

Begleitest Du schon oder führst Du noch?

Ich möchte die LeserInnen anregen, anhand des Textes die Bezüge, die Ähnlichkeiten und die Konflikte gegenüber dem, was sie kennen und selber denken, zu erforschen. Literaturhinweise werden in Teil 6 zusammengefasst.

Im zweiten Teil der Serie ging es darum, wie Gesundheitspraxis Bewusstsein schulen kann. Bewusstsein wurde hierbei als die besondere Fähigkeit des Menschen beschrieben, eine aktive und passive Haltung des Beobachtens einzunehmen. Diese Kompetenz, die u. a. unter den Begriffen Achtsamkeit, Meditation oder Mentaltraining bekannt ist, wurde als Grundlage für die Möglichkeit innerer Freiheit erläutert. Angesichts der Macht, die mit innerer Freiheit verbunden ist, wurde verdeutlicht, wie wichtig das Unterrichten für ein wahrnehmen der inneren Stimmigkeit und des Gewissens ist.

Der folgende Text setzt sich mit der Frage auseinander, welche Art von Arbeitsbeziehung Selbstbewusstsein und Autonomie in sozialer Verantwortung besonders gut stärken kann. Welche Art der Kommunikation ist für das Erreichen dieser Ziele hilfreich?

Ich werde zunächst deutlich machen, wie schwierig aber auch wie wichtig es ist, eine alte Kultur der Führung zu verlassen. Anschließend erläutere ich die aus meiner Erfahrung bedeutsamsten praktischen Aspekte einer begleitenden Gesprächsführung.

Ich benutze der Einfachheit halber diesmal eine weibliche Grundform, schreibe also immer ‚Führerin‘ oder ‚Begleiterin‘, wenn selbstverständlich immer beide Geschlechter gemeint sind. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass diese ungewohnte Schreibweise interessante, hilfreiche Irritationen geben kann.

Führen - allgemein

Führen steht in einem Zusammenhang mit Wegen und Zielen. Die Führerin kennt den Weg, das Ziel und die Art, den Weg zu gehen. Die Geführten müssen das Ziel wollen, und sie müssen der Führerin vertrauen. Die Geführten sind relativ zur Führerin unwissend und inkompetent. Geführte horchen genau hin: Was kann die Führerin und wohin führt sie uns? Entspricht Ziel und Weg unseren Hoffnungen und den Versprechungen? Befriedigen die Antworten, dann wird ‚gehorcht‘.

Führen mit Gewalt

Gehorsam durch Gewaltandrohung zu erzwingen fragt nicht, wohin der andere will. Diese Form des Führens muss nicht unbedingt rohe Gewalt sein. Zuckerbrot und Peitsche ist eine beliebte Kombination, und statt der Peitsche wirken Liebesentzug oder Arbeitsplatzverlust oder Krankheitsandrohung auch recht gut. Auf Seiten der Führerinnen ist es sehr oft so, dass sie selbst sich als Geführte erleben. Sie müssen führen, weil sie sonst durch Konkurrenten bedroht werden; sie müssen führen, um bestimmte Ziele zu erreichen, die ihnen sehr wichtig sind; sie müssen führen, weil eine höhere Kraft oder

Macht sie dazu auserwählt hat oder zwingt. Der Vater oder die Mutter, die sagen „Es tut mir in der Seele weh, aber zu Deinem Wohl muss ich Dich schlagen!“, sind ein grausames, aber noch immer aktuelles Beispiel. Die eigene Abhängigkeit von höheren Zielen und Mächten unterscheidet Führungskräfte von Betrügnern. Letztere verführen bewusst, sie lügen und wenden zu eigenem Vorteil Führungstechniken an.

