

Rainer Sachse und Sandra Schirm

10 Klärungsorientierte Psychotherapie bei Depression

10.1 Allgemeines

Klärungsorientierte Psychotherapie (KOP) eignet sich auch gut zur Behandlung von Depressionen: Ein Therapeut kann den depressiven Klienten durch ein hohes Maß an Beziehungsgestaltung gut „erreichen“, es können relevante Schemata und typische „Verarbeitungsfehler“ geklärt werden und es können relevante Schemata gut bearbeitet werden. Es zeigt sich hier die hohe Flexibilität und Störungsspezifität der Therapieform: Das Vorgehen hier weicht deutlich vom idealtypischen Verlauf ab, indem es den Transfer von alternativen, sprich: neuen Verhaltensweisen in den Alltag an den Anfang setzt.

10.2 Das Transkript

Hier soll die KOP demonstriert werden an einem längeren Therapie-Transkript.

Die Klientin ist 26 Jahre alt, hat gerade ein Betriebswirtschaftsstudium abgeschlossen und nach dem Studienabschluss eine Major Depression entwickelt. Sie war kurze Zeit in stationärer Behandlung und hat danach eine ambulante Therapie aufgesucht. Das Transkript stammt aus dem Anfang der fünften Stunde. Therapeut ist RS.

10.3 Die Klientin

Die Klientin zeigt typische Verarbeitungsmuster einer Depression: Sie leidet nicht mehr unter massiven depressiven Symptomen, kann ihren Alltag wieder ausreichend bewältigen, flüssig kommunizieren und therapeutisch arbeiten, was eine Voraussetzung für eine KOP ist. Sie zeigt jedoch typische Selbstabwertungen, Selbstblockaden, negative Denkmuster.

Sie nimmt auf der Beziehungsebene guten Kontakt zum Therapeuten auf und ihr Handeln dem Therapeuten gegenüber ist nur wenig von Images (Ich krieg' nix hin!) und Appellen (Schone mich!) geprägt. Aufgrund des Inhalts lässt sich auf ein Anerkennungsmotiv schließen. Im Vordergrund steht das typische Muster von „es hat alles keinen Zweck“.

10.4 Der Text

Th1: „Ja, woran möchten Sie heute arbeiten?“

K11: „Ja, ich ähm, ich wollte ja mal Bewerbungen schreiben. Hatte ich mir ja vorgenommen, äh...“

Th2: „Ja, hatten wir ja drüber gesprochen.“

K12: „Ja, ich hab´ jetzt wieder die ganze Woche nichts gemacht. Also ich... jeden Tag denke ich: „Ja okay, jetzt setz´ ich mich mal dran...“

Th3: „Eigentlich müsste...“

K13: „Eigentlich müsste ich das jetzt mal machen.“

Th4: „Und was hindert Sie?“

K14: „Und dann sag´ ich immer: „Ja, später. Später. Morgen.“

Th5: „Später, hmm. Das heißt, Sie merken, Sie schieben das so vor sich her.“

K15: „Total.“

Th6: „Haben Sie ´ne Idee, wieso?“

K16: „Hm.“

Th7: „Was hindert Sie? Sie sagen ja: „Eigentlich habe ich ja die Initiative schon. Eigentlich denke ich ja, ich müsste...“, und dann? Wie geht´s dann weiter? Warum tun Sie´s nicht?“

K17: „Boah, dann seh´ ich so diesen Berg irgendwie, boah, so ´ne Bewerbung, das habe ich ja noch nie gemacht.“

Th8: „Hmm. Deswegen ist es so schwierig dann.“

K18: „Ist total schwierig und ich weiß gar nicht, wie ich anfangen soll. Und dann denk´ ich so irgendwie: „Es hat ja eh keinen Sinn. Also so irgendwie...“

Th9: „Hmm, also was hat eh keinen Sinn? Sie kriegen eh keine Stelle?“

K19: „Ja, also mich würd´ ja eh keiner nehmen. Also so gut kann ich die Bewerbung gar nicht machen, dass...dass die mich einladen.“

Th10: „Hmm.“

K110: „Also irgendwie hab´ ich da...“

Th11: „Was ist denn das für ein Gedanke, Sie kriegen eh keine Stelle? Warum?“

K111: „Ja, ich denke, mich will eh doch keiner.“

Th12: „Warum nicht?“

K112: „Hm.“ Pause. „Irgendwie... ich hab´ jetzt ´n Studium fertig, aber eigentlich kann ich doch nichts.“

Th13: „Eigentlich können Sie nichts.“

K113: „Also...“

Th14: „Aber Sie denken: „Ich hab´ ein Studium fertig, aber eigentlich kann ich ja nichts. Eigentlich hab´ ich nichts zu bieten, heißt das ja.“

Kl14: „Nee.“

Th15: „Also...“

Kl15: „Ich weiß ja nicht, wie das funktioniert und was ich da machen muss.“

Th16: „Ja gut, aber Sie sind Anfängerin.“

Kl16: „Hm, aber wer will schon eine Anfängerin.“

Th17: „Wissen Sie, es gibt ganz viele Leute im Job, also müssen die als Anfänger gestartet sein. Also muss sie mal irgendwer als Anfänger gewollt haben.“

Kl17: „Hm.“

Th18: „Und deshalb erstaunt mich das, dass Sie sagen: „Also eigentlich probier´ ich´s gar nicht, weil... Irgendwer muss ja Anfänger nehmen, sonst gäbe es keine Fortgeschrittenen, oder?“

Kl18: „Hm. Aber ich denk´ dann immer irgendwie, die haben mir irgendwas voraus, die...“

Th19: „Was denn?“

Kl19: „Die sind irgendwie besser als ich...“

Th20: „Woher wissen Sie das?“

Pause.

