

Ethik und Werte in der Praxis

Gerhard Tiemeyer

Vorbemerkung: Beim Schreiben des folgenden Textes geriet ich immer wieder in Unzufriedenheit.

Erst nach vielen Kreiselgedanken bemerkte ich, dass diese genau zum Thema gehören. Das Ungelöste, die Spannung, das Sowohl-als-auch in den Zwickmühlen der Wahlmöglichkeiten auszuhalten, genau das ist eine Fähigkeit, mindestens wohl ein Merkmal von Ethik, um die es mir geht.

Es gibt zu diesem Thema selbstverständlich viel Literatur. Ich habe wie immer auf Zitate und Querverweise verzichtet, um selber im eigenen Denken zu bleiben und hierzu auch einzuladen. Der für mich zur Zeit anregendste Text zum Thema Ethik ist von Erich Neumann: Tiefenpsychologie und neue Ethik; 2005 (bei opus magnum – frei im Internet unter diesem Stichwort zu erhalten.)



Nach welchen Werten richten wir unsere Praxis aus? Nach welchen Werten beurteilen wir unser Handeln als Heilpraktiker, Gesundheitspraktiker, Dozenten, Berater? Und vor allem, wie können wir diese Werte wahrnehmen, wie sie spüren, wie uns über sie verständigen? Es geht mir bei dieser Frage nicht um Wertelisten oder gute Vorsätze, sondern alltagspraktisch um den Umgang mit konflikthafter Wahlmöglichkeiten. Denn wo es gar keine Wahl gibt, kann es keine Konflikte geben und dann brauche ich auch keine Beziehung zu etwas, das mir hilft, eine gute Wahl zu treffen, dann bedarf es keiner Ethik.

Menschen, die voll und ganz in ihrer Intuition oder in ihrem Glauben oder ihrer Begeisterung oder festen Überzeugung leben – erleben ethische Konflikte erst dann, wenn ihre Sicherheit zerbricht oder zerbrochen wird. In alten Zeiten gab es eine ethische Diskussion nicht, weil der Ethos gleichbedeutend mit der Sitte und dem Gesetz war. Wer sich anders verhielt, wurde ausgeschlossen. Erst mit der klassischen griechischen Philosophie (Sokrates, Aristoteles) wurde die Frage gestellt, ob und wie man im Gespräch miteinander entscheiden könne, was gutes und nicht gutes Handeln sei. Politisch setzt dies Menschen voraus, die relativ frei sind von existentiellen Ängsten. Ethik beginnt erst mit der Möglichkeit der Freiheit. Umgekehrt bedeutet Freiheit aber auch, unter dem Druck zu stehen, die eigene Wahl gegenüber anderen – und sei es sich selbst – zu begründen, das heißt die eigenen Werte offen zu legen. Je mehr Wahlmöglichkeit um so mehr Gesprächsbedarf über Werte!

Die Qual der Wahl – dies ist vielleicht einer der Gründe, warum das Thema Ethik und Werte eher ungern konkret und praktisch besprochen wird. Wenn es so etwas gibt wie eine unbemerkte Selbstschutzeinrichtung vor schwierigen Gesprächen und vor allem vor bewusster Verantwortung, dann müsste jede Art von Wertediskussion zu allererst Konfliktfähigkeit, wenn nicht sogar Konfliktfreude fördern. Konfliktfähigkeit allerdings setzt relative Angstfreiheit voraus. Unter Druck, unter dem Erleben von Angst entsteht selten freies Denken und Fühlen.

