

## 21. Diplomlehrgang für Lebens-, Sozial- und Psychosoziale Beratung

### Diplomarbeit

#### **Der sokratische Dialog in der Beratung**

Eine zeitlose Methode, durch die man mit nondirektiver Gesprächsführung und prozessorientierter Grundhaltung „von selbst“ zu eigenverantwortlichen Lösungen kommt.

**Verfasst von:** Hanspeter Schindler  
Waldhangstraße 22  
8063 Eggersdorf

**Begutachtung:** Dr. Günther Bitzer-Gavornik  
Schillerstraße 6  
8010 Graz

**Abgabetermin:** 2.3.2021

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis .....</b>	<b>II</b>
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>2 Grundlagen und Methode.....</b>	<b>2</b>
2.1 Ein Beispieldialog zur Einführung .....	2
2.2 Die drei Hauptarten des Sokratischen Dialogs .....	3
2.3 Voraussetzungen für sokratische Dialoge in der Beratung.....	3
2.4 Unterschiede Ethik und Moral.....	4
2.5 Unterschied Disput und funktionaler Dialog.....	5
2.6 Entscheidungsfindung .....	6
<b>3 Glaubenssystem und Werte .....</b>	<b>8</b>
3.1 Recht haben – Eine Frage des Standpunktes .....	8
3.2 Aktuelles Thema – Die Covid19-Krise .....	8
3.3 Der Sokratische Dialog in der Corona-Krise.....	9
3.4 Erklär mir deine Welt .....	10
3.5 Die Säulen der Identität.....	12
<b>4 Lebenszielanalyse und Lebenszielplanung.....</b>	<b>14</b>
4.1 Grundlagen .....	14
4.2 Methode.....	14
4.3 Ziel der Beratung.....	15
4.4 Praktische Vorgangsweise.....	15
<b>5 Integrative Gestaltberatung und Sokratischer Dialog .....</b>	<b>18</b>
5.1 Was ist die IGB?.....	18
5.2 Gemeinsamkeiten IGB und Sokratische Methode.....	18
5.3 Vermeintliche Unterschiede .....	19
5.4 Fazit - Gegenüberstellung.....	20
<b>6 Kleiner Exkurs - Psychologische Numerologie .....</b>	<b>21</b>
6.1 Grundlagen .....	21
6.2 Die Beziehungsanalyse als Beispiel .....	22
6.3 Die psychologische Numerologie in der Beratungspraxis.....	23
<b>7 Zusammenfassung .....</b>	<b>24</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>XXV</b>
<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>XXVI</b>
<b>Eidesstattliche Erklärung.....</b>	<b>XXVI</b>

# 1 Einleitung

Immer mehr Berater und Psychotherapeuten stellen fest, dass den lebensphilosophischen Fragen ihrer Klienten und Klientinnen und den damit verbundenen emotionalen Schwierigkeiten auf naturwissenschaftlichem Wege allein nicht beizukommen ist.

Gerade in einer Gesellschaft, die durch materiellen Überfluss und durchwegs gesicherte Lebensumstände ausreichend Zeit hat, Sinnfragen zu stellen, statt sich vorwiegend um die Befriedigung der notwendigen Grundbedürfnisse kümmern zu müssen, werden philosophische Herangehensweisen wichtiger denn je.

Innerhalb der letzten Generationen kann man eine deutliche Abwendung von althergebrachten und überlieferten Wertesystemen erkennen. Das fast automatische Übernehmen des Berufes des Vaters durch den Sohn beispielsweise, das bis ca. Mitte des vorigen Jahrhunderts üblich war, ist heute kein Thema mehr. Mit dieser großen Freiheit kommt aber zugleich eine gewisse Orientierungslosigkeit einher. Man will es ja „ganz anders machen“ als die Eltern, aber wie geht man das jetzt an? Noch dazu wo man ja doch als Kind von den Mustern und Wertvorstellungen der Eltern geprägt wurde, in welche Richtung auch immer. Selbst Religionen, eigentlich prädestiniert als Vermittler von Werten, bieten immer weniger Orientierung, da Religionen heute leider oft stärker polarisierend als verbindend (*religare*, lat. ursprünglich rückverbinden) ausgeübt werden.

