

Zwickmühlen und der Dilemma-Zirkel

Bernd A. Schmid¹

Ich möchte eine Zusammenfassung der Grundideen des Zwickmühlen-Artikels² geben und dabei einige Gedanken, die ich mir hinsichtlich der Entwicklung im professionellen Feld mache, hinzufügen.

Grundideen des Zwickmühlen-Artikels

Im Artikel beschreibe ich meine Arbeit mit Problemen, die ich in den Bezugsrahmen von Dilemmata stelle. Ein Dilemma ist eine Situation, in welchem die Landkarte über die Wirklichkeit anzeigt, dass man gefangen ist. Gleichgültig, wie man versucht herauszukommen, es wird stets dazu führen, immer noch oder gar noch mehr in Schwierigkeiten zu sein.

Ich betrachte die Dilemma-Situation aus der Perspektive der Wirklichkeitskonstruktion. Dabei gehe ich bei Zwickmühlen davon aus, dass Menschen einen Bezugsrahmen aufgebaut haben, der sie bestimmte Situationen als nicht lösbar wahrnehmen lässt. Dieser Bezugsrahmen kann als Glaubenssystem konzeptualisiert werden, das falsch ist, aber vom Klienten nicht in Frage gestellt wird. Der Klient (oder das Klientensystem) versucht nur Lösungen, die sich innerhalb des Zwickmühlen-Bezugsrahmens befinden, anstatt Abstand zu nehmen und wahrzunehmen, dass der Bezugsrahmen selbst die Zwickmühlen-Wirklichkeit determiniert.

Lassen Sie mich Ihnen ein einfaches Beispiel aus dem Artikel für diese Art der Schlussfolgerung anführen: Ein Kandidat kurz vor seinem Examen: „Nur wenn man etwas leistet, wird man akzeptiert. Ich möchte aber auch dann akzeptiert werden, wenn es mir nicht gelingt, etwas zu leisten. Wenn ich meine Kompetenz in diesem Examen zeige, weiß ich immer noch nicht, ob sie an mir als Person interessiert sind. Wenn ich meine Kompetenz nicht zeige, um zu sehen, ob sich mich immer noch mögen, dann werde ich die Prüfung nicht schaffen und mir bestätigen, dass sie nur an denjenigen interessiert sind, die etwas leisten.“

Die Schwierigkeit ergibt sich hauptsächlich aus der Art und Weise, wie die Realität verstanden wird, selbst wenn manche Menschen dieses Verständnis bereits in der Außenrealität etabliert haben. Die dementsprechenden Situationen scheinen dann Zwickmühlen zu sein oder werden sogar objektiv zu Zwickmühlen. Die natürliche Reaktion, wenn man sich ohne jede Chance zur Flucht gefangen

¹ Überarbeiteter Auszug aus **Acceptance Speech** - Blackpool 1988 Programmatistische Überlegungen anlässlich der Entgegennahme des ersten EATA-Wissenschaftspreises für Autoren Transaktions-Analyse 4/66.S.141-163

² - zusammen mit Klaus Jäger: **Zwickmühlen. Oder: Wege aus dem Dilemma-Zirkel.**
Zeitschrift für Transaktionsanalyse 3, I, 1986, S 5-16.

fühlt, ist Verzweiflung. Oder umgekehrt: Wenn man sich verzweifelt fühlt, kann dies ein Signal sein, dass man in einem Zwickmühlen-Bezugsrahmen lebt, wo etwas Wesentliches gefangen ist.

Weil es so unerträglich ist, sich gefangen zu fühlen, leugnen die Menschen das Gefühl der Verzweiflung und vergeben die Chance, herauszufinden, was mit dem Bezugsrahmen nicht stimmt, welcher sie erlebens- und verhaltensmäßig in Zwickmühlen gefangen sein lässt.

Stattdessen kämpfen sie, um innerhalb des Zwickmühlen-Bezugsrahmens zurechtzukommen. Wenn sie des Kämpfens müde sind, resignieren sie, und nach einer Weile kämpfen sie wieder.

Ich habe die Sequenz dieser vier Stadien des Erlebens und Verhaltens Dilemma - Zirkel genannt.

Da sind:

- Verzweiflung
- Verleugnung der Verzweiflung (und der Lebensfragen mit Zwickmühlen-Lösungen),
- Kämpfen (oder Strampeln), und
- Resignation.

Alle vier Stadien befinden sich innerhalb des Zwickmühlen-Bezugsrahmens, obwohl die Verzweiflung dem Ausgang am nächsten ist, wenn man sie analysierend betrachtet.

Innerhalb einer Beraterischen Strategie ist es dann notwendig, den Zwickmühlen-Bezugsrahmen, d.h. die Kombination falscher Glaubenssätze, zu untersuchen, die zusammen das Netz bilden, in dem der Klient gefangen ist.

Aber dies ist leichter gesagt als getan.

Ich habe das Problem, welches dem Berater begegnet, wenn er Zwickmühlen-Situationen gegenüber steht, so beschrieben:

Die beratende Situation selbst ist (von Seiten des Klienten) als Zwickmühlen-Situation konstruiert. Sehr oft tritt der Berater, ohne es zu bemerken, in diesen Bezugsrahmen und ist dann auch gefangen. Er wird versuchen, mit diesem komplexen Problem mit Hilfe der Konzepte umzugehen, die er gelernt hat. Aber er wird wahrscheinlich den entscheidenden Punkt nicht treffen. Um dem Klienten dabei zu helfen, seinem Dilemma zu begegnen und zu verstehen, wie er oder sie dies aufrecht erhält, ist es notwendig, sie oder ihn mit der Verzweiflung in Kontakt zu bringen, mit dem Ziel, das Kämpfen innerhalb des Zwickmühlen-Bezugsrahmens aufgeben zu können. Üblicherweise verlangt dies ein heikles Vorgehen. Beispiele dafür ich habe in meinem Artikel näher beschrieben.

Autor: Bernd Schmid
Quelle: isb