Kl20: „Ja, wenn meine Freunde dann so erzählen, so drei Bewerbungen geschrieben und direkt ´nen Job bekommen...“

Th21: „Das heißt, Sie sagen, die sind besser, weil die drei Bewerbungen geschrieben haben? Das heißt, durch drei Bewerbungen wären Sie besser.“

Kl21: „Hm.“

Th22: „Na ja, das heißt ja eigentlich, Sie machen da so ´was wie ein „Die-Katze-beißt-sich-in-den-eigenen-Schwanz-Problem“. Sie sagen, „Eigentlich schreibe ich keine Bewerbungen, weil ich nicht gut genug bin, aber ich bin nicht gut genug, weil ich keine Bewerbungen schreibe.“

Kl22: „Na ja, das kann schon sein.“

Th23: „Eigentlich ziemlicher Unfug, oder?“

Kl23: „Hm. Hm. Ja. Ja, ich hab´ so... ich krieg´ das irgendwie... ich krieg´ mich irgendwie nicht dazu.“

Th24: „Hm.“

Kl24: „Mich da hinzusetzen und das zu machen.“

Th25: „Ja, aber dann lassen Sie uns doch mal gucken. Was könnte Sie denn motivieren? Wie könnten Sie sich dazu bringen? Weil wir haben ja gesehen, es ist wichtig. Es wäre wichtig, es zu tun.“

Kl25: „Hmm.“

Th26: „Es wäre auch wichtig, es zu tun, um aus der Stimmung rauszukommen.“

Kl26: „Hmm.“

Th27: „Und da machen Sie es ja auch, dass Sie sagen: „Ich bin depressiv, weil ich keine Bewerbungen schreibe und ich schreibe keine Bewerbungen, weil ich depressiv bin.“

Kl27: „Hmm.“

Th28: „Aber mit der Konstruktion lähmen sie sich natürlich selber.“

Kl28: „Hmm. Na ja, wenn dann immer dieses „Ich muss, ich muss...“. Das macht mich auch total fertig. Weil ich immerzu denke: „Ich muss...“, aber ich mach' es nicht.“

Th29: „Hmm. Was heißt denn: „Ich muss...“? Was steckt da drin für Sie? Warum müssen Sie's? Was heißt das: „Ich muss...“?“

Pause.

Kl29: „Also, um irgendwie wieder ein vernünftiges Leben zu führen, um irgendwie mich wieder vor Familie und Freunden irgendwie blicken lassen zu können.“

Th30: „Das heißt, eigentlich haben Sie das Gefühl, Ihr jetziger Zustand ist blamabel?“

Kl30: „Absolut. Ja. Ich schäm' mich auch total. Ich geh' gar nicht mehr richtig aus dem Haus und treff' mich mit jemandem.“

Th31: „Hmm. Das heißt, eigentlich stehen Sie ja auch total unter Druck, was sie auch wieder sehen.“

Kl31: „Hmm“

Th32: „Was hindert Sie denn eigentlich daran, zu sagen: „Ich will oder ich möchte Bewerbungen schreiben.“, statt „Ich muss...“?“

Pause.

Kl32: „Ich weiß es gar nicht so genau. Ähm... ich werd' immer so müde und...“

Th33: „Hmm.“

Kl33: „Es ist so anstrengend und ähm...“

Th34: „Sicher. Das stimmt.“

Kl34: „...und so schwierig und irgendwie steh' ich doch da total alleine mit da und äh...“

Th35: „Aber das Problem, dass Sie... auf dass Sie ja immer wieder zurückkommen ist: „Ich habe eigentlich kein Zutrauen in mich, es zu schaffen.“

Kl35: „Hmm. Ja.“

Th36: „Wieso eigentlich? Verstehen Sie? Das erstaunt mich! Sie haben ein Studium erfolgreich absolviert und ich müsste mich schwer irren, aber ich würde mal vermuten, das Studium erfolgreich zu absolvieren erfordert mehr Kompetenz als ´ne Bewerbung zu schreiben“

Kl36: „Hmm. Ja, das stimmt.“

Th37: „Aber das versteh´ ich nicht. Sie könnten auch sagen: „Ich hab´ ein Studium absolviert und die Bewerbung ist anstrengend und ist neu...“ - da haben Sie vollkommen Recht. Da gebe ich Ihnen Recht! Aber Sie könnten auch sagen: „Verdammt, wenn ich ein Studium absolviert habe, werde ich wohl so ´ne scheiß Bewerbung doch hinkriegen!“

Kl37: „Hmm. Ja, ja. Also das Bewerbungsanschreiben, wenn ich mich wirklich bemühen würde, würde ich wahrscheinlich hinkriegen.“

Th38: „Ah, okay. Wollen wir das erst mal festhalten? Wahrscheinlich? Oder sicher?“

Kl38: „Na ja, wenn ich´s hinkrieg´, mich hinzusetzen und mich bemühe, dann...“

Th39: „Okay.“

Kl39: „... werde ich´s schon hinkriegen. Ja.“

Th40: „Wenn Sie sich bemühen, werden Sie es hinkriegen. Okay. Das ist doch schon mal ´was. Hm? Krieg´ ich das schriftlich?“

Kl40: „Ja. Ja. Es ist schwierig, irgendwie, zu glauben, aber...“

Th41: „Schwierig, es zu glauben.“

Kl41: „... eigentlich haben Sie da schon Recht. Also, wenn ich so´n Studium geschafft habe, wird so ´ne Bewerbung für mich auch machbar sein. Aber da kommt so direkt schon wieder das nächste Problem.“

Th42: „Okay. Das wäre?“

Kl42: „Dann les´ ich eben so diese Stellenausschreibungen, also worauf bewerbe ich mich überhaupt.“

Th43: „Hmm. Hmm.“

Kl43: „Und dann so als Frage: dann lese ich so die Stellenausschreibungen und ich erfülle ja keine Einzige wirklich.“

Th44: „Hmm.“

Kl44: „Da fehlt ja immer vorne und hinten ´was.“

Th45: „Na ja, aber Sie könnten ja sagen: „Ich bewerb´ mich und das muss derjenige entscheiden, der mich einstellt, ob er mich für kompetent hält.“

Kl45: „Hmm.“

Th46: „Weil Sie müssen ja eins bedenken: Wir haben ja auch schon Stellenausschreibungen gemacht. Und wenn man das macht, dann guckt man ja auch nur zum Teil auf das, was die Leute mitbringen. Eine ganz wichtige Perspektive ist ja auch die Einschätzung, was man denen zutraut.“