Somit bekommt die Philosophie als Liebe zur Weisheit, eine immer wichtigere Bedeutung in Beratung und Therapie, vor allem wenn es um Sinnfragen, Lebensziele, Entscheidungshilfen oder einfach nur um übergeordnete Problemlösungen geht.

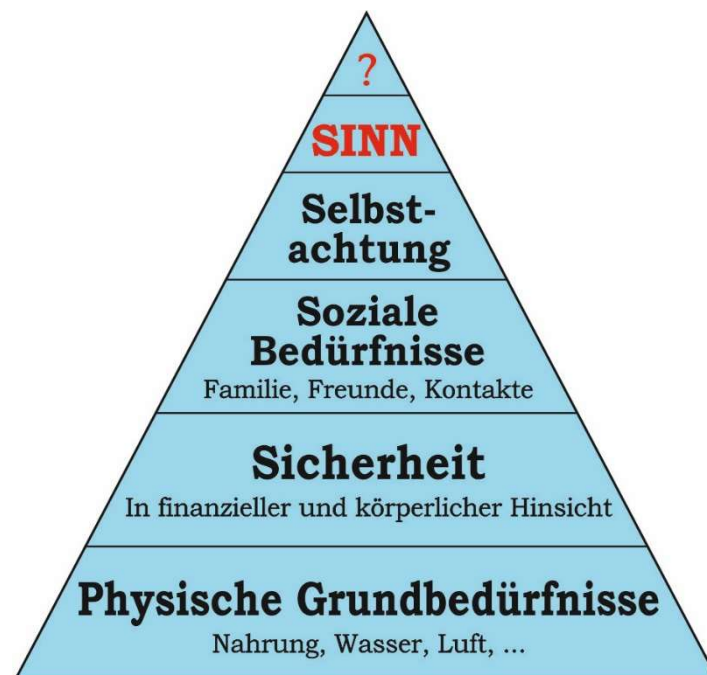


Abbildung 1:  
Bedürfnispyramide

Ich habe noch keinen Fall von Neurose gesehen, bei dem sich nicht als letztes Problem und als letzter Konflikt, [...] eine ungelöste metaphysische Frage enthüllt hätte. (Frankl, 2002)

## 2 Grundlagen und Methode

Die einzig wirklich effektive Methode, die sokratische Gesprächsführung zu erlernen, ist laut Sokrates und Platon (seinem Schüler) das Führen von Dialogen. Laut Platon ist die zweitbeste Methode das Lesen von wörtlich niedergeschriebenen Dialogen, daher möchte ich den Grundlagenteil gleich mit einem Beispieldialog beginnen:

### 2.1 Ein Beispieldialog zur Einführung

Klientin:	Meine 15jährige Tochter ist beim Stehlen erwischt worden. Ich habe als Mutter komplett versagt. Ich trage die Schuld, nicht meine Tochter. Ich habe sie total falsch erzogen.
Berater:	Haben Sie schon mit Ihrer Mutter darüber gesprochen?
Klientin:	WIE BITTE? Natürlich nicht, was hat sie damit zu tun?
Berater:	Wurden Sie von Ihrer Mutter erzogen?
Klientin:	Ja ...?
Berater:	Haben Sie in Ihrem Leben schon Fehler gemacht?
Klientin:	Ja ... Natürlich ...?
Berater:	Und Ihrer Mutter bzw. ihren Erziehungsmethoden die Schuld gegeben?
Klientin:	NEIN, natürlich nicht ... MOMENT ... Was wollen Sie damit sagen ... Äh ... OK, ich weiß, was Sie meinen, ABER ...
Berater:	Ja?
Klientin:	Na ja, OK, vielleicht ... Hmmm ... Das ist unglaublich ... Ich verstehe das nicht, aber ich fühle mich plötzlich viel besser.
Berater:	Warum?
Klientin:	Ich habe meine Tochter erzogen, aber sie ist ein eigenständiger Mensch und hat eine falsche Entscheidung getroffen, wie auch ich des Öfteren. Meine Mutter hatte da nichts damit zu tun. DANKE!!!

