

Unbekümmertheit

Liebe Kolleginnen und Kollegen.

Sie werden sich fragen, wie ich zu diesem Titel oder besser gesagt, zu diesem Anliegen der Unbekümmertheit komme.

Der wesentliche Input zu diesem Thema kommt bestimmt aus meiner langjährigen praktischen Tätigkeit als niedergelassener Hausarzt. Auch hat Unbekümmertheit sehr wahrscheinlich etwas mit meinem zunehmenden Alter zu tun – wie auch immer, die Entdeckung dieses **Gefühls der Unbekümmertheit** ist angenehm und vor allem sehr entlastend.

Selbstverständlich war mir dieser Begriff anfänglich alles andere als geläufig.

Auf den ersten Blick passt die Haltung der Unbekümmertheit doch ganz und gar nicht zu einem ernsthaft denkenden und handelnden Arzt. Das Gegenteil wäre doch wesentlich besser verständlich und entspricht auch der erwarteten Grundhaltung eines verantwortungsvollen Arztes. Geht es doch täglich um essentielle Dinge, bei denen die gegenteilige Haltung angemessener erscheint und selbstverständlich und in vielen Situationen die *conditio sine qua non* in Diagnostik und Therapie bedeutet. Mein Verständnis gilt deshalb allen Kollegen, die Unbekümmertheit als unzulänglich und ungenügend betrachten.

Machen wir den Schritt hin zu einer philosophischen Betrachtung, wird vielleicht etwas deutlicher, was gemeint ist: Jahrelange Begegnung mit einer grossen Zahl von Menschen, Patienten, lässt Unbekümmertheit in einem ganz anderen Lichte erscheinen: Wie oft finden sich Situationen, in denen klar wird, wie wenig wir zu Besserung und Heilung beitragen können. Auch der bekannte Ausspruch «der Arzt sorgt, die Natur heilt» weist darauf hin. Und dann frage ich mich so oft, habe ich diesen Satz nur gelernt oder habe ich ihn auch verstanden?

In meiner späteren Tätigkeit als *idiolektischer Psychotherapeut* und vor allem als Idiolektik Dozent in Palliativeinrichtungen, bei der Beschäftigung mit **vorwiegend unlösbaren Fragestellungen**, habe ich zu diesem Thema ganz neuartige Erfahrungen gemacht, für die ich sehr dankbar bin. Die Resultate dieser *anderen Behandlungsform* kommen dem oben zitierten Satz viel näher, als konventionelles medizinisches Denken und Handeln – das ist für mich eine Bestätigung.

Hier drängt sich eine Erklärung auf: In der Ausbildung zur *Idiolektischen Gesprächsführung* lernen wir anlässlich jeder Sitzung uns, unter anderem, vor allem auf Schlüsselworte zu konzentrieren – eine leichthin gemachte Aussage!

Wenn sie ihre Arbeit überprüfen, dann wissen sie, wie intensiv sie, trotz aller Ausbildungsstunden, immer und immer wieder mit den von den Gesprächspartnern mitgeteilten Inhalten beschäftigt sind und das ist alles andere als unverständlich. Meist sind die mitgeteilten Anliegen spannend und konventionellerweise unbedingt zu bearbeiten. Unsere Prägungen als Berater und als Behandler in dieser Richtung sind hier spürbar und selbstverständlich.

In meinem Vortrag geht es aber darum, nachzuzeichnen, dass die Absicht, Problemlösungen **mit dem Patienten zusammen zu erarbeiten** einer durch und durch konventionellen Vorstellung eines solchen Vorganges entspricht. Beim idiolektischen Interview hingegen entsteht oft der Eindruck, es würden Probleme umgangen, was dann später durch die Gesprächsresultate sehr oft überraschenderweise und deutlich widerlegt wird. Verständnis gegenüber vorgebrachten Sorgen und Ängsten ist selbstverständlich eine unabdingbare Forderung bei der Begegnung von Menschen – bei der Begegnung mit Patienten.

