeichnet – befähigt uns zu Wahrnehmungen, die uns hilfreich auf dem Weg zum anderen begleiten. Und wir lernen dabei „für wahr zu nehmen, was wir wahrnehmen“. Mit dieser Haltung befinden wir uns - immer nach meinem eigenen Verständnis - im Bereiche der „neuen Phänomenologie“, über die an dieser Stelle vor einem Jahr ausführlich berichtet wurde. Wir befinden uns auch in Bereichen, die selbstzerstörerische Elemente ausschliessen, weil Aussagen und Wahrnehmung kongruent sind und gleichermassen respektiert und gewürdigt werden. Aus all dem Gesagten wird auch deutlich, wie nachhaltig konzeptionelles Denken diese weitergehenden Fähigkeiten ausklammern. Ich wiederhole den Satz von vorhin: „Weg von den Konzepten, hin zu den Schlüsselwörtern“. Wir alle wissen aus unserer Arbeit, wie ermüdend es ist, irgendwelchen festgelegten Vorstellungen und Lösungsmöglichkeiten nachzugehen und diese womöglich noch als Beratungshinweis anderen zu übergeben.

Bei D. Jonas gab es dazu den trivialen Satz: „Wenn du müde geworden bist, hast du falsch gearbeitet“ und er meinte damit das intentionale, zielgerichtete Arbeiten.

*Eigensprache und Zieloffenheit
im Praxisalltag des Allgemeinarztes*

Sehr oft denke ich in meiner Praxis an diese Aussage und stelle immer wieder fest, wie wahr, ernüchternd und hilfreich dieser Hinweis ist. Zieloffenheit verhindert Ermüdung, verhindert selbstzerstörerische Momente und hilft dem wahren idiolektischen Dialog in Erscheinung zu treten.

Kannst du mir in deinen eigenen Worten sagen, was dich auf diesen Stuhl bringt? „Ich kann das überhaupt nicht sagen, ich weiss nur, dass ich immer müde und antriebslos bin. Oft bin ich auch niedergeschlagen und habe keinerlei Erklärung dafür, wie das möglich ist“. Ich nehme an, dass du von deinem Hausarzt betreut wirst, der sicher auch alle notwendigen Laboruntersuchungen vornimmt. „Ja, ich bin regelmässig bei ihm, ich bin ja vor 3 Jahren an der Schilddrüse operiert worden und alle Messwerte sind seither durchwegs unauffällig“. „Gibt es Zeiten, in denen du dich besser fühlst?“ „Ja, das gibt es, vor allem, wenn ich nach Oberösterreich fahre“. „Kannst du über Oberösterreich berichten?“ „Ich bin dort geboren und ein Teil meiner Familie lebt immer noch dort. Das ist für mich jetzt ganz erstaunlich, dass ich Dir darüber erzähle“. „Was daran ist erstaunlich?“ Patientin beginnt zu weinen – „mich erstaunt, wie mich die Gedanken an meine Heimat berühren, traurig und glücklich gleichzeitig machen“. „Und was sagst du dazu?“ „Ich merke, wie sehr es mich dorthin zieht. Ich kann aber nicht weg aus Vorarlberg, habe dort meinen Mann, meine 2 Töchter, wovon eine psychotisch ist und im Allgäu einen Sohn mit Familie, an dem ich sehr hänge“. „Was wäre für dich hilfreich?“ „Hilfreich für mich wäre mehr Respekt vor meinen eigenen Wünschen, mehr Respekt vor den Dingen, die mich bewegen und von denen ich weiss, wie wichtig sie für mich sind. Jetzt bin ich schon so alt, und noch immer leide ich unter Heimweh nach Oberösterreich. Das sollte doch nicht sein. Dazu bin ich ja schon viel zu lange von zu Hause fort. Ich sollte längst darüber hinweg sein. Aber es gelingt mir einfach nicht“. „Wie könnte es gelingen?“ „Ich muss lernen, mit mir etwas rücksichtsvoller umzugehen. Immer wieder kommt mir mein schlechtes Gewissen in die Quere. Immer lasse ich mich von meinen vermeintlichen Verpflichtungen davon abhalten, auch Dinge zu tun, die für mich wichtig sind“. „Kann es sein, dass du ein pflichtbewusster und rücksichtsvoller Mensch bist?“ „So habe ich das noch nie gesehen“. „Was würdest du mir raten, wenn ich gleiche Eigenschaften hätte, wie wir sie jetzt gerade bei dir feststellen?“ „Ich würde dir raten, was mir gerade jetzt klar wird sagen, ab und zu ein bisschen besser für dich zu sorgen“. „Und wenn du etwas besser für dich sorgst, was wird dann sein?“ „Ich werde ein Gleichgewicht finden zwischen meinen Verpflichtungen und meinen Wünschen. Ja das ist eine gute Sache. Ich danke dir“.