Der unfähige oder unwillige Kunde

Der Kunde setzt Verhaltensratschläge, Einnahme von Medikamenten, Übungen und all das, was ihm helfen könnte, nicht angemessen und diszipliniert um. Was tun? Sehr oft wird, zumindest erlebe ich es so, Druck verstärkt: „Wenn Sie gesund werden wollen, dann müssen Sie sich überwinden und Disziplin aufbringen“. Es wird mehr oder weniger erfolgreich einseitige Kraft aufgebaut, im Namen der Gesundheit, im Namen der Moral, im Namen der Normen und so weiter. Damit wird das Risiko akzeptiert, dass der Kunde zu einer Art Spaltung getrieben wird: „Ja, ich werde mich bemühen, weil Sie ‚Recht‘ haben. Ja, und ich muss meinen inneren Schweinehund besiegen, denn der ist böse.“

Wenn ich dieses Risiko verringern will, dann müsste ich mich mit dem Kunden auf die Suche nach den Konflikten begeben, die das als sinnvoll eingesehene Handeln verhindern. Vielleicht ist der Reiz der Gesundheit noch nicht groß genug? Vielleicht hat der Kunde die Wirkungsweise

noch nicht verstanden? Vielleicht gibt es eine Überforderung oder eine Unterforderung? Welche inneren Ängste (Saboteure) verhindern eine Veränderung? Solcherlei Gespräche brauchen Gesprächskompetenz und Zeit. Üblicherweise, so vermute ich, wird das massenhafte Scheitern guter Ratschläge und das ungute Gefühl der Kunden, versagt zu haben, ‚in Kauf‘ genommen. Rationalisierungen für dieses In-Kauf-nehmen des Scheiterns werden genügend angeboten: „Der Leidensdruck ist noch nicht groß genug“, „sekundärer Krankheitsgewinn“, Schicksal, „wer weiß, wofür es gut ist“.

Meines Erachtens würde Ehrlichkeit mit sich selbst zunächst den Konflikt bei den Praktikern akzeptieren müssen: „Weil ich, der Praktiker, noch nicht kommunikativ kompetent genug bin, weil ich mir die Zeit nicht nehmen will, habe ich noch keinen Weg gefunden, dem Kunden effektiv zu helfen und gehe bewusst ein erhöhtes Risiko der Schuldgefühle bei den Kunden ein.“

Zwischen den Fronten

Einmal kam eine Frau sehr verzweifelt zu mir. Sie hatte sich wegen ihres Sohnes an einen Arzt gewandt und der hatte ADSH diagnostiziert und Ritalin verschrieben. Auf ihr Zögern hin sagte er sehr klar: „Wenn Sie die Zukunft Ihres Sohnes nicht verderben wollen, müssen Sie ihm mit dem Mittel helfen“. Sie ließ sich doch durch einen Heilpraktiker beraten und der sagte nach einem kurzem Gespräch: „Wollen Sie Ihren Sohn vergiften!“ Und sie solle für sich ein Mittel nehmen und eine Familienaufstellung machen. Beide Fachleute werden nach bestem Wissen und in gutem Glauben gehandelt haben. Sie werden ihre harte Parteilichkeit sachlich sehr gut begründen können, vielleicht sogar sagen, es gehöre zu ihren Pflichten, der Frau ins Gewissen zu reden? Als dritter Fachmann stellte ich mich selbst auf ‚Allparteilichkeit‘ ein und förderte eine Situation, in der es möglich wurde, dass die Frau in einer gewissen Ruhe und Distanz die Argumente der beiden Fachleute betrachten und verstehen konnte. Sie konnte die Argumente zu ihren Gefühlen in Beziehung setzen, ohne unmittelbar von ihrem Gewissen zerrissen zu werden. Sie fand Zugang zu ‚ihrer Stimme‘, die zwar keine perfekte Lösung, aber einen Weg im Umgehen mit den Konflikten anbieten konnte. Ich war im Begleiten dieser Erfahrung sehr berührt von dem klaren Unterschied zwischen einem ‚Gewissen‘, das deutlich Anspruchs- und Normcharakter hatte und einer ‚Stimme‘, deren Ort sie als ‚die ist da‘ beschrieb.