K146: „Hmm.“

Th47: „Weil kein Profil, das Sie mitbringen, was auch immer es sei, passt hundertprozentig auf ´ne Stelle. Das heißt, diejenigen, die ´ne Stelle ausschreiben, gucken immer: traut man Ihnen das zu? Und ehrlich gesagt: Wenn Sie es sich schon nicht zutrauen...“

K147: „Na ja...“

Th48: „...wie sollen die es Ihnen dann zutrauen, ehrlich gesagt?“

K148: „Na ja. Ich müsste mich ja dann irgendwie auch da sehr positiv darstellen.“

Th49: „Das ist eine super Idee.“

K149: „Ja, und das fällt mir auch sehr schwer.“

Th50: „Tatsächlich wäre das... wäre das eine gute Strategie.“

K150: „Hmmm.“

Th51: „Also warum genau tun Sie´s nicht?“

K151: „Na ja, es fällt mir total schwer, mich da po... ich glaub, dass ist auch noch so ein Punkt, der es mir schwer macht, mich dranzusetzen, weil... da so anzugeben und mich da so... so toll zu präsentieren, ähm...“

Th52: „Ja und? Wo ist das Problem? Sie stellen sich dar.“

K152: „Hmm.“

Th53: „Sie stellen Ihre Fähigkeiten dar.“

K153: „Hmm.“

Th54: „Und an der einen oder anderen Stelle übertreiben Sie vielleicht ein kleines Bisschen.“

K154: „Hmm.“

Th55: „Und? Was ist das Problem?“

K155: „Ja, dann hab´ ich direkt so´n schlechtes Gewissen.“

Th56: „Warum?“

K156: „Dann...“

Th57: „Weil Sie was tun? Weil Sie betrügen?“

K157: „Ich bin nicht ehrlich! Ja klar! Ich stell´ mich ja besser dar, als ich bin!“

Th58: „Sie sind immer ehrlich gewesen in Ihrem Leben!? Haben nie geschummelt!?“

K158: „Na ja, das stimmt auch nicht. Hmmm.“

Th59: „Wissen Sie, alle Untersuchungen, die ich kenne, zeigen, dass jeder am Tag mindestens drei Mal lügt.“

K159: „Hmm?“

Th60: „Also werden Sie nicht ernsthaft behaupten, dass Sie das noch nie getan hätten. Und wenn Sie es durchweg tun, dann ist die Frage: was ist so schlimm daran an der Stelle?“

Pause.

K160: „Ich komm´ mir so vor wie´n Angeber. Also...“

Th61: „Hmm. Sie stellen sich dar.“

K161: „Hmm.“

Th62: „Letzten Endes muss man sagen: ja, Sie verkaufen sich.“

K162: „Hmm.“

Th63: „Und das ist genau der Punkt bei den Bewerbungen: Sie verkaufen sich.“

K163: „Hmm.“

Th64: „Sie verkaufen sich auf eine Stelle. Wissen Sie, dass ist genau so, wenn Sie ein Auto verkaufen. Da würden Sie auch nicht sagen: „Das Auto ist scheiße.“ und „Kaufen Sie´s besser nicht.“

K164: „Hmm.“

Th65: „Das ist nicht so eine brillante Strategie.“

K165: „Hmm. Aber dann denke ich mir so: „Okay, dann laden die mich ein“...“

Th66: „Ja! Das wär´ doch gut!“

K166: „...aber wenn die ja, ähm...“

Th67: „Ja. Selbst, wenn...“

K167: „...das ist ja alles irgendwie Unfug, ne?“

Th68: „Selbst, wenn. Aber im Grunde machen Sie es so, dass Sie sagen: „Ich geh´ gar nicht hin, weil es könnte das Schlimmste passieren.“

K168: „Hmm.“

Th69: „Aber Sie könnten auch hingehen und sagen: „Ja, es könnte aber auch glatt gehen.“ Warum denken Sie das nicht?“

K169: „Hmm. Hab´ da total Angst, ne? Dass die mich da nicht nehmen. Dass die mich blöd finden.“

Th70: „Okay.“

K170: „Hmm.“

Th71: „Dann gucken wir mal auf Ihre Ängste. Was wäre so schlimm, wenn die Sie nicht nehmen würden?“

K171: „Ja, dann wär´ das ja wieder der Beweis!“

Th72: „Der Beweis für was?“

K172: „Ja, dass ich nichts kann! Das ich scheiße bin...irgendwie.“

Th73: „Ehrlich? Ich mein´, was beweist das?“

K173: „Also ich würd´ das dann denken.“

Th74: „Ja, ja. Das ist schon klar, dass Sie das denken würden, aber ich würde gerne mit Ihnen mal haben, dass Sie das prüfen, ob das wirklich zwingend ist.“

K174: „Hmm.“

Th75: „Verstehen Sie? Wenn ich mir drei Autos angucke und mich gegen einen Mercedes entscheide, dann beweist diese Entscheidung, dass ein Mercedes ein scheiß Auto ist?“

K175: „Nein. Hm.“

Th76: „Irgendwie nicht, oder?“

K176: „Hmm. Dann denke ich ja nur, ähm, dass ich ein anderes Auto möchte. Hm. Na ja...“

Th77: „Das heißt, wenn man Sie nicht nimmt, kann es tausend Gründe dafür geben, warum man Sie nicht nimmt.“

K177: „Ja, und ich seh´ dann immer nur den Einen.“

Th78: „Eben! Sie sehen immer nur den Einen. Sie sehen immer nur, dass Sie eigentlich inkompetent sind. Aber vielleicht passen Sie wirklich nicht in die Stelle. Aber vielleicht passen Sie in die Nächste.“

K178: „Hmm.“

Th79: „Ne? Also, was ich sehe, und was Sie auch sehen, glaube ich, ist, dass Sie durch diese Ängste sich ja eigentlich alle Wege vorher sabotieren.“

K179: „Hmm.“

Th80: „Und ich frag´ mich, wollen sie es wirklich? Wollen Sie es wirklich so weitermachen?“