Hier erkennt man sehr gut, dass der sokratische Dialog ursprünglich eine philosophische Unterrichtsmethode war, die eigenverantwortliches Denken fördern will, indem sie zur Reflexion und Selbstbesinnung anleitet, übernommene Normen, Muster oder Vorurteile überprüft und zum Selbstdenken anregt. Die im Beispieldialog verwendete Technik **der regressiven Abstraktion – also der Rückschluss vom Besonderen zum Allgemeinen** - ist sehr hilfreich, wenn man übergeordnete Erkenntnisse und Einsichten sucht ( ... ich fühle mich schuldig, ich bin die Mutter → sind alle Mütter schuld ...).

## 2.2 Die drei Hauptarten des Sokratischen Dialogs

### 1. Was ist das?

Der **explikative** sokratische Dialog dient vor allem der Klärung von Begriffen und sollte am Beginn der Gesprächsführung eingesetzt werden um sicher zu stellen, dass Berater und Klienten über das selbe sprechen.

### 2. Darf ich das?

Der **normative** sokratische Dialog klärt die dahinterstehenden Wertemaßstäbe und Glaubenssysteme in ethischer und moralischer Hinsicht → siehe auch [Kapitel 2.4 Unterschiede Ethik und Moral](#) sowie [Kapitel 3 Glaubenssystem und Werte](#)

### 3. Soll ich das?

Der **funktionale** sokratische Dialog beschäftigt sich mit der Zweckmäßigkeit von Handlungen und Entscheidungen und ist ziel- und lösungsorientiert → siehe auch [Kapitel 2.5 Unterschied Disput und funktionaler Dialog](#)

## 2.3 Voraussetzungen für sokratische Dialoge in der Beratung

Es gibt zahlreiche Bedingungen, die erfüllt werden sollten, wenn man die Technik der sokratischen Gesprächsführung in einer Beratung erfolgreich einsetzen möchte:

### 1. **Beziehung**

Der Klient oder die Klientin muss bereit sein, *dieses* Thema gemeinsam mit *diesem* Berater, *dieser* Beraterin zu *diesem* Zeitpunkt anzusprechen.

### 2. **Geeignetes Thema**

Es muss sich um eine konkrete, nicht nur abstrakte, Thematik aus dem Leben der Klienten handeln, die für die aktuelle Problematik im Hier und Jetzt (im Vordergrund) relevant ist.

### 3. **Fähigkeit und Bereitschaft der Klienten**

Die Klienten sollten intellektuell und psychisch zu einem Dialog fähig und bereit sein, sich also z.B. nicht in einem gefühlsmäßigen Ausnahmezustand befinden. Auch eine gewisse Reflexionsbereitschaft und Einsicht ist erforderlich.

### 4. **Ausreichend Zeit und Geduld vorhanden**

Die Berater wiederholen Ableitungen und Fragen geduldig solange, wie es die

Einsichts- und Verständnisfähigkeit der Klienten erfordern. Die Bereitschaft, Veränderungen zu akzeptieren, hat nichts mit intellektuellen Fähigkeiten zu tun.

#### **5. Vertrautheit der Berater mit den erforderlichen Gesprächstechniken**

Die Wahl der erforderlichen Gesprächsform und der Dialogtypen sollte in Fleisch und Blut übergegangen sein, damit das Beratungsgespräch nicht übertechnisiert oder gekünstelt wirkt.

#### **6. Einhaltung der Struktur des gewählten Dialogtyps**

In der sokratischen Gesprächsführung muss meist eine gewisse Reihenfolge beachtet werden, z.B. darf im explikativen Diskurs keine Widerlegung stattfinden, bevor das Modell der Klienten nicht vollkommen erklärt und verstanden wurde und auch keine Hinführung, bevor der Zustand innerer Verwirrung nicht erreicht wurde. Auch Themenwechsel sollten unbedingt vermieden werden.

#### **7. Fähigkeit, kurze und präzise Fragen zu stellen**

Die sicherste Methode zu lernen, Fragen kurz und präzise zu stellen, ist die, penibel darauf zu achten, dass auch wirklich jede Frage gänzlich beantwortet wurde, bevor man eine neue stellt.

#### **8. Naive, fragende Haltung der Berater und Vermeidung von belehrenden oder „fachmännischen“ Aussagen**

Berater dürfen eigene Verständnislücken niemals durch Spekulationen, Übertragungen oder Generalisierungen füllen. Die Klienten finden im Dialog ihre eigenen Erkenntnisse und Wahrheiten.