Aufklärung als Konfliktzumutung

Auf einem Gesundheitstag eines Unternehmens hörte ich in der Cafeteria, wie eine Frau erzählte: „Heute morgen ging es mir richtig gut, ich freute mich auf diese Veranstaltung, aber nun bin ich bei zwei Vorträgen gewesen und ich bin voller Sorgen und denke, dass ich dringend etwas an meinem Leben ändern muss“.

Jede Diagnose, jede Erklärung von etwas, was bedrohlich ist, bei der auf gefährlichen Mangel hingewiesen wird und vor allem jede Aufforderung, etwas zu tun, um Gefahren vorzubeugen oder abzuwehren – macht etwas mit der Stimmung, bewirkt Sorgen und Konflikte. Wenn man nun einige wissenschaftliche Tatsachen, zumindest einige Hinweise hierauf, ernst nimmt, die besagen, dass Sorgen und Ängste und vor allem Vorsätze, die man nicht erfüllen kann, d.h. schlechtes Gewissen, Krankheitsdispositionen in einem statistisch beachtlichem Umfang befördern, dann fördern wir durch manche Art der Aufklärung Krankheitsanfälligkeit. „Muss ich denn alles auf die Goldwaage legen?!“ Vielleicht manchmal ja, manchmal nein und je nachdem, welche Waage und welches Gold?

Wahrheiten tun gut, aber mit Nebenwirkungen

Manchmal wirken Diagnosen und Erklärungen befreiend und ermutigend. „Endlich weiß ich, was ich habe! Jetzt kann ich mein Leiden verstehen! Und sicherlich können Sie nun auch etwas tun.“ Diese Hoffnung gebende Aufklärung funktioniert allerdings nur, wenn der Aufklärer Sicherheit ausstrahlt. Wann ist es verantwortbar, wann ist es vielleicht Pflicht, diese Entschiedenheit und Klarheit zu präsentieren? Wann ist es schlichte Faulheit oder ein Noch-nicht-können, die Relativität der Erkenntnisse mit dem Kunden zu teilen und ihm einen Meinungsbildungsprozess zuzumuten? Wann ist es auch die persönliche Form des Dogmatismus, des erstarrten Glaubens an Wahrheiten.

Woran können wir unter Fachleuten, also auch jeder mit sich selbst, Dogmatismus erkennen? Vielleicht dann, wenn man in Diskussionen unwillig wird, ärgerlich und aggressiv. Wenn man zum Beispiel von einer neuen Methode begeistert ist und zwei Erfolgsberichte so darstellt, als seien das hundert Prozent – und dann kommt jemand und fragt, wie groß die Erfolgsquote wirklich ist und wie sie gemessen wurde. Je größer der Impuls ist, diesen Fragenden, Zweifelnden abzuwerten oder anzugreifen, um so größer, würde ich vermuten, steckt man in Überbegeisterung und, oder Dogmatismus fest. Die eigene Begeisterung ist selbstverständlich von hohem Wert, wenn sie durch Phasen der nüchternen Gespräche begleitet ist. Spätestens dann, wenn man mit sich selbst oder mit anderen in eine Art Talkshow geraten ist, kann man, wie ich meine, sicher sein, in Populismus, das heißt in Vereinfachungen, Frontbildungen, Polarisierungen und Angstmachen gefangen zu werden.

Wenn ich im Praxisalltag die mir bewusste Relativität von Aussagen konsequent nicht erwähne, laufe ich Gefahr, selber an Dinge zu glauben, die es, bei etwas genauerem Denken, nicht gibt. Zum Beispiel an ‚die Weisheit des Körpers‘ oder an ‚Hypnose‘ oder an ‚Depression‘ oder an ‚Gute-Böse-Energie‘. Wie erfrischend war einmal ein Kunde, der nach einer Weile fragte: „Sagen Sie mal, glauben Sie wirklich an das, was Sie da über unbewusste Prozesse erzählen? Ich kann es mir nicht vorstellen und eigentlich sind da doch nur Nervenzellen.“ Mein erster Impuls war, ihm nun die Inhalte des Unbewussten, vor allem seines, zu beweisen. Ich bin stolz, rechtzeitig gemerkt zu haben, dass er natürlich im sachlichen Recht hat. Ich bedankte mich für die Erinnerung daran, dass Modelle nicht die Wirklichkeit sind, sondern Mittel, um Wirklichkeit zu verändern. Für ihn war es dann eine große Hilfe, im Modellmodus zu reden. „Mal angenommen, es gäbe so etwas wie