K180: „Hm. Nein, möcht´ ich nicht, aber...“

Th81: „Super! Krieg´ ich das schriftlich?“

K181: „Äh, ich möcht´ das ja nicht,..."“

Th82: „Gut!“

K182: „...aber ich...ich weiß, wie das dann ist. Dann bin ich zuhause, so dann wach ich auf und denke: „Okay! Ich fang´ gleich doch mal an...“

Th83: „Aber das ist doch genau das, was Sie beschreiben.“

K183: „Hmm.“

Th84: „Das kann ich auch gut verstehen. Dieser Mechanismus ist ja genau der Mechanismus, der einen depressiv macht.“

K184: „Hmm.“

Th85: „Aber was ich Ihnen gerne vermitteln möchte: Sie haben die Wahl zwischen zwei Möglichkeiten.“

K185: „Hmm.“

Th86: „Entweder Sie ergeben sich dem und kapitulieren und bleiben in dem Zustand oder, mit meiner Hilfe, lernen Sie, dagegen anzugehen.“

K186: „Hmm.“

Th87: „Weil nur so kommen Sie aus diesem Zustand ´raus.“

K187: „Na ja, dafür bin ich ja hergekommen.“

Th88: „Eben! Und ich sag´ Ihnen, das wird „hard work“. Das ist wie so durch Gelatine gehen am Anfang, wo man denkt: „Ach du scheiße!“. Das macht am Anfang gar keinen Spaß! Aber Sie kommen aus dem Gelatine-Bad nicht ´raus, es sei denn, Sie bewegen sich.“

K188: „Hmm. Ja. Irgendwo müsste ich mal irgendwie so ´n Punkt finden,..."“

Th89: „Exakt!“

K189: „... wo ich´s hinkriege, irgendwo anzusetzen.“

Th90: „Sie müssen irgendwo anfangen. Ganz genau. Das ist genau ´ne wichtige Erkenntnis: Sie müssen irgendwo anfangen. Und dabei ist es fast scheißegal, wo. Hauptsache Sie fangen irgendwo an.“

K190: „Hmm.“

Th91: „Und da ist die Frage: „Wo möchten Sie denn gerne mal anfangen? Womit wollen Sie anfangen? Was wollen Sie ändern? Was möchten Sie als Erstes verändern?“

K191: „Hm.“

Pause. Klientin atmet tief.

K192: „Hmm. Hmm. Ja, so was die Bewerbungen angeht, kann ich ja irgendwo klein anfangen..."“

Th93: „Klein heißt was?“

K193: „Schon mal irgendwie Bewerbungsmappen kaufen gehen oder so..."“

Th94: „Hmm. Wär´ ´ne gute Idee!“

K194: „Ich hab´ ja noch gar nichts gemacht.“

Th95: „Wann wollen Sie´s machen?“

K195: „Hm.“

Pause.

K196: „Ich hab´ ja eigentlich Zeit..."“

Therapeut lacht.

Th97: „Jahaha. Ne gute Idee. Also, wann wollen Sie´s machen?“

K197: „Na ja, vielleicht wär´s ja ´ne gute Idee, wenn ich gleich weggehe, direkt...“

Th98: „Super! Das vereinbaren wir jetzt!“

K198: „...in den Supermarkt zu gehen und das zu machen, weil dann bin ich ja gleich schon mal aus dem Haus und da fällt´s mir einfacher, als wenn ich zuhause bin und dann ist es auch noch so kalt...“

Th99: „Dann überlegen Sie mit mir jetzt noch mal. Was brauchen Sie noch? Bereiten Sie alles vor! Bewerbungsmappen. Was wollen Sie noch haben? Was müssen Sie haben?“

K199: „Ja, Papier brauch´ ich.“

Th100: „Papier brauchen Sie. Was noch?“

K1100: „Hm. Ja Briefumschläge brauche ich. Briefmarken. Boah, dann wird das aber ganz schön viel. Da muss ich ja auch noch zur Post.“

Th101: „Dann müssen Sie auch noch zur Post. Ja.“

K1101: „Hmm.“

Th102: „Und auf dem Weg dahin brechen Sie zusammen?“

K1102: „Hm. Also irgendwie merk´ ich schon so: „Ja boah, ´nee, keine Lust!“, und...“

Th103: „Hmm. Aber das ist genau das, was ich meine.“

K1103: „...das wird ja dann total viel!“

Th104: „Es ist wichtig, dass Sie das durchhalten.“

K1104: „Hmm.“

Th105: „Verstehen Sie? Die Erkenntnis ist: Sie sind in einem Gelatine-Becken und es ist erst mal schwer, ´rauszukommen.“

K1105: „Hmm.“

Th106: „Ne?“

K1106: „Das geht dann so... wieder der Berg...das ist ja total viel!“

Th107: „Der Berg? Der Berg besteht aus vier Dingen. Wobei Sie drei im Supermarkt kriegen und ein Mal zur Post müssen.“

K1107: „Hmm.“

Th108: „Also ich meine, das ist nicht Ihr Ernst, dass Sie sagen:“ Das ist ja ein unüberschaubarer Berg!“

K1108: „Ja. Na ja, ich muss jetzt überlegen, was für ein Papier.“

Th109: „Gut.“

K1109: „Und dann muss ich auch noch überlegen, was für Mappen. Ich kann mich auch so schwer entscheiden, ne?“

Th110: „Hmm.“

Kl110: „Da steh´ ich dann vor dem Regal und dann sind da irgendwie tausend verschiedene...“

Th111: „Dann nehmen Sie sich vor: „Ich treff´ die Entscheidung in einer Minute!“

Kl111: „Oh Gott.“

Th112: „Scheißegal. Hauptsache, Sie machen die Bewerbung überhaupt. Gucken Sie sich das Papier an, nehmen Sie das Beste und nehmen Sie´s.“

Kl112: „Hmm, okay. Also Bewerbungsmappen, Papier, ... ja, Briefmarken.“

Th113: „Gut. Bis heute Abend haben Sie die Vorbereitung. Und dann machen Sie morgen was?“

Pause.