#### **9. Offene und unvoreingenommene Einstellung des Beraters für die Modelle der Klienten und die Bereitschaft, sich gegebenenfalls im Dialog unterzuordnen und sich auch „vom Gegenteil überzeugen“ zu lassen**

Die Klienten sind schließlich die Experten für ihr Leben, für ihre Welt. Jede Art von Sendungsbewusstsein ist im Sokratischen Dialog unangebracht und kontraproduktiv.

## **2.4 Unterschiede Ethik und Moral**

Im sokratischen Dialog hinterfragt man oft moralische und ethische Grundsätze und das eigene Wertesystem. Um die Begriffe Ethik und Moral gut differenzieren zu können, muss man sie im historischen Zusammenhang betrachten. Moral: Der lateinische Begriff *mos, moris* beschreibt zu Regeln gewordene Bräuche und Sitten, ganz im Sinne der alten Römer, die sehr pragmatisch waren und daher viele Regeln und Gesetze geschaffen haben. Das

Römisches Recht ist zur Grundlage unseres gesamten westlichen Rechtssystems geworden. Hier geht es sehr stark um das Einhalten von im Außen vorgegebenen und meist klar festgeschriebenen Regeln.

Ethik: Der aus dem Griechischen stammende Begriff *ēthos* hingegen beschreibt in griechisch-philosophischer Tradition die im Inneren eines Menschen ablaufenden Prozesse bezüglich richtig und falsch oder eben auch gesetzestreu oder nicht. D.h. Ethik darf sich über das Gesetz stellen, und die Richtigkeit von Gesetzen hinterfragen.

Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Bis in die späten 50er-Jahre hinein war es unmoralisch, und polizeilich verboten, dass Frauen in kurzen Hosen mit dem Fahrrad gefahren sind. Das wurde tatsächlich als Anstandsverletzung geahndet. Aufgrund ethischer Maßstäbe (Gleichberechtigung, Gerechtigkeit, ...) hat sich dies mit der Zeit geändert.

Aus meiner persönlichen Sicht würde ich das so zusammenfassen:

Ich handle moralisch, wenn ich mich an Sitten, Gebräuche und Gesetze halte. Ich verhalte mich ethisch, wenn ich nach dem Besten in mir entscheide und handle.

## 2.5 Unterschied Disput und funktionaler Dialog

**Disputtechniken** sind Fragetechniken, die besonders gut dafür geeignet sind, **einzelne** Behauptungen oder Schlussfolgerungen auf ihre inhaltliche Logik, Zielgerichtetheit oder Normenverträglichkeit hin zu überprüfen oder zu widerlegen.

„Dann ist alles umsonst gewesen!“
„Garantiert <i>alles</i> ?“
„Naja, vielleicht nicht alles, aber ...“

Der **funktionale Dialog** nach Sokrates ist ein Gesprächsstil, der vor allem dann sehr effektiv ist, wenn es nicht um einzelne unlogische, verzerrte oder überzeichnete Aussagen geht, sondern um **übergeordnete Konzepte** wie z.B. eine bestimmte Lebenseinstellung. Das Ergebnis ist weniger leicht objektiv nachzuvollziehen als beim Disput, es ergeben sich ausschließlich subjektive Wahrheiten, die nur für die Klienten persönlich „richtig“ sind.

## 2.6 Entscheidungsfindung

Auch hier zur Einleitung ein praktisches Beispiel:

Klient:	Ich bin 54 Jahre alt, dieser Jobwechsel ist wahrscheinlich meine letzte Chance, mich beruflich zu verändern. Das sollte ich nicht verpassen.
Berater:	Wenn Sie erfahren, dass morgen um 17 Uhr der allerletzte Zug nach Unterstübingen fährt, weil diese Linie danach endgültig eingestellt wird, wann ist das für Sie relevant?
Klient:	Na, wenn ich dorthin will, natürlich.
Berater:	...
Klient:	Oh, ich glaube, ich weiß, worauf Sie hinauswollen.
Berater:	Ja?
Klient:	Ja. Nur wenn ich wirklich etwas will, ist die Tatsache, dass das die letzte Möglichkeit dafür ist, überhaupt relevant. Ansonsten kann mir das eigentlich ziemlich egal sein.
Berater:	Eigentlich? Ziemlich?
Klient:	Naja, nicht nur eigentlich und ziemlich, sondern absolut egal. Es gibt ohnehin noch viele andere Faktoren zu berücksichtigen, da kann ich den Faktor „letzte Chance“ mit gutem Gefühl weglassen. DANKE.
Berater:	Gerne, wenden wir uns nun der Reihe nach den anderen Faktoren zu.