Unvertrauen, wie würde sich das auf Ihr Erleben, Ihr Denken und Handeln auswirken?“

Ich sage Ihnen nur meine Meinung – was Sie daraus machen ist Ihre Sache

Rechtlich gesehen sind unsere Kunden autonome, selbstbestimmte Bürger. Alles, was wir ihnen sagen sind Angebote, ist Aufklärung, die helfen soll, eine eigene, freie Wahl zu treffen. Vielleicht können wir häufiger uns so verhalten, dass wir dieses Recht auch umsetzen? Oder haben wir als Fachleute, als eine Art Bewusstseinselite das Recht, die Pflicht denen, die noch nicht ‚so weit‘ sind, etwas beizubringen, sie zu führen – auch wenn sie gar nicht darum fragen? Ich erlebe mich selbst und viele Praktiker so, dass wir uns einerseits wie so eine Gesundheits-/Heilkunst-Elite verhalten, gleichzeitig aber die Verantwortung ablehnen oder zumindest über dieses Thema äußerst ungern reden.

Ich habe neulich einen Mitschnitt einer Therapie-sitzung gehört. Ich versuchte in der Sitzung einer Frau klar zu machen, dass ihre Entscheidung, an einer sehr kostenintensiven „Schicksalsauflösung“ teilzunehmen, vielleicht doch eine Art Flucht vor einer mühsamen Lebensveränderung sein könnte. Ich habe mich beim Anhören sehr über mich

geschämt. So ziemlich alle Register der Meinungsmanipulation habe ich gezogen und ich habe nicht einmal versucht, eine Haltung zu realisieren, in der ich ehrlich die Wahlfreiheit der Frau akzeptiert habe. Der Höhepunkt der Peinlichkeit war, zu hören, wie dann, als die Frau meinen ‚Argumenten‘ folgte und nun alle Hoffnung sich auf mich richtete, Rückrudern und Ablehnen der Verantwortung in meinen Worten mitschwang. Mein einziger Trost war, den Mut zu haben, mir diese Tonaufnahme anzuhören und für die Zukunft darauf zu achten, die Interessen und Wünsche, die jemand mit einer Entscheidung verbindet, die ich spontan für ‚falsch‘ halte zu würdigen und mich darauf positiv zu beziehen.

Ich schätze, viele KollegenInnen, ob in der Heil- oder Gesundheitspraxis, kennen diese Erfahrungen. Wir glauben an Diagnosen, an Erklärungen und unsere Ratschläge. Dieser eigene Glaube ist Teil unserer Wirkung! Wie können wir unseren Kunden gegenüber mit Zweifeln, mit umständlichem Abwägen, mit vielleicht und vielleicht auch anders – wie können wir damit etwas bewegen, Vertrauen aufbauen, Hoffnung und Glauben bei den Kunden entfachen? Ohne wissenschaftliche und/oder priesterliche und/oder wunderheilerische Autorität läuft wirklich fast nichts. Fast nichts? Oder ist es eine alte Gewohnheit und schlicht noch nicht gelernt zu haben, mit Kunden demokratischer zu kommunizieren?