Wie außen so innen: Wenn das Ich die Rolle der Führerin einnimmt, so wird der Körper zum Geführten. Das bewusste Ich folgt in der Regel einer hohen Ethik, d. h. Ansprüchen und Mustern, ohne diese wirklich zu prüfen. Es ist normal, alle machen es so – und fast alle sind enttäuscht, dass dann, wenn sie der Normalität folgen, wenig Zufriedenheit und Glück entsteht. Der Wille quält sich selbst und den Körper zu den Zielen hin, die vermeintlich die wichtigeren sind. Vieles bleibt bei dieser Anpassungsgewalt auf der Strecke. Eine der Folgen ist nicht selten eine Spaltung: tagsüber gehorchend, nachts ausbrechend. Sonntagsreden und Alltagsleben, öffentliche Moral und die Moral der Hinterzimmer, all die Formen von Scheinheiligkeit sind Folgen von Führung - mittels Gewalt.

Heilen mit Gewalt?

Gewalt übt man auch aus, wenn man Ängste schürt und auf diese Weise jemanden zwingt, sich z. B. einer Behandlung hinzugeben. Gewalt übt man auch aus, wenn man jemanden nicht als autonomen Menschen, sondern wie ein Kind behandelt.

„Ohne Angst bewegen Menschen sich nicht...“,

„Der Leidensdruck muss groß genug sein...“,

„Wer nicht hören will muss fühlen...“

dieser Glaube im Heil- und Pflegealltag ist verständlich aber auch falsch. Es muss heißen: die Attraktivität der Alternativen ist noch nicht groß genug, und wir, die Helferinnen, sind noch nicht gut genug ausgebildet, oder man gibt uns politisch nicht die Möglichkeiten, um ohne Gewalt zu arbeiten. Abhängigkeiten, Schuldgefühle, Alltagssüchte und sadomasochistische Beziehungsmuster bilden dann oft die Teufelskreise, wie sie in vielen Heil- und Pflegebeziehungen leider vorherrschen. Die Heilenden und Pflegenden erleben sich hierbei selbst als Opfer eines Systems, sie erleben sich wie unter Zwang und oft ist das auch so.

Gute Führerin, gute Heilerin

Es gibt ein uraltes Ideal guter Führung. Der weise König mit einer weisen Königin; mächtig, aber die Macht nicht missbrauchend, volksnah, fördernd und fordernd, gerecht und hart nur dort, wo es wirklich sein muss. Das Ideal guter Eltern oder das Idealbild eines Meisters oder Lehrers sind Variationen dieses guten Führens. Dass sich diese Ideale halten, obwohl sie in der Wirklichkeit immer wieder grausam enttäuscht werden, ist meines Erachtens ein Hinweis auf das Schönste, zu dem Menschen fähig sind: die Liebe. Wir sehen uns nach dieser Führung, weil wir hoffen, durch sie in unserem Wesen erkannt, gerufen und gefördert zu werden. Es ist im Kern gar kein wirklicher Führungswunsch, sondern

unser innerster Lebenssinn selbst ruft danach, gefunden und umgesetzt zu werden. Gelingende Liebesbeziehung bringt das Schönste zweier Menschen in die Welt. Gelingende Liebesbeziehung_ und gelingende gute Führung, auch gute Heilführung haben die gleichen Merkmale, die ich unten auch als Merkmale des Begleitens erläutere.

- Die Führungsbeziehung ist zeitlich begrenzt und endet, wenn Ziele erreicht wurden;
- die Bindung ist freiwillig (mit Ausnahme der Eltern-Kind-Beziehung).
- Die Führerinnen können mehr, als sie verwirklichen. Etwas zu lassen, was man tun kann ist Merkmal des Göttlichen.
- Den anderen wirklich frei zu lassen, ist Merkmal der Liebe.
- Die Fähigkeiten des Geführten sind das Leitbild der Führung und nicht die Norm oder vermeintliche Wahrheiten! In unserem gesellschaftlichen Alltag überwiegen noch immer alte, patriarchale Liebes- und Führungsmodelle. Er oder Sie sollen uns erkennen, uns so nehmen, wie wir wirklich sind und insofern wir nicht selber wissen, wer wir ‚wirklich‘ sind, soll der und die große Andere uns sogar dorthin führen. Es gibt meines Erachtens Formen der Beziehung, in der Selbstverwirklichung gelebt werden kann. Beziehungen, in denen Autonomie gefördert anstatt verführt wird. Um diese Beziehungsformen geht es im Folgenden..