Kl113: „Hm. Die Fotos müsste ich ja schon mal schießen... boah, da denk´ ich auch wieder, ich seh´ gerade so kacke aus, da müsste ich ja auch erst mal...“

Th114: „Morgen. Nen guten Fotografen nehmen. Die kriegen das schon hin.“

Kl114: „Hm.“

Th115: „Selbst, wenn Sie ein bisschen depressiv wirken im Augenblick. Das kriegen Fotografen hin.“

Kl115: „Ja, ich muss dann ja auch irgendwie freundlich aussehen, irgendwie sympathisch und äh...“

Th116: „Und das schaffen Sie nicht eine Minute für´s Foto?“

Klientin seufzt. Pause.

Kl116: „Also, wenn Sie das so sagen, dann merk´ ich, dass ist irgendwie albern, aber...“

Th117: „Nein! Aber es ist depressiv. Verstehen Sie? Das ist genau Ihr Schema. Und ich glaube, es ist wichtig, – das sagte ich Ihnen ja in der letzten Stunde auch schon mal – dass Sie begreifen, wie das funktioniert.“

Kl117: „Hmm.“

Th118: „Ne? Das Schema suggeriert Ihnen immer wieder das Gleiche: „Ich kann´s nicht. Es geht nicht. Das ist alles so schwierig. Es ist unüberwindbar.“

Kl118: „Hmm.“

Th119: „Verstehen Sie? Bei jeder Idee: Mappe kaufen, Foto machen... immer wieder das Gleiche!“

Kl119: „Direkt so: „Nee, das ist ja...“... also irgendwie kommt da immer so´n „Ja, nee!“

Th120: „Eben! Also ich finde, es ist wichtig, dass Sie sich immer klar machen: „Das kann ich! Das kann ich!“ Auch wenn Sie depressiv sind, Sie können das! Hm? Und die einzige

Möglichkeit aus dem Teich zu kommen ist, zu gehen. Machen Sie sich das immer klar. Sie müssen sich immer klar machen: natürlich macht es erst mal keinen Spaß, Fotos zu machen, aber das ist der einzige Weg aus der Misere.“

K1120: „Hmm. Okay.“

Th121: „Und ich fände gut, Sie würden bis zum nächsten Mal einen Entwurf Ihrer Bewerbung schreiben und mitbringen und wir gucken uns den an.“

K1121: „Hmm.“

Th122: „Hm? Also, wenn Sie Angst haben, dass es nicht in Ordnung ist, werfe ich gern einen Blick darauf und wir können das gemeinsam noch einmal überarbeiten.“

K1122: „Hmm.“

Th123: „Aber wiederum finde ich wichtig, dass Sie´s tun.“

K1123: „Ja. Ja, ich glaube, das würde mir auch schon helfen, weil ich dann das Gefühl hätte: „Okay, da hat noch jemand drüber geguckt, dann, okay...“

Th124: „Ja. Ja. Okay. Aber es setzt voraus, dass Sie es dann auch machen. Also drüber gucken kann ich nur, wenn ich auch über irgendwas gucken kann. Also wäre es wichtig, dass Sie es auch schreiben.“

K1124: „Ja.“

Th125: „Also sollen wir es vereinbaren? Bis zum nächsten Mal haben Sie die Unterlagen zusammengestellt, mit Foto in der Tasche? Und auch eine vorgeschriebene Fassung Ihres Bewerbungsschreibens.“

K1125: „Okay. Ich versuch´s.“

Th126: „Nein: Sie tun´s!“

K1126: „Hmm.“

Th127: „Ich hätte gern eine Zusage. Nicht eine Zusage des Versuchs, sondern eine Zusage, es zu tun!“

K1127: „Okay.“

Th128: „Wirklich?“

Klientin seufzt. Therapeut lacht.

K1128: „Boah, das wär´ ja...“

Th129: „Ja, ich weiß! Das ist schwer. Aber, wissen Sie, wenn´s einfach wär´, säßen wir hier nicht. Natürlich ist es schwer! Ne? Und ich würde Sie gerne motivieren, das auch in Angriff zu nehmen.“

K1129: „Es ist so, ich weiß, wenn ich´s Ihnen verspreche, dann fühl´ ich mich ganz schön scheiße, wenn ich´s nicht mache.“

Th130: „Ja. Und das ist auch gut so!“

Kl130: „Hm. Okay.“

Th131: „Sie sollten es auch tun.“

Kl131: „Hm. Okay. Ich mach´ ´ne Bewerbung, ´n Bewerbungsanschreiben.“

Th132: „Okay. Und dann gucken wir noch mal. Wenn Sie sich hinsetzen, wie können Sie sich klar machen, dass Sie es eigentlich können? Denn auch das ist das Schema, dass Ihnen suggeriert: „Ich krieg´ das nicht hin! Ich schaff´s nicht! Ich bin unfähig!“ Wie können Sie sich klar machen, dass es nicht stimmt? Weil ich glaube dem Schema nicht und Sie glauben dem Schema im Grunde auch nicht. Hm? Wenn Sie sich klar machen, Sie haben ein abgeschlossenes Studium, dann ist eine Annahme, Sie können kein Bewerbungsschreiben schreiben, Unfug!“

Kl132: „Hm.“

Th133: „Schlicht und überaus ergreifend.“

Kl133: „Hm.“

Th134: „Und ich würde gerne mit Ihnen überlegen, wie könnten Sie sich das auch in dem Augenblick klar machen?“

Kl134: „Hm.“

Pause.