Vielleicht kann folgende Unterscheidung zwischen Gesundheits- und Heilpraxis hilfreich sein:

Gesundheitspraktiker gehen von einem Maximum an Selbstbestimmung der Kunden aus. Schritt für Schritt bieten sie Wahlmöglichkeiten an. Die Ziele, eine transparente Einigung auf angestrebte Erfahrungen, bilden kontinuierlich eine Orientierung. Sobald Gespräche oder Handlungen Ängste verstärken oder gar Schmerzen, wird dies zum Anlass genommen, diese anzunehmen und andere Wege, ‚Gesundheit beginnt mit Genießen‘ zu gehen. Es kann durchaus auch geschehen, dass der Auftrag der Kunden darin besteht, ihnen in den Hintern zu treten, d.h. zu mahnen, zu treiben und zur Disziplin zu helfen – dies muss allerdings ein klarer, begrenzter Auftrag sein.

Heilpraktiker hingegen bieten an, für einzelne Themen, für einzelne Erfahrungen und Ziele die Verantwortung zu übernehmen. Aufgrund meines Wissens und Könnens verspreche ich Dir für dieses Leiden Linderung, für diese Krankheiten oder Störungen Heilung. Selbstverständlich unter Bedingungen, die ich aber wahlweise Dir zumute oder auch verschweige, wenn ich der Ansicht bin, dass sie nicht heilungsfördernd sind. Ich bitte um - oder ich verlange - Vertrauen für eine begrenzte Zeit zu einem begrenzten Thema. Bei chirurgischen Eingriffen ist diese Haltung klar erkennbar und wird auch weitestgehend so verstanden. Bei den meisten mir bekannten Heilmethodenausbildungen habe ich von dieser ethischen Fragestellung kaum etwas gehört.

Interessant ist in diesem Zusammenhang die Sichtweise der Rechtsprechung: Das Bundesverfassungsgericht hat im sogenannten Geistheilerurteil angenommen, dass ein mündiger Bürger sehr gut Geistheilen von Heilkunde unterscheiden kann. Es sagt: Wenn der Anbieter klar und deutlich sagt – und sich so verhält – dass seine Arbeit auf Glauben und nicht auf Heilkunde beruht, dann kann er frei werben ohne Heilerlaubnis, dann kann er sogar, so die aktuellen Urteile, sagen: Ich glaube daran, dass schwerste Krankheiten durch immaterielle Kräfte geheilt werden können. Sobald allerdings der Heiler in Wort und Tat den Eindruck erweckt, er sei heilkundig, ist dies im Grunde unlautere Irreführung und auch ein Verstoß gegen das HPG. Sehr ähnlich ist die Rechtspraxis in Bezug auf die Unterscheidung zwischen Wellness und Gesundheitsförderung – oder auch pädagogischer Selbsterfahrung und Training einerseits und Heilkunde andererseits, sei es psychologisch und/oder körperlich.



Kleine Anregung zur begrifflichen Unterscheidung

Um miteinander zu reden, ist es manchmal hilfreich, zu klären, was man mit welchen Worten meint. Ich versuche folgende Unterschiede zu beachten, die nicht wissenschaftlich abgewogen, es gibt Berge von Literatur hierzu, aber praktikabel sind:

Objektive Tatsachen, subjektive Realität und Wahrheit

Objektive Tatsachen sind wissenschaftliche Erkenntnisse. Diese bestehen aus Aussagen, die im Diskurs der Wissenschaftler nach bestimmten, transparenten Regeln aktuell bewiesen sind. Wissenschaftliche Aussagen heute klingen ungefähr so: Die Mehrheit der Studien zeigt, dass – unter Anwendung eines bestimmten Forschungsansatzes – bei einem Raucher mit einem Nikotinkonsum x die Krebswahrscheinlichkeit um y Prozent gegenüber einem Nichtraucher ansteigt. Diese Tatsachen gelten so lange, wie eine Mehrheit der Wissenschaftler dies wiederholt beweist. Es kann auch sein, dass eine Mehrheit der Wissenschaftler feststellt, dass die Art, wie die Studien gemacht wurden, wichtige Kriterien nicht berücksichtigt hat, das hieße dann: Die bisherigen Ergebnisse sind ungenau oder falsch. Die Tatsachen mögen für viele Menschen Wertungen nahelegen, sie sind aber für sich genommen statistische Wahrscheinlichkeiten auf der Basis eines bestimmten Forschungsansatzes.