Begleiten, eine demokratische Kommunikation

Freie Menschen handeln auf der Grundlage eines Grundgesetzes ihre Beziehungen und ihr Miteinander aus. Das Grundgesetz besagt unter anderem: Wir begegnen uns als gleichwertige Mit-Menschen, wir verzichten auf Gewalt und wir verzichten darauf, Machtunterschiede zur Herrschaft zu missbrauchen. Es wird auch ein gemeinsames Ziel formuliert: Menschlichkeit, die Individualität und Freiheit mit sozialer Verantwortung verbinden kann, entwickeln zu wollen. Demokratie ist im Kern eine neue Ethik des sich Begleitens. Alternative Heilkunst und Gesundheitskultur ist, so wie ich die DGAM verstehe, ein gemeinsames Üben, Demokratie nicht nur im Außen, sondern mehr noch in uns, in der Beziehung mit uns selbst und mit der lebendigen Natur zu leben und zu entwickeln. Demokratische Beziehungen formulieren eine Idee, die wir verwirklichen wollen (und bei weitem noch nicht können).

Ich erläutere im Folgenden einige kommunikative Möglichkeiten, die Begleiten im Unterschied zu älteren, aber durchaus üblichen Formen führender Kommunikation ausmachen.

Mehr Einladen statt Auffordern

Selbstbewusst eine Einladung in die Öffentlichkeit zu setzen, steht am Beginn einer professionellen Arbeitsbeziehung. „Ich lade Sie ein, mit mir, mit meinen Fähigkeiten Ihre Gesundheit, Ihr Wohlbefinden, Ihre Lebenskraft, Energie, Persönlichkeit... zu entfalten, zu stärken...“ „Ich kann Ihnen vermitteln, wie Sie Ihre Selbstheilkräfte kennenlernen und für sich nutzen können“; „Mein Trainingsangebot für Sie: Ihre Balancen zwischen Herz und Kopf neu zu finden....“ „Mehr Leichtigkeit, Entspannung und Kraft genießen und stärken zu lernen, ist meine Aufgabe in unserer Zusammenarbeit“.



Diese Werbung ist ungewohnt, doch durchaus erfolgreich, wenn wir sie ernst meinen. Werbung, die den anderen verführt, die droht, die anpreist und schreit, hat als Quelle nicht Selbstbewusstsein, sondern die Angst, nicht Erfolg zu haben oder nicht gekauft zu werden. Der sogenannte freie Markt ist nicht frei und er macht auch nicht frei. „Machen Sie das Beste aus sich“, „Schützen Sie sich vor ...“ „Finden Sie sich selbst, Ihre Mitte, Ihre Ruhe...“, „Entspannen Sie sich, sonst...“. Der auffordernde Klang ist deutlich, wenn auch vermutlich nicht gewollt.

Mehr Erzählen und Anbieten, weniger Behaupten

Im Führungsstil wird behauptet:

„Sie sind... Ihr Körper ist..., Ihre Symptome bedeuten... Ihre Träume bedeuten... in Ihrer Vergangenheit ist..., In Ihrer Aura ist ...“ Solche Behauptungen fordern zum Akzeptieren oder Widersprechen und Diskutieren auf.

Im begleitenden Stil wird berichtet:

„In mir taucht auf, ... ich habe eine Idee..., einen Gedanken..., einen Impuls..., eine Intuition...“ oder, die Formulierung über Zitate: „Soweit ich gelesen oder gelernt oder gehört habe, kann ...aus Sicht der Fachliteratur kann das bedeuten ...“ Es wird subjektiv oder zitierend erzählt und diesem Erzählen folgt eine Einladung, die eigene Meinung

und das eigene Erleben zu erzählen: ...„und was meinen Sie, was taucht in Ihnen zu dem, was ich sage, ...als Gedanke oder Gefühl oder Impuls...auf?“

Im Führungsstil werden Medien als Autoritäten benutzt:

Eine sehr beliebte Grundformel ist, dass irgend ein Medium etwas sagt: „Ihre Testergebnisse sagen...“, der Tensor, das Feedbackgerät, der Muskeltest sagen, die Sterne sagen, das I Ging spricht, Ihre Handlinien zeigen...“ Es entsteht der Eindruck, als sei dies alles eine Wahrheit. Solchen Aussagen und deren Deutungen zu widersprechen bedeutet, diesen Geräten oder Medien nicht zu vertrauen. Das setzt sehr viel Kraft und Selbstvertrauen voraus.