Bei der Anwendung der sokratischen Gesprächsführung zur Entscheidungsfindung geht es nicht um richtig oder falsch. Mit funktionalen sokratischen Dialogen wird die „Soll ich das?“-Frage dahingehend untersucht, ob eine Einstellung oder Handlung vor dem Hintergrund der übergeordneten (Lebens-)Ziele sinnvoll ist oder nicht. Meist geht es dabei um das Auflösen von Zielkonflikten durch das Abwägen widersprüchlicher Unterziele und das Zusammenfassen und wenn nötig „Kürzen“ von gleichen oder nicht entscheidungsrelevanten Zielen. Letztendlich wird eine Zielhierarchie aufgebaut, mit deren Hilfe dann die einzelnen Unterziele gut gewichtet werden können. **Sokratische Gesprächsführung (Stavemann, 2007) und Lebenszielanalyse (Stavemann, 2008)]**

So sieht z.B. ein fertiges Arbeitsblatt inklusive der hier sogar mit Hilfe von realen Zahlen gewichteten Faktoren und Unterziele nach Abschluss der Entscheidungsfindung aus:



# Soll ich den höher bewerteten Job machen?

## Vorteile:

Höheres Einkommen	→	Höheres Einkommen für mich persönlich unwichtig	
Interessantere Tätigkeit	→	Interessantere/einflussreichere Tätigkeit	80
Mehr Entscheidungsbefugnisse	→		
Mehr organisatorische Aufgaben	→		
Ansprechpartner für IT-Sektion und ITKO	→		
werde nicht zum Befehlsempfänger degradiert	→		
Höhere Soziale Stellung	→	Höhere Soziale Stellung für mich persönlich unwichtig	
Schulungen/Fortbildungen	→	Schulungen/Fortbildungen/Dienstreisen	100
Mehr Dienstreisen (Reisegebühren)	→		
Möglichkeit zu Überstunden (auch Zeitausgleich)	→	Möglichkeit zu Überstunden (auch Zeitausgleich)	100
bleibe in meiner jetzigen Abteilung	→		
kann eher in meinem Büro bleiben	→	weniger organisatorische Veränderungen	80
behalte die selben Vorgesetzten	→		
bessere Aufstiegschancen	→	bessere Aufstiegschancen für mich persönlich unwichtig	
Weniger In-Team-Konflikte (FM :: EB)	→	Weniger In-Team-Konflikte (FM :: EB) betrifft Fremdverantwortung - nicht mein Problem	
			<b>360</b>

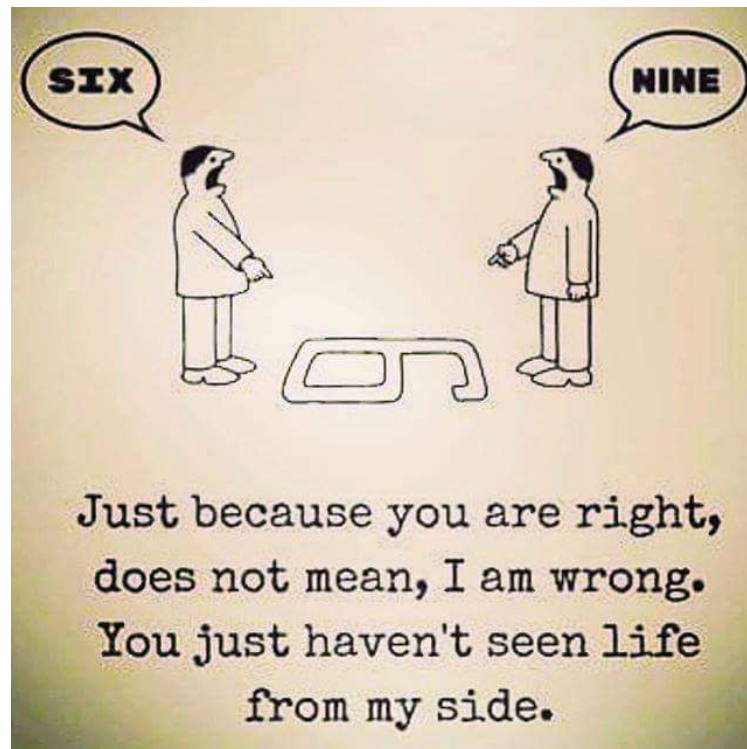
## Nachteile:

mehr Verantwortung ev. sogar Haftung stimmt gar nicht	→	mehr Verantwortung	100
Sicherheitsverantwortlichkeit	→		
höhere Arbeitsbelastung	→		
schwerer abkömmlich stimmt gar nicht	→	höhere Arbeitsbelastung bzw. wichtigere Arbeit stimmt eigentlich überhaupt nicht	
Wartung der Firmen-Internetseiten	→		
Verzeichnisrechte verwalten	→		
Schulungs-/Vortragstätigkeit	→	Schulungs-/Vortragstätigkeit	100
Konflikte mit "Fremd"-Anwendern hat man jedenfalls, daher irrelevant	→		
			<b>200</b>

Abbildung 2: Arbeitsblatt zur Entscheidungsfindung

## 3 Glaubenssystem und Werte

### 3.1 Recht haben – Eine Frage des Standpunktes



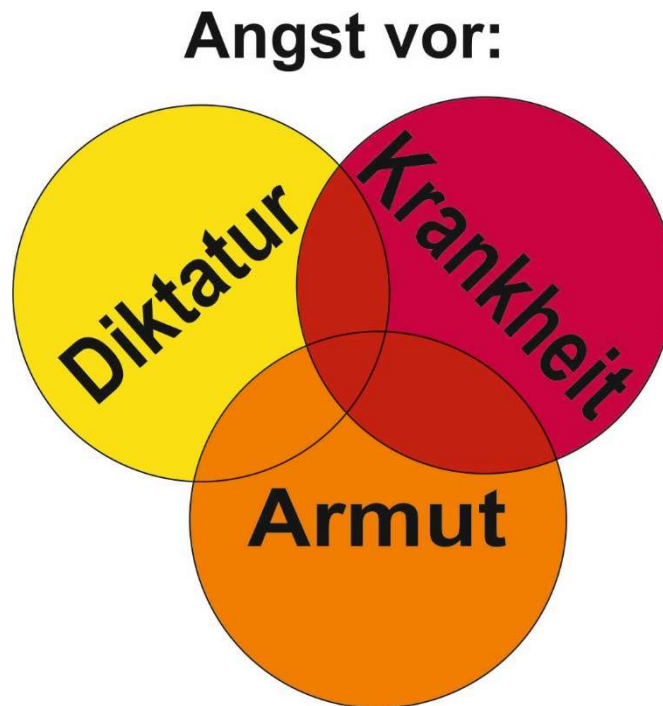
**Abbildung 3: Recht haben je nach Sichtweise**

Warum wollen wir eigentlich alle so gern recht haben? Vermutlich ist das ein Konvolut an Mustern und Prägungen, die wir von frühester Kindheit an und sicher auch in der Schule, wo ja beinahe jede unserer Leistungen auf „richtig oder falsch“ hin beurteilt und benotet wurde, mitgebracht haben. Aber wie entscheidet man nun, wer „Recht hat“ und wer nicht? Historisch betrachtet stimmt die Aussage „Der Sieger hat Recht“ leider fast immer. Auch im normalen Leben ist es wohl so, dass Autoritätspersonen bestimmen, wer Recht hat und wer nicht. Unser Leben funktioniert auf diese Art normalerweise halbwegs gut. Auch wenn die Entscheidungen der „Mächtigen“ manchmal einzelne Personen schwer treffen (Kündigungswellen zwecks Gewinnmaximierung etc.).

### 3.2 Aktuelles Thema – Die Covid19-Krise

In Krisenzeiten wird für viele besonders wichtig, wer nun tatsächlich Recht hat und wer nicht. Aktuell werden in Österreich gerade vermeintlich eisern gültige Verfassungsrechte wie Meinungsfreiheit oder Versammlungsfreiheit von einer Regierung eingeschränkt, die diese Maßnahmen aufgrund von Meinungen und im Hinblick auf unsichere Zukunftsprognosen von ausgewählten Corona-Experten verordnet.