Kl135: „Ja. Ja, vielleicht sollte ich mir mal einfach sagen: „Okay, du kriegst das hin!“, oder so?“

Th135: „Hm. Warum? Ich find´ gut, dass Sie sich das klar machen, aber machen Sie sich auch klar, warum. Warum kriegen Sie das hin? Was würden Sie jetzt sagen? Warum kriegen Sie das hin? Warum kriegen Sie das hin?“

Kl136: „Ja, ich bin der deutschen Sprache mächtig.“

Th136: „Durchaus.“

Kl137: „Ich, ähm, habe schon einige Sachen geschrieben im Studium“

Th137: „Hm. Hm. Ja.“

Kl138: „Also ich kann formulieren.“

Th138: „Sie können formulieren. Ja. Sie können formulieren.“

Kl139: „Hm. Also ich hab´ so die Werkzeuge dafür, hab´ ich schon, ähm.“

Th139: „Eben. Genau. Und Sie könnten sich auch selber darstellen? Positiv?“

Kl140: „Ja, das ist... das ist das Schwierige.“

Th140: „Okay.“

K1141: „Also dieser Inhalt wird dann schon wieder kompliziert. Was soll ich denn da eigentlich hinschreiben? Da sitz´ ich dann da und denk...“

Th141: „Ja. Eben. Dann erzählen Sie mal.“

K1142: „Was soll ich da überhaupt hinschreiben?“

Th142: „Was wollen Sie da hinschreiben? Was können Sie einem potentiellen Arbeitgeber mitteilen, was Sie können, was Sie sind?“

Pause.

Th143: „Was sind Sie? Zuverlässig? Gewissenhaft? Kompetent? Warum sind Sie kompetent? Was haben Sie denn zu bieten?“

K1144: „Hm. Tja, das ist halt das Problem, ne? Was Kompetenz angeht, hab´ ich ja nicht viel zu bieten. Da... da hab´ ich dann halt das Studium halt.“

Th144: „Ja, und das ist nix?“

K1145: „Ja, aber das hat ja jeder, der sich da bewirbt.“

10.5 Das therapeutische Vorgehen

10.5.1 Allgemeines

In der KOP geht man davon aus, dass bei Klienten mit Depression ein Therapeut in hohem Maße eine allgemeine Beziehungsgestaltung realisieren sollte: Hohe Akzeptanz, hohe Empathie, hohe Signalkongruenz etc., um Beziehungskredit aufzubauen. Sollten bestimmte Beziehungsmotive relevant sein, sollten diese durch Komplementarität erfüllt werden.

Des Weiteren werden dysfunktionale Annahmen und Schemata herausgearbeitet, jedoch zu Therapiebeginn nicht über längere Zeiträume und nicht sehr tief, denn eine tiefe Klärung könnte zu negativen Annahmen führen, die ein depressiver Klient wieder „gegen sich verwenden könnte“.

Daher ist es wesentlich, vor allem zu Therapiebeginn,

- immer wieder an der Aktivierung des Klienten zu arbeiten: Mit dem Klienten kleine Aufgaben erarbeiten, ihn aktivieren, auch dann, wenn diese Aktivitäten ihm noch keinen Spaß machen;
- ein hohes Ausmaß an Ressourcenaktivierung zu realisieren, dem Klienten deutlich machen, was er kann, was er sich zutrauen kann, was er schaffen kann usw.;

- herausgearbeitete dysfunktionale Annahmen schnell zu prüfen, zu hinterfragen und zu widerlegen, sodass ein Klient lernt, dies schon früh zu tun und damit ein Klient diese Annahmen nicht zu kognitiven Hochschaukelungen verwenden kann;
- den Klienten zu motivieren, etwas zu tun, es auch zu wollen; den Klienten auch, wenn die Beziehung es trägt, zu provozieren, um ihm zu zeigen, dass er mehr tun kann, als er denkt und dass dies auch sinnvoll ist und er es daher auch tun sollte.

10.5.2 Allgemeines Vorgehen des Therapeuten

- Der Therapeut realisiert in sehr hohem Maße und sehr aktiv eine positive Beziehungsgestaltung: Er nimmt Blickkontakt auf, lächelt den Klienten an, ist freundlich zugewandt, macht viele Gesten, moduliert seine Stimme stark, realisiert in hohem Maße Akzeptanz und Respekt.
- Er ist komplementär zum vorliegenden dominanten Beziehungsmotiv „Anerkennung“, indem er sowohl explizit die Ressourcen anspricht (z.B. abgeschlossenes Studium) und indirekt durch seine Haltung und die Art der Interventionen deutlich macht, dass er ihr zutraut, dass sie die Aufgaben bewältigen kann und auch in der Therapie erfolgreich sein wird.
- Der Therapeut verhält sich hochgradig empathisch: Er versteht den Klienten und macht häufig Explizierungen, er „bringt Aspekte auf den Punkt“ und macht deutlich, worum es geht.
- Der Therapeut signalisiert dem Klienten durchweg und in hohem Maße, dass er ihm viel zutraut, dass er ihm zutraut, gegen die depressiven Tendenzen angehen zu können, Probleme lösen zu können.
- Der Therapeut steuert das Gespräch in hohem Ausmaß: Er reagiert meist schnell auf den Klienten, lässt ihm keine Zeit, dysfunktionale Gedanken auszubreiten, kontert oft schnell, hakt nach, klärt, was der Klient meint etc.
- Bei allem Respekt ist der Therapeut humorvoll, provoziert den Klienten manchmal („Auf dem Weg brechen Sie zusammen?“), aber immer nur soweit, dass der Klient dies auch akzeptieren kann.
- Der Therapeut macht viele Annahmen des Klienten explizit deutlich, wodurch klar wird, wie unsinnig sie sind („Der Berg besteht aus vier Dingen.“) oder wodurch sie sich hinterfragen lassen.

10.5.3 Kommentar

K12: Die Klientin macht ein typisch depressives Thema auf: Sich nicht aufrufen können, keine Initiative ergreifen können.

Th4: Der Therapeut beginnt hier mit einer Klärungssequenz: Wichtig ist herauszufinden, was die Hindernisse sind, um sie dann möglichst schnell möglichst konstruktiv anzugehen. Er macht hier auch deutlich, dass er davon überzeugt ist, dass die Klientin die Aufgabe prinzipiell bewältigen kann – und sie eben „nur“ gehindert wird.

Th7: Der Therapeut bleibt auch konsequent auf der „Klärungspur“.

Th9: Der Therapeut beginnt dann jedoch schnell, Annahmen der Klientin zu konkretisieren und zu hinterfragen.

Th10-Th14: Der Therapeut realisiert die Strategien „Klären“ und „Hinterfragen“ im Wechsel.