Im Begleitstil werden die Medien als das erläutert, was sie sind, Hilfen für Erzählungen, Hilfen, um Fragen zu beantworten, z.B.:

„Das Biofeedbackgerät misst bestimmte Werte und verrechnet sie mit Vergleichswerten z. B. der TCM oder anderer Modelle. Wir können diese Hilfen als Anregung nutzen.“ Oder kürzer: Aus der Normerfahrung heraus zeigen die Ergebnisse, dass ... – wie geht es Ihnen mit diesen Worten, was tauchen für Gedanken, Fragen oder Bilder in Ihnen auf?“

„Der Tensor reagiert auf etwas in Ihnen und wir haben ihn vorher zusammen auf ein Ja und ein Nein geeicht, ... was ist Ihr Gefühl oder Gedanke...oder was möchten Sie ihn als nächstes Fragen ...“

„die Geschichten der Astrologen erzählen...“, das Orakelbuch meint zu dieser Konstellation..., die Handlinien erzählen eine Geschichte ...

... welche Worte oder Sätze aus diesen Geschichten sind für Sie bedeutsam ...“

Die Rückfrage nach dem, was im Kunden mit Informationen geschieht, wie der sie interpretiert, ist von enorm großer Bedeutung; denn auf diese Weise wird der andere in seiner eigenen Bildung ernst genommen! Gesunde Gesprächsführung akzeptiert die Meinung des Kunden und arbeitet mit ihr, niemals streitend gegen sie.

Mehr Sprache lernen als Sprache aufdrängen

Aktives Zuhören bedeutet davon auszugehen, dass der Gesprächspartner in einer unbekannten Sprache spricht und dass auch ich in einer für ihn unbekannten Sprache rede. Wir begegnen unseren Kundinnen, als wären wir in ihrem Land und wollten sie kennen lernen. Wir fragen sehr viel nach, suchen nach Vergleichen und Bildern, sprechen die fremden Worte langsam aus, fragen sehr oft, was die eigenen Worte im Verstehen des anderen bedeuten.

Kaum eine Methodenausbildung trainiert diese Fähigkeit, weil die Sprachen der Methoden gelernt werden soll. Diese Fremdsprache später einer Kundin zu präsentieren ist autoritäres Verhalten, das oft an Arroganz grenzt. Alle sogenannten Befunde, Diagnosen oder auch Weissagungen und Botschaften, die nicht in der Sprache der Kundin formuliert werden, fördern autoritäre Beziehungsdynamik.

Vor allem scheinbar selbstverständliche Begriffe und Erklärungen verführen dazu, mit ihnen zu führen. Man kann diese Falle umgehen, indem man nachfragt und verschiedene Möglichkeiten anbietet:

„Sie sagen, sie möchten sich entspannen. Was verbinden Sie mit Entspannung? Ist das für Sie wie ein Bad in der Sonne oder wie schwimmen im Meer oder wie fliegen auf einer Wolke?“

„Wenn ich von dem Unbewussten rede, was verbinden Sie mit dem Wort oder was für Gedanken oder Gefühle tauchen in Ihnen auf?“

„Sie sagen, im Kopf sei ein Druck. Ist das so wie ein Fingerdruck oder der Druck einer Luftpumpe oder wie ... und verändert sich dieser Druck, wenn ...und wandert der eventuell...“ (nicht diagnostisch gemeint, sondern um Unterschied-Erfahrungen beim Kunden, Selbsterfahrung, zu fördern)

„Wenn ich von Energieblockaden spreche, was für Bilder tauchen da in Ihnen auf...“

„So, wie ich soeben Chakrenausgleich erläutert habe, im Bild von Internet Providern – ist das für Sie hilfreich oder eher verwirrend? Wie würden Sie selbst Ihre inneren Zentren beschreiben?“

Mehr attraktive Zukunft, weniger Fest-Stellungen

Begleiten, das professionell ist, verwendet sehr viel Zeit für die Suche nach Zielen und Wegen. In der systemischen Beratungs- und Therapiearbeit sagt man: Nichts ohne einen klaren Auftrag. Für die Gesundheitspraxis und für Heilpraxis bedeutet dies: Nichts ohne konkrete sinnliche Vorfreude.