Subjektive Realität ist das, was der Einzelne für sich **bewusst** erlebt. Dieses Erleben besteht aus Bewertungen dessen, was jemand sinnlich wahrnimmt. Zu dieser Wahrnehmung gehören auch Wissen und Bildung. Es ist also durchaus eine gesundheitsfördernde Realität des Rauchens möglich! Jemand erlebt Rauchen für sich als gesund in seinem Sinne. Diese Realität ist die Orientierung des Einzelnen für sein Verhalten. Die subjektive Realität gehört – sagen viele Wissenschaftler – zur Sicherheitserfahrung der Menschen. Das würde begründen, warum es so schwierig ist, subjektive Realitäten zu verändern.

Wahrheit entsteht, wenn mehrere Menschen sich auf eine Realität in Gestalt von Worten und gemeinsamen Handlungen einigen. Zum Beispiel darauf, dass Rauchen die Gesundheit gefährdet und dass deshalb eine Beschränkung, aber kein Verbot bzw. gesellschaftliche Bestrafung stattfindet – weil andere Werte, die Wahlfreiheit sich zu schädigen, als höherwertig angesehen werden. Die Wahrheit des Rauchens in Europa ist also sehr differenziert, sie ist ein Kompromiss zwischen den Tatsachen, die ein radikales Verbot nahelegen würden, wenn man eine medizinische Gesundheit als hohen Wert ansieht – und dem Wert der individuellen Freiheit.

Wahrheiten, also das, was ein Kollektiv als für viele Menschen geltende Realität herstellt, haben selbstverständlich Einfluss auch auf die Erforschung der Tatsachen. Denn das Kollektiv finanziert in der Regel die Forschung, fördert also auf diese Weise bestimmte Tatsachen und andere nicht. Die Lobby der Pharmaindustrie wäre hier ein Beispiel ebenso wie die Dogmen der Kirche im Mittelalter oder die Neigung jeder ‚Macht‘.



In Kurzform:

- Dass der Apfel vom Baum nach unten fällt, ist eine sehr stabile Tatsache.
- Zur subjektiven Realität wird der Apfel, wenn er fällt, mal etwas zum Essen, mal ein Symbol für Verführung (weil der Baum in Nachbars Garten steht), mal etwas Unbedeutendes, mal ein Beweis für die Zyklen der Natur.
- Wahrheit entsteht z.B. dann, wenn eine ganze Kulturgruppe den Apfel mit Eva und Sünde und Teufel verbindet und jeder fallende Apfel erst gereinigt werden muss. Zur Zeit haben wir überwiegend andere Wahrheiten im Angebot: Fallende Äpfel sind wertloses Fallobst – das ist die Wahrheit für die Mehrheit, eine kleine Minderheit sammelt sie auf und genießt sie...

Unredlich ist derjenige, der Tatsachen, die aus statistischen Wahrscheinlichkeiten und aus bestimmten Bedingungen bestehen, für Wahrheiten erklärt. Undredlich ist auch, wer seine subjektive Realität als Tatsache darstellt. Wahrheiten sind Machtfragen.

Kompliziert? Ja, sehr. Demokratie verlangt unter anderem, Wissenschaft von Glauben unterscheiden zu können. Das bedeutet nicht, dass Wissenschaft höher oder wichtiger ist als Glauben. Genau das wird in vielen Diskussionen praktiziert und führt zu der uralten Machtkampfpraxis: Wissen gegen Glauben. Die andere Frage ist: was bewirkt welcher Glaube und welches Wissen – und dies wiederum zwingt dazu, über Zukunft und Ziele z.B. der praktischen Menschlichkeit zu verhandeln.



Gerhard Tiemeyer

Jg. 1950, Leiter der DGAM-Bildungsakademie,
Heilpraktiker für Psychotherapie,
Geschäftsführender Vorstand der DGAM