Viele sehen dadurch die Demokratie ernstlich gefährdet, andere haben hauptsächlich Angst, ihren Arbeitsplatz bzw. ihren Betrieb zu verlieren und die dritte Gruppe hat vor allem Angst vor dem Virus bzw. daran ernstlich zu erkranken oder gar zu sterben.



**Abbildung 4: Ängste überschneiden sich**

Man sieht hier sehr deutlich, wie schwierig bis unmöglich es ist, hier die „richtige“ Entscheidung zu treffen. Aufgrund dieser Ängste und aufgrund vieler Einschränkungen kommen im Moment auch viele Klienten mit dem „Corona-Thema“ in die Beratung.

Doch in der Beratung darf es keinesfalls um richtig oder falsch gehen. Erschwerend kommt hier hinzu, dass ja auch der Berater im Hier und Jetzt ein *Thema mit dem Thema* hat.

### **3.3 Der Sokratische Dialog in der Corona-Krise**

Am wichtigsten ist es auch hier, am Beginn die Begrifflichkeiten zu klären und das Glaubenssystem und die Werte des Klienten bzw. der Klientin genau zu erfragen. Beispielsweise indem man die verschiedenen polarisierten Standpunkte beleuchtet:

1. Corona – Was ist das?

Eine tödliche, gefährliche Pandemie oder das andere Extrem: Propaganda für die Pharma-industrie? Oder irgendetwas dazwischen?

## 2. Was darf ich tun?

Halte ich mich strikt an alle Notgesetze und Verordnungen, gleichgültig, ob sie dann alle vom Verfassungsgerichtshof gekippt werden oder nicht oder verweigere ich das Maskentragen und sämtliche soziale Beschränkungen?

## 3. Was soll ich tun?

Zeige ich meinen Nachbarn an, weil er seine Eltern zum Geburtstag eingeladen hat oder gehe ich auf Anti-Corona-Maßnahmen-Demos, auch wenn diese derzeit verboten sind?

All diese Entscheidungen kann und darf nur unser Klient bzw. unsere Klientin treffen. Dabei müssen meine eigenen Wertemaßstäbe und Ängste unberücksichtigt bleiben. Nur dann kann in der Beratung ein Dialog entstehen und aus diesem Dialog Wachstum und Entwicklung für unsere Klienten - aber genauso für uns.

Wenn man das nicht berücksichtigt, entstehen durch Aufeinanderprallen von Meinungen dieselben nicht zielführenden Diskussionen, die man derzeit in allen Medien aber auch im privaten Umfeld zur Genüge beobachten kann.

## **3.4 Erklär mir deine Welt**

Am Anfang des explikativen sokratischen Dialogs steht immer die Klärung von Begriffen. Von 1996 bis 2004 beriet die Diplom-Psychologin und Familientherapeutin Brigitte Lämmle im Südwestdeutschen Fernsehen jeden Samstag ab 23:20 Uhr Klienten in einer 1 ½-stündigen Livesendung mit erstaunlichen Erfolgen. Die Nachfrage war derart gewaltig, dass sich in der Woche davor oft bis zu 15.000 Menschen für eine Beratung am Samstag anmelden wollten.

Aber was war das Geheimnis ihres Erfolgs? Ohne dass sie den sokratischen Dialog erwähnt, hält sie sich doch an alle seine Regeln. In ihren Gesprächen werden zum Beispiel niemals Ratschläge gegeben, es gibt auch keine direktiven Anweisungen, über allem steht die Eigenverantwortlichkeit der Ratsuchenden. Und zu Beginn die beinahe magisch anmutende Fähigkeit Frau Lämmles, in einer leichten, oft lachenden und immer warmherzigen Art in die innere Welt der Anrufer einzutauchen und sie dazu zu bringen, innerhalb kürzester Zeit eine Beziehung zu ihr aufzubauen und der Beraterin ihre innerste Welt zu erklären.

Frau Lämmle beschreibt die Hintergründe dazu folgendermaßen: Jeder Mensch ist ein Konstrukteur seiner Welt und seiner Wirklichkeit. Der Bauplan dafür gründet in der je-

weiligen kognitiven Struktur, mit welcher die Umwelt wahrgenommen wird. Seine Baumaterialien sind