- Wenn Sie sich gleich entspannen werden, welche Empfindungen werden Sie dann spüren? Welche Bilder werden vielleicht auftauchen und Ihnen helfen, sich dann noch besser zu entspannen?

Welche Gefühle werden in welcher Weise auftauchen?

- Wenn Sie Ihre Kraft etwas mehr spüren, wenn Sie sich zugleich innerlich stärker fühlen, wie wird das sein...
- Wenn Ihre innere Unsicherheit weniger wird und dafür mehr Klarheit über Ihre Ziele entsteht, wie wird das sein, woran werden Sie es merken...

Beliebt ist, dass Kundinnen Negativziele angeben, z.B. „die Schmerzen sollen weg sein“ oder sehr allgemein formulieren, „dann geht es mir gut, dann fühle ich mich wohl“. In dieser Form enthalten Ziele relativ wenig Kraft, sie haften an der unangenehmeren Gegenwart oder Vergangenheit. Das möglichst konkrete, sinnliche Imaginieren der Zukunft ist zum einen bereits der Beginn der inneren Veränderungsprozesse, zum anderen können die Praktikerinnen, indem sie die Sprache der Kundin noch besser lernen, die individuelle Anwendung ihrer Methoden genauer planen.

Das wichtigste Argument für eine umfangreiche und möglichst genaue Imagination der Zukunft ist, dass die Kundin dann selber bewerten kann, ob das, was wir dann tun, auf dem Weg zur künftigen Wirklichkeit hilfreich ist. Dies gelingt noch besser, wenn Praktikerinnen den Mut haben, Skalieren anzubieten. Skalieren ist, wenn man dem Jetzt-Erleben einen Wert gibt und dem angestrebten, mit Vorfreude versehenem Erleben ebenfalls. Das können Zahlen sein oder Schritte einer Treppe oder Serpentin eines Bergweges oder von einer Farbe zu mehr Farben oder von kalt zu mindestens lauwarm usw.

Es bedarf einiger Übung, und dann einigen Mutes, mit dieser Technik zu arbeiten und vor allem, sich selbst daran zu halten. Denn wir, die Praktikerinnen werden von den Kunden abhängig. Diese bestimmen die Skalenwerte und beurteilen, ob sich etwas positiv verändert oder nicht, nicht wir!

Die verbreitete Führungsform ist leichter: Man vereinbart möglichst allgemeine, vage Ziele (Wohlbefinden, Energie, Lösen von Blockaden, Balancen usw.) und beginnt dann direkt mit Suggestionen bzw. Aufträgen: „Ich massiere jetzt und Sie entspannen sich, ...“, „Meine Hände bilden jetzt einen Energiekanal und dann wird alles Negative in Ihnen...“ oder „Dieses Mittel, diese Übung ... werden dies oder jenes machen und dadurch wird und dann werden Sie...“.

Die Kundinnen erleben selbstverständlich sehr oft angenehme Veränderungen. Die Arbeit selbst ist in diesem Sinne erfolgreich, aber die Kundin erlebt sich in Abhängigkeit vom Praktiker oder von der Praktikerin. Sie wartet auf etwas, das durch die Anwendung einer Methode geschieht und hat selber keinen Anker, keinen Maßstab – außer einen sehr vagen – auf den sie das Erleben beziehen kann.

Kundinnen verführen uns nicht selten. Sie kommen und wollen sofort wissen, was mit ihnen los ist, was gestört ist, wo das Problem ist, wo die Lösung ist, was sie tun können. Wenn wir uns darauf einlassen und ohne Zielimagination eine Diagnose oder z. B. einen Recourcens-Energiescan durchführen, dann tappen wir wie im Nebel. Wir machen viele Feststellungen und Vorschläge, uns fehlen aber die Leuchttürme und die Häfen wo es hingehen soll.