Th14-Th17: Der Therapeut formuliert Gegenannahmen aus seiner Kenntnis der Klientin: Damit stellt er die Konstruktionen der Klientin in Frage. Dabei bleibt er sehr zugewandt, akzeptierend und hält engen Kontakt zu der Klientin.

Th18: Diese Intervention nennen wir: „Dem Klienten Staunen zur Verfügung stellen“. Sie dient dazu, dass der Therapeut seine Einschätzung einbringt, um den Klienten auf alternative Sichtweisen und Interpretationen aufmerksam zu machen.

Th20: Die Intervention ist eine „Prüfung an Erfahrungen und Wissensbeständen“.

Th21: Der Therapeut macht Implikationen der Klienten-Aussage explizit und „treibt damit die Argumente auf die Spitze“: Es sind wesentliche Strategien, Implizites explizit zu machen, Dinge sehr klar, deutlich und „auf die Spitze getrieben“ darzustellen, um die Grundlagen der Klienten-Argumente transparent und damit widerlegbar zu machen.

Th22: Dadurch kann der Therapeut die Absurdität der Konstruktion deutlich machen: Wesentlich ist dabei aus unserer Sicht die Beziehungsgestaltung. Der Therapeut macht sehr deutlich, dass er die Klientin nicht angreifen oder bloßstellen, sondern ihr lediglich weiterhelfen will. Durch die Art der Wortwahl greift er den Sprachgebrauch der Klientin auf und stellt sich sozusagen mit ihr auf eine Stufe. Th23: Und damit kann er die Aussage auch nochmals „auf den Punkt bringen“ und der Klientin eine Wertung anbieten, die sie zur Veränderung motivieren soll; er bahnt damit seine nächste Intervention.

Th25: Eine wesentliche Strategie ist auch *Motivierung*: Was kann einen Klienten motivieren, alternativ zu handeln?

Th26: Gelegentlich sind auch „Didaktisierungen“ wichtig: Der Therapeut erläutert dem Klienten, worum es geht, was zu tun ist oder warum er etwas Bestimmtes tut. Dies tut der

Therapeut aber nie „als Block“, sondern immer „eingestreut“ in andere Interventionen, immer nur so kurz wie möglich und er achtet immer darauf, ob der Klient ihm noch folgt oder ob er ihn versteht.

Th28: Indem er der Klientin deutlich macht, dass sie sich selbst lähmt, eröffnet er ihr aber auch die Möglichkeit zur Veränderung. Insofern wird die Selbstwirksamkeit erhöht.

Th29: Der Therapeut realisiert immer wieder klärende, internalisierende Interventionen: Selbst wenn der Klient diese noch kaum umsetzt, dienen sie doch schon als *Marker*: Sie machen dem Klienten deutlich, was wichtig ist und um was sich der Klient bemühen sollte.

Th30: Durch die Strategie der Klärung werden immer wieder neue Annahmen, Konstruktionen und Bewertungen deutlich, die dann wieder bearbeitet werden können.

Th31: Auch hier wieder eine Motivierungsstrategie: Er macht der Klientin hier ihre Kosten salient.

Th32: Der Therapeut regt dann wieder eine alternative Sichtweise an, hier in Form einer Frage. Wesentlich ist aus unserer Sicht, dass der Therapeut dem Klienten keine „Vorgaben“ macht, denn nur der Klient kann entscheiden, was ihm letztlich hilft. Daher erarbeitet der Therapeut Vorschläge und Motivationen, die den Klienten veranlassen sollen, neue Aspekte zu erproben.

Th34: Wir halten viel davon, die Realität nicht zu beschönigen und nicht zu verfälschen: Wenn etwas anstrengend ist, dann sollte es auch so bezeichnet werden.

Th35: Der Therapeut macht hier eine wesentliche Grundannahme explizit: Therapeuten müssen oft wesentliche Aspekte stellvertretend für den Klienten explizit machen, da Klienten dies nicht oder nicht gut können.

Th36-Th37: Und wiederum konfrontiert der Therapeut die Klientin unmittelbar mit einer alternativen Interpretation und macht zeitgleich seine Wertschätzung i.S. einer komplementären Beziehungsgestaltung deutlich.

Th38-Th40: Es ist oft wichtig, den Klienten festzulegen: Auf neue Einsichten, Handlungen u.ä.

Th46-Th47: Der Therapeut gibt hier wieder Informationen: Dies ändert zwar nicht das negative Denken des Klienten, entzieht jedoch den Argumenten die Grundlage. Dies macht es möglich, deutlich zu machen, dass es letztlich nicht um Argumente geht, sondern um eine negative Voreinstellung.

Th48-Th69: Auch hier „didaktisiert“ der Therapeut und stellt eine Konstruktion der Klientin in Frage. Gleichzeitig „setzt er eine Gegennorm“. Der Therapeut macht deutlich, wie man Aspekte auch sehen kann und auch sehen sollte, wenn man sich keine zusätzlichen Probleme

erzeugen will. Durch die eingestreuten Provokationen realisiert er zeitgleich auch eine Distanzierungstechnik, indem er der Klientin die Möglichkeit gibt, ggf. über sich selbst zu schmunzeln.

Th71: Wieder „schaltet“ der Therapeut auf eine Klärungsstrategie.

Th72-Th78: Um sofort wieder eine Annahme systematisch in Frage zu stellen.

Th79: Und hier bringt der Therapeut das Problem wieder auf einen übergreifenden Punkt, weg von den Einzel-Argumenten. Die Chance besteht darin, dass Klienten nicht unglaublich viele Einzelprobleme sehen, sondern durch die Ableitung allgemeiner Schwierigkeiten einen Überblick bekommen und die gefühlte absolute Menge an notwendiger Veränderung subjektiv schrumpft. Dies ist aber ein Angebot: Es kann sein, dass der Klient noch nicht bereit ist, sich auf Disputation allgemeiner Annahmen einzulassen. Dann heißt die therapeutische Devise: „Das Ganze noch mal von vorn.“ Der Therapeut sollte den Klienten dazu veranlassen, sich diesen Annahmen zu stellen, er sollte ihn aber nicht zwingen. Der Therapeut will keinen Machtkampf, sondern Compliance schaffen.