Das Transskript dieses Dialoges zeigt ein völlig unspektakuläres Anliegen. Beachtlich ist meines Erachtens ein gelungenes Beispiel eines idiolektischen Dialoges, bei dem wirklich – mit einer Ausnahme, nämlich: „ich nehme an, dass du von deinem Hausarzt betreut wirst“ – Worte meines Gesprächspartners - eben Schlüsselwörter - für die Fortführung des Dialoges benutzt werden. Dieses banale Beispiel zeigt ebenfalls deutlich, was Zieloffenheit leistet. Es zeigt auch deutlich, wie gross die Versuchung auf Seiten des Gesprächsleiters sein könnte, irgendwelchen Intentionen zu folgen, zum Beispiel der erwähnten Schilddrüsenerkrankung, da ja solche Erkrankungen sehr oft mit Müdigkeitserscheinungen verbunden sind. Ich habe diesen Dialog verschiedenen Kollegen vorgetragen, die alle beteuert haben, sie hätten es verständlicherweise nicht geschafft, keine Tipps zu geben. Immer wieder begegne ich dem Hinweis vor allem von Kursteilnehmern, dass uns doch Klienten aufsuchen, weil sie ein Anliegen haben, das in der Beraterpraxis geklärt werden sollte. Unbestritten ist dieser Hinweis für mich auch heute noch ein beunruhigendes Moment. Immer wieder werde ich dann von Selbstzweifeln begleitet und mich treibt die Frage um, ob ich meinen Klienten gerecht werde. Sehr oft beschleicht mich auch das Gefühl, vielleicht nicht ausreichend gründlich gearbeitet zu haben. In meinen ersten Praxisjahren als Idiolektiker habe ich nicht

*Eigensprache und Zieloffenheit
im Praxisalltag des Allgemeinarztes*

selten unter fadenscheinigen Begründungen meine Patienten abends noch einmal aufgesucht um sicherzustellen, dass meine Beratertätigkeit einigermaßen genügend ausgefallen ist. Dadurch hat sich eine gewisse Sicherheit eingestellt. Hilfreich waren auch immer Kollegen, die mir einen idiolektischen Dialog über das Thema des Genügens angeboten haben. So konnte ich selber erfahren, wie wohltuend und wie entdeckungsreich solche Interviews sind. Daraus hat sich unter anderem ein etwas überheblich klingender Grundsatz entwickelt, nämlich: „Die Anliegen unserer Klienten – nämlich das Einfordern von Lösungen mit der bekannten Bemerkung: „sie sind doch Arzt, sie müssen das wissen, wer wenn nicht sie“ , sind kein Grund, idiolektische Professionalität zu verlassen“. Mittlerweile gestatte ich mir, diesen Satz vermehrt zu wiederholen – auch um allen idiolektisch arbeitenden Kollegen so eindrücklich wie möglich darzulegen, wie ausserordentlich wichtig der Grundsatz der Zieloffenheit bei dieser Gesprächsführung ist.

Aus meinem Vortrag wird – so hoffe ich – deutlich, warum Zieloffenheit eines der wesentlichsten Elemente hinsichtlich der Wirkung solcher Gespräche einerseits, wie auch als Abgrenzungsmerkmal gegenüber anderen Gesprächsmethoden andererseits ist. Diese Tagung hat Zieloffenheit als Thema gewählt. Dafür bin ich dankbar, zeigt sich doch, wie fest verankert und mit wie vielen Fragen zur Zieloffenheit, unsere innovative, avantgardistische Gesprächsführung bei uns allen ist. Vielleicht ist hier auch die Gelegenheit zu danken. Es macht nach wie vor grosse Freude so und vor allem mit Euch so zu arbeiten. Es macht Mut, mit Gleichgesinnten unterwegs zu sein und immer wieder Solidarität zu spüren. Die Methodik der Idiolektik ist ein unschätzbares Gut, das nur in Gemeinsamkeit erhalten werden kann. Wenn heute Missverständnisse entstanden sind, bitte ich um Nachsicht und vor allem um möglichst viele Gespräche, in denen durch Nachfrage - durch zieloffene Nachfrage - mehr Klarheit über dieses sehr anspruchsvolle Thema geschaffen werden kann – nur so, meine ich, können wir gemeinsam immer wieder einen Schritt weiterkommen. Ich weiss: es lohnt sich!

Vielen Dank.