Weniger Diktat, mehr Abenteuer

Wenn auf Verpackungen steht, was man erleben soll, so ist das eine Art Diktat. Dieser Duft ist ‚Klarheit und Verstehen‘; jener Stein ist ‚Kraft der Erde für Entspannung und Wohlbefinden‘ usw.

In den Beschreibungen wird dann das Diktat fortgesetzt und mit Begründungen vermengt.

Auch die Beschreibung ganzer Systeme, z.B. der Meridiane oder der Chakren und der dazu gehörigen (!) Farben usw. erfolgt oft als Feststellung: So ist es und so muss es sein.

GesundheitspraktikerInnen sollten so oft es geht und so umfangreich es möglich ist, mit offenen Angaben und mit offenen Erfahrungen arbeiten. Düfte ohne Erklärung erleben, Klangschlane ohne vorherige Geschichten spüren, Farben wirken lassen und erleben, wo im Körper sie eine Wirkung haben – und erst später, vielleicht, Geschichten zu Chakren hinzunehmen.

Statt diktierend: „Und nun entspanne ich Ihren Nackenbereich, der oft Sitz von Blockaden ist...“ begleitend: „Ich massiere den Bereich im Nacken, den Sie angegeben haben und Sie spüren nach, was immer dort jetzt geschieht....es können Bilder auftauchen oder Farben oder ...“.

Statt diktierend: „Ich aktiviere jetzt die positiven Kräfte und Sie denken den Satz...., und die negativen Muster werden sich auflösen...“ einladend: „Durch meine Technik aktiviere ich jetzt Energiefelder (das Wort wurde vorher als hilfreich vereinbart), von denen zu erwarten ist, dass sie stärkend wirken können. Wenn Sie zusätzlich den Satz denken so können Sie spüren und beobachten, ob sich etwas in Ihnen



verändert, ob sich etwas so entwickelt oder verändert, wie es Ihren Zielen hilft....und wenn etwas geschieht, was nicht angenehm ist oder wenn es in eine Richtung läuft, die unangenehm erscheint, dann...“.

Statt dikzierend: „Die positiven Schwingungen heben nun Ihre Zelfrequenzen auf ein neues Niveau...“ anregend: „Beobachten Sie bitte, was in Ihrem Empfinden sich verändert, wenn ich nun mache. Es kann sein, dass sich nichts verändert, es kann sein, dass Gefühle, Gedanken, Sinnesempfindungen oder Körperempfindungen sich verändern, oder dass Bilder auftauchen.... Wenn Sie können, bleiben Sie im Beobachten und später vergleichen wir das, was geschehen wird, mit unseren Zielen und Wünschen....“.

Viele Kundinnen kommen mit Vorinformationen und entsprechenden Aufträgen oder Fragen. Dann kann man ihnen helfen, sich wieder von den Produkterwartungen etwas zu lösen, indem das Erleben genauer nachgefragt wird, und indem Unterschiede erfragt werden. Die Grundformel hierfür ist: „Was erleben Sie, ihr Körper, ihre Gedanken, ihre Fantasie genau, und vor allem, welche Unterschiede werden erlebt, z.B. zwischen diesem und jenem Duft zwischen diesem und jenem Farberleben oder Bild usw.?“.

Geführte Fantasiereisen zeigen sehr schön die Vorteile und die Risiken des Führens. Einerseits kann der Kunde sich relativ angenehm passiv in ein Erleben hinein- und herausführen

lassen. Das Risiko ist, dass der Kunde von mir oder dem Text der Reise wie abhängig ist, und wenn er in der Reise abbiegt oder etwas erlebt, was anders als das Angesagte ist, entstehen große Probleme, sehr oft leider Schuldkomplexe.

Alle Arten von stark lenkender, direkter Hypnose sind gut gemeinte Diktate und es gibt einerseits gute Chancen, dass das Diktat wirkt, leider für den Preis großer Risiken der Abhängigkeit und der Komplexverstärkungen, wenn das Diktat nicht erwartungsgemäß wirkt.