Hier aber geht es vor allem darum, wie oft wir vergessen, wie Wahrheit und Lösungen in unserem Gesprächspartner selber vorhanden sind und wir aufgerufen sind, diesen, **seinen** Lösungen möglichst zum Durchbruch zu verhelfen, das heisst *richtiger nachzufragen* anstatt zu raten. Diese Nachfrage fordert **eine totale Abstinenz von eigenen Vorstellungen und Erklärungen**. Diese Abstinenz fordert vollständige Eingelassenheit in die Thematik des Gesprächspartners im Hier und Jetzt. Diese Abstinenz **verlangt ein permanentes waches Bewusstsein darüber, wie ich methodisch gesichert arbeite und wie bewusst ich richtiger frage**.

Diese Abstinenz – und das ist doch sehr beruhigend – ist erlernbar.

Alle unsere Teilnehmenden in Seminaren und Ausbildungen wollen diese Art und Weise zu kommunizieren ja erlernen. Werden wir diesem Anliegen nicht gerecht, entsteht oft eine Interviewform, die sich gewissermassen mit einem Bein in der konventionellen Kommunikationsform mit dem, anderen in der idiolektischen wiederfindet.

Diesem «Fehler» nicht zu verfallen, wird wahrscheinlicher, wenn ich mich als **unbekümmerter Interviewleiter** verhalte. Diese Eigenschaft erwerbe ich, indem ich immer – **möglichst vollständig vom Inhalt distanziert – nach Schlüsselwörtern frage**. Habe ich dieses Prinzip verinnerlicht, habe ich die Fähigkeit erlernt, meinen Gesprächspartner im wahrsten Sinne des Wortes *zu Worte kommen zu lassen*. Ich habe ausserdem erlebt, wie hilfreich ein tatsächlicher Abstand, den ich aus didaktischen Gründen als 1 Meter 56 bezeichne, für die angesprochene Unbekümmertheit sein kann.

Eine meiner Patientinnen - eine Epileptikerin – hat mir eindrücklich erzählt, wie oft sie erlebt, dass sich ein «Anfall» - besonders dann einstellt, wenn jemand - und sie meint damit ihre Behandler - sie nicht zu Worte kommen lässt oder wenn sie in ihrem Gedankengang unterbrochen wird. Für diese Mitteilung bin ich dankbar, zeigt sie doch die hohe Dignität des *wirklichen Zuhörens* einerseits und die Dignität der *richtigen Frageform* andererseits.

Mein Thema der Unbekümmertheit beginnt in der Tat mit dem wirklichen Zuhören.

Und dies wiederum gelingt umso besser, je unvoreingenommener ich einem Menschen begegne. **In dieser Haltung bin ich vollumfänglich auf die Informationen von Seiten meines Gesprächspartners fokussiert.** Dies schafft dann die Fähigkeit einen Schlüsselwörterkatalog zu hören.

Im selben Moment, in dem ich Ihnen diese Gedankengänge vortrage, spüre ich - übrigens wie so oft wenn ich arbeite - so etwas wie ein schlechtes Gewissen, mich nicht um das wirkliche Anliegen meines Klienten gekümmert zu haben. Habe ich doch in vielen Jahren gründlicher und konventioneller Grundausbildung gelernt, **Sachverhalte anzuschauen** und mir auch die Mühe zu machen, sie **zu verstehen**. Diesem Anliegen liegt eine festgefügte Vorstellung zu Grunde, nämlich die Annahme, Verstehen würde die Grundlage für eine Lösung schaffen. Auch Konzentration – das haben wir früh gelernt – hilft angeblich Lösungen zu finden.