Th80: Und das versucht der Therapeut: Er versucht, die Klientin zu motivieren, gegen ihre bisherigen Strategien anzugehen. Das kann etwas dauern, aber die Erfahrung zeigt: Früher oder später wird es dem Therapeuten gelingen. Und dann arbeitet die Klientin auch konstruktiv mit.

Th81: Der Therapeut versucht wieder, „den Sack zuzubinden“: Ist der Klient bereit, dann (und erst dann) kann der Therapeut ihn festlegen.

Th84: Und wieder versucht der Therapeut, allgemeine Prinzipien zum Thema zu machen.

Th86: Die „Alternativen-Konfrontation“ ist eine wichtige Technik, bei der der Therapeut dem Klienten klar macht, dass es im Grunde nur zwei Alternativen gibt: Sich ändern oder alles lassen, wie es ist; sich dem Problem ergeben oder dagegen angehen; kapitulieren oder lernen, dagegen anzugehen etc. Und dass es die berühmte „dritte Alternative“ nicht gibt: Bei der alles sich von selbst verändert, bei der man erlöst wird, bei der andere das Problem lösen oder bei der man etwas tun kann, ohne dass es anstrengend ist, mühsam ist oder etwas kostet!

Th87: Auch hier macht er implizit deutlich, dass er sicher ist, dass sie etwas verändern kann, wenn sie will – er „unterstellt“ ihr Selbstwirksamkeit.

Th88: Und wiederum sollte ein Therapeut dem Klienten nichts vormachen.

Th90: Dies ist ein wichtiges Prinzip bei der Arbeit mit Depressionen: Man muss irgendwo anfangen, gegen die Annahmen, gegen die Stimmung, die Hindernisse etc. anzugehen; und das ist harte Arbeit und unangenehm; am Anfang wird es keinen Spaß machen. Spaß ist das Ziel, nicht die Voraussetzung der Änderung.

Th91: „Den Sack zubinden“: Wo will die Klientin anfangen?

Th92-Th101: Der Therapeut plant nun eine konkrete Aktion durch. Dabei ist klar, dass es nicht nur um diese eine Aktion geht: Es geht darum, der Klientin zu demonstrieren, dass sie es kann, dass sie Ressourcen hat, was sie kann usw. Und auch wieder als Distanzierungstechnik eine Reihe ironischer Einstreuungen.

Th102-108: Wenn die Therapeut-Klient-Beziehung gut ist, kann der Therapeut die Klientin auch mal heftiger provozieren, um ihr klar zu machen, dass ihre Annahmen unsinnig sind. Er lässt sich nicht von ihr in den depressiven Sumpf, die Unlösbarkeiten hineinziehen, sondern vertritt die Gegenannahme: Sie schaffen das zweifellos!

Th112: Und auch hier ist es wieder das Ziel, die Klientin in Bewegung zu bringen und alternatives Verhalten zu initiieren.

Th113: Er strukturiert hier ihren Tagesablauf, um ihr die Möglichkeit zu nehmen, wieder in die Tatenlosigkeit abzugleiten. Ein sehr deutliches Beispiel für Direktivität!

K116: Die Klientin erkennt, dass ihre Annahmen unsinnig sind.

Th117: Doch bevor sie das wieder gegen sich verwendet, macht der Therapeut klar, dass es gilt, gegen die Depression anzugehen, nicht gegen sich selbst.

Th118: Der Therapeut macht deutlich, dass es darum geht, gegen eine übergeordnete Überzeugung, ein Schema anzugehen.

Th120: Und der Therapeut macht noch einmal deutlich, worum es geht.

Th121: Der Therapeut kann der Klientin auch Unterstützung anbieten, um sie zu motivieren, selbst tätig und aktiv zu werden. Die Unterstützung sollte dazu dienen, den Klienten aktiv zu machen, nicht dazu, ihm Verantwortung abzunehmen: Der Klient muss die Bewerbung *erst* schreiben, *dann* kann der Therapeut drüberschauen! (Th124: „Es setzt voraus, dass Sie es auch machen.“)

Th125: Indem er die Verabredung zusammenfasst und nochmals ihre Zustimmung einholt vergrößert er die Rate an Verbindlichkeit und erniedrigt so die Wahrscheinlichkeit eines Misserfolgs durch Untätigkeit.

Th126-Th127: Auch wenn man glaubt, man hätte hier Yoda: Der Klient soll es nicht versuchen, er soll es tun, also soll er auch zusagen, es zu *tun*, nicht, es zu versuchen!

Th129: Das ist auch eine wichtige Aussage: „Wenn es einfach wäre, säßen wir hier nicht! Wenn es einfach wäre, müssten wir das Alles gar nicht machen!“

K129: Die Klientin sagt, „ich fühle mich scheiße, wenn ich es nicht mache“.

Th130: Und der Therapeut sagt: „Und das ist auch gut so!“ Es ist wichtig, dass der Therapeut seine gute Beziehung zum Klienten auch nutzt, um diesen zu motivieren: Man muss sich klar

machen, bevor ein Klient merkt, dass etwas, was er tut, gut funktioniert, er also intrinsische Motivation entwickeln kann, muss er *extrinsisch* motiviert werden.

Th132-140: Hier antizipiert er auftauchende Probleme und versucht, diese im Vorfeld zu entkräften und der Klientin eine Umgangsstrategie an die Hand zu geben. Wichtig ist dabei aber auch, dass der Klient sich immer wieder gute, d.h. ihn selbst überzeugende Argumente deutlich macht, warum er etwas kann, warum er etwas tun sollte etc. Und daher sollten Therapeut und Klient solche Argumente erarbeiten, die den Klienten auch wirklich überzeugen.

Th142: Selbstverständlich sind durch die vorangegangenen Interventionen die zugrundeliegenden Schemata nicht verändert, so dass die Klientin wieder ihre Selbstzweifel darstellt. Die Devise lautet hier: Das Ganz noch einmal von vorn!