Nichtdirektive Hypnose, hypnosystemische Techniken oder Verfahren der dialogischen Aktiven Imagination arbeiten so, dass die Kunden angeregt und begleitet werden, mit sich selbst zu sprechen, sich selbst bewusst in Trance, in Veränderung, in Stärkung usw. zu kommunizieren – nach Möglichkeit so, dass sie mit sich selbst, mit ihren Anteilen menschlich demokratisch zusammenarbeiten. Die Kunden lernen, ein inneres Team zu führen.

Begleiten in die Wahl der Wirklichkeiten

Oft erleben Kundinnen sich in Zwickmühlen. Ein Anteil möchte dies, der andere das Gegenteil, und jede Entscheidung hat ihre Vor- und Nachteile. Führendes Verhalten würde hier mehr oder weniger klar eine Parteilichkeit oder einen Dritten Weg versuchen. Begleitendes Arbeiten, z. B. gutes Coaching, stellt konsequent alle möglichen Wirklichkeiten nebeneinander und übt mit dem Kunden, die Freiheit der Wirklichkeitswahl auch bei unangenehmen Wirklichkeiten.

Zur großen Kunst des Begleitens gehört es, Kundinnen anzuregen oder zu unterrichten, innere Werte und innere Entscheidungskompetenzen zu erleben und zu nutzen. Das Stimmigkeitsgefühl, das Kohärenzgefühl oder ein inneres Gewissen. Diese Form der Arbeit setzt selbstverständlich eine relative Affektstabilität voraus und begleitet auch starke Gefühle und Affekte passiv, ohne eine Führung durch Hilfe anzubieten, um dann, wenn es möglich wird, die Freiheiten der Wirklichkeitsgestaltungen anzubieten.

Begleiten und gutes Führen im Miteinander

Es gibt viele Situationen, Ziele und Wege, da ist es gut und richtig, zeitweise den begleitenden Dialog auszusetzen und stattdessen mehr zu führen. Zum Beispiel bei einer langen Fantasiereise oder einem Ritual oder einer längeren Massage- oder Klangerfahrung oder einer längeren Heilbehandlung. Die Kundin sollen sich entscheiden, die Verantwortung, das wache Bewusstsein und die Arbeit der fortwährenden Beobachtung auszusetzen, um sich einer Trance vertrauensvoll hinzugeben. Für gesundheitspraktisches Lernen ist es sogar wichtig, die verschiedenen Erfahrungsformen nebeneinander zu erleben. Relevant ist, dass vor und nach der rituellen Trance bzw. vor und nach der Phase der Hingabe und der Führung im Gespräch die Ziele und die Kontextbedingungen geklärt sind. Insbesondere nach der Erfahrung ist ein Gespräch zwingend, in dem dann Begleiten die wichtigste Beziehung wird. Ansonsten erhöht man als Führerin wieder das Risiko der Abhängigkeit und der autoritären Dominanz.

Jenseits vom Führen und Begleiten

Der Tanz, das gemeinsame Schwingen, der Flow einer Begegnung in der Gesundheitspraxis – diese Beziehungsform ist weder Führen_ noch Begleiten, sondern ein besonderes Erleben und ein besonderes Ereignis. Praktikerin und Kundin lassen sich von etwas Drittem führen. Wenn Paare in der Erotik oder der Kindererziehung zusammen schwingen ohne sich ständig zu verabreden, wenn ein Team gut zusammenarbeitet, wenn Musikerinnen und Tänzerinnen zusammen der Musik oder dem Tanz folgen, dann ist das jeweils in einem besonderen Kontext mit seinen jeweiligen Bedingungen und Vereinbarungen sinnvoll und wunderbar. Im Kontext von Heil- und vor allem Gesundheitspraxis meine ich, sind diese Beziehungen nur selten sinnvoll und effektiv. Schließlich wird hier einer der beiden Partner dafür bezahlt, dass das geschieht, was beide soeben erleben.

Bildquelle: Pixabay, Creative Commons license CCO