Selbstverständlich gibt es eine Vielzahl von Situationen, in denen eine solche Denkweise gefordert, sinnvoll und wirkungsvoll ist. Diese Annahme gilt, wie ich schon in früheren Vorträgen hingewiesen habe, uneingeschränkt für sogenannte lösbare Fragestellungen. Das grosse Anliegen nach dem **«wie weiter?»** findet sich aber dann bei den sogenannten **unlösbaren Fragestellungen**.

Paradebeispiele solcher unlösbaren Fragestellungen finden sich vor allem in Palliativsituationen gehäuft. Die Spanne zwischen Leben und Sterben ist eine Zeit voller solcher Fragestellungen. Diese unlösbaren Fragestellungen rufen gewissermassen nach kreativen, oder wenn sie so wollen noch nicht fertig rezeptierten Lösungsformen. Und so wird der Ruf nach einem Behandler dringlich, der über die Fähigkeit verfügt, seinen Patienten zu befähigen, eine solche Rezeptur zu gestalten. Die vollständige Rezeptur ist dann das bekannte **AHA -Phänomen**, ist also eine Leistung, die nur von meinem Gesprächspartner ausgehen kann.

Bei meinen umfangreichen Recherchen – in einer Zeit, in der Anforderungen von Seiten des Berufes weniger werden – bin ich auch auf die faszinierenden Gedanken des Hirnforschers und Bestsellerautors Bas Kast gestossen, der sich sehr eingehend mit «dem Klick» – oder in unserer Diktion mit dem **AHA -Phänomen** beschäftigt und darüber auch publiziert hat.

Überraschenderweise sind die Schlüsse, die er aus seinen Beobachtungen zieht, den Vorstellungen und Erklärungen von David Jonas sehr nahe: Bei David Jonas wird ja immer wieder deutlich, wie wirkungsvoll ein **idiolektisch-puristisch** geführtes Interview sein kann und es sind hier einige Kollegen, der Sprechende inklusive, die diese Wirkung gewissermaßen am eigenen Leibe erfahren haben. Die Wahrnehmung dieses «Klicks», die Wahrnehmung dieses **AHAs**, ist gepaart mit einem Glücksgefühl und einer wohltuenden Sicherheit über die sich einstellende «Lösung». Natürlich findet sich diese so erworbene Lösung nicht im Katalog konventionell bekannter und gewohnter Vorstellungen, weil sie das ja gar nicht sein kann. Sie ist eine einzigartige, einmalige, noch nie dagewesene Sichtweise auf die vorausgehende Fragestellung, Und ich habe Klienten betreut, die erstens nicht über die neue Sicht sprechen wollten, und vor allem, die sich diese neue Sichtweise nicht durch irgendwelche zerpflückenden und analysierenden Diskussionen oder Nachfragen nehmen lassen wollten.

Menschen, Klienten, an diesem Punkt angekommen, **brauchen dringend unsere totale Aufmerksamkeit, unsere totale Rücksicht und Achtsamkeit**, damit uns nicht entgeht, dass jede nächste Frage den «Zauber» des Erreichten zerstören könnte. Das heisst in praxi: nach dem Erreichen dieses AHA – Phänomens, oder wenn sie so wollen: nach dem Erreichen einer möglichen Lösung, **ist eine veränderte Frageform nötig!** Diese Frageform ist vielmehr eine spezielle Form der Begleitung, die dann das Intervall der kurzen, konkreten und einfachen Fragen ablöst. Was in diesem Zusammenhange wichtig ist, ist immer wieder die Frage, mit welchen Mitteln ich, zusammen mit meinem Gesprächspartner, an so einen Punkt kommen kann.

Bei Kast wird dafür ein sogenannter eklatanter Routinebruch empfohlen.

Diese innovative Haltung möchte ich in der Folge etwas weiter erklären. Wenn ich von diesem Routinebruch spreche, wird sofort deutlich, wie häufig wir routiniert denken und handeln. Dieses routinierte Denken und Handeln gibt uns auch Sicherheit und vertrautes Territorium und das routinierte Denken und Handeln hilft konzentriert zu denken und zu handeln. Zu diesem Routinebruch gehört auch das beglückende «um die Ecke denken können».

Zu diesem Routinebruch gehören eigensprachlich geführte Interviews, weil sie in sich das Phänomen *der Möglichkeit des ganz anderen* tragen. Die Nachfrage nach Schlüsselwörtern kann an sich als Einladung zu einem eklatanten Routinebruch bezeichnet werden. Routiniertes Denken zeigt andererseits wie die Kreativität des Denkens unterdrückt werden kann. Natürlich lebt es sich leichter in Form von eingehaltener Routine – das Gefühl der entstehenden Ordnung ist allzu verlockend.

Von namhaften Persönlichkeiten und vor allem von Künstlern ist bekannt, wie sie sich immer wieder, bewusst der Routine entziehend, Fähigkeiten entwickeln, die ermöglichen, große Werke zu schaffen. Von Beethoven zum Beispiel ist die folgende Anekdote überliefert: «Zwischen Nussdorf und Grinzing fliesst der Schreiberbach. An diesem Ort habe ich die Szene am Bach zu meiner Pastoral-symphonie geschrieben». Dabei will Beethoven darauf hinweisen, wie wichtig für Kreativität der bewusste Routinebruch ist, in diesem Fall hinaus aus dem Arbeitszimmer, um eine «andere» Wahrnehmungen zu erleben. Ich weiss, dass diese Szene ein weit bekanntes Phänomen umschreibt – das **bewusste Einsetzen von Routinebrüchen in der Gesprächsführung allerdings ist weniger bekannt.**

Herr Kast zeigt in seinen Experimenten, wie Probanden, die mit einem solchen Routinebruch konfrontiert bei nachfolgender Befragung eine ganz besondere Form von Antworten bereit haben. Diese Antworten sind im Gegensatz zu vorher nicht konzentriert, sondern divergierend oder wenn sie so wollen Ausdruck, eines *befreiten Denkens*.

Befreites Denken befähigt uns zu Kreativität auch gegenüber möglichen Lösungen.

Diese Lösungen sind dann oft unkonventionell und vor allem – wie oben angedeutet – einzigartig und weit ab von konventionellerweise bekannten Lösungen. Damit eröffnet sich sofort die nächste Fragestellung, nämlich die Frage nach dem Vorteil einer solchen Lösung.

Befreites Denken ist Ausdruck ganzheitlichen Denkens – eines Denkens, indem die sprechende Person in ihrer Gesamtheit in Erscheinung treten kann. Diese Erkenntnis wurde übrigens schon vor über 20 Jahren in den Volkacher Axiomen zur idiolektischen Gesprächsführung festgeschrieben mit dem Satz: *«im Idiolekt tritt die gesamte Person in Erscheinung»*. Zusammengefasst ausgedrückt. Denken und Fühlen haben gleichermaßen ihren richtigen Platz in allen Äußerungen, **auch in körperlichen**.

In diesem Zusammenhang berichte ich Ihnen über ein Experiment, das Bas Kast in seinen Vorträgen immer wieder zeigt: Es werden zwei Gruppen von Psychologiestudierenden gebildet. Die erste Gruppe bewegt sich völlig konventionell in einer Hochschulcafeteria. Dort zeigt sich eine Szene, in der ein Spielzeugauto auf einem Tisch fahrend eine Flasche umstösst und diese auf dem Boden landet. Die zweite Gruppe trägt eine Videobrille, die ebenfalls eine Cafeteria zeigt. In dieser Gruppe stösst das Spielzeugauto ebenfalls an eine Flasche, die aber im Gegensatz zu vorher nicht zu Boden fällt, sondern nach oben weggleitet. Im Anschluss wird den Studierenden jeweils die Frage gestellt: *« Was macht Geräusche?»*

Die Antworten der ersten Gruppe: Auto; Bus; Motorrad; Zug; Flugzeug

Die Antworten der zweiten Gruppe: Auto; Insekten; Töpfe, die gegeneinander schlagen; fließendes Wasser

Aus den Antworten der zweiten Gruppe lässt sich unschwer eine Divergenz zu den Antworten aus der ersten Gruppe ausmachen. Die Antworten drücken meiner Meinung nach etwas aus, was wir als **ganzheitlich** ansehen – **denken und fühlen treten gemeinsam in Erscheinung**. Dieses Experiment zeigt in anschaulicher Weise, was Herr Kast mit *«eklatantem Routinebruch»* meint. Und nun die entscheidende Frage: Was hat dieses Experiment mit unserem täglichen, wenn sie so wollen, in unserem idiolektischen Denken, für eine Bedeutung?

Meine These: Idiolektische Interviews sind, wie oben schon erwähnt, Paradebeispiele eklatanten Routinebruchs.

Die Orientierung an Schlüsselwörtern ist allein schon ein eklatanter Bruch mit Konventionen. Dieser Bruch ist so deutlich, dass Interviewleiter selbst immer wieder und verständlicherweise unter Unsicherheiten leiden und wie schon oben dargestellt sich immer wieder Zweifel einschleichen, dem Gesprächspartner auch wirklich gerecht geworden zu sein.

Bei der Einführung von Idiolektik in meinen Praxisalltag war die Unsicherheit manchmal so gross, dass ich nachts meine Patienten unter einem erfundenen Vorwand aufsuchte um sicher zu sein, ob mein Gespräch – unser Gespräch - richtig angekommen sei. Sie alle werden mir zustimmen, wie oft *eine kurze, einfache und konkrete Nachfrage* beim Interviewleiter ein Gefühl der Unzulänglichkeit zurücklässt. Und doch ist dieses **kurze, einfache und konkrete Nachfragen eine unabdingbare Voraussetzung für die Entstehung eines idiolektischen Gespräches**. Sehr oft dürfen wir erleben, wie der *«Klick»* oder das *«AHA»* beim Gesprächspartner entsteht. Es kommt gewissermaßen auf die Welt, was schon da ist. Dieses Phänomen ist beiderseits beglückend und sehr oft staunen wir über die aufgefundene Lösung.

Die zentrale Philosophie der Idiolektik: *Wahrheit und Wirklichkeit sind in meinem Gesprächspartner vorhanden* hilft, die Haltung der Unbekümmertheit aufzufinden. Durch sie werden solche Gespräche zur Passion. Diese Unbekümmertheit ist die adäquate Haltung gegenüber diesem großartigen Wissen um die innere Weisheit.

Platonische Gespräche, idiolektische Gespräche - Geburtshelfergespräche, wie ich sie manchmal nenne - sind einzigartige Phänomene bei denen wir staunend und oft sehr überrascht miterleben dürfen, wie beglückend ein *AHA – Moment sein* kann. Sie - die Unbekümmertheit - beinhaltet, wenn sie so wollen, damit auch einen spirituellen Aspekt in der Haltung eines Interviewleiters. Es wird gleichzeitig sichtbar, wie viel mehr, und im Gegensatz zur Empathie, die **idiolektische Haltung** bedeutet

Liebe Kolleginnen und Kollegen.

Ich hoffe, es ist mir gelungen, etwas von meiner Vorstellung von Unbekümmertheit zu vermitteln. Ich hoffe, es ist mir gelungen, etwas zur Klärung gegenüber dieser Haltung beizutragen. Wenn sich Zweifel einstellen, bin ich froh über einen Austausch.

Ich danke sehr herzlich für die Gelegenheit, mich zu diesem Thema äussern zu können. Es wurde wahrscheinlich sehr deutlich, wie wichtig mir die beschriebenen Aspekte sind und ich freue mich auf unsere praktische Arbeit.

Vielen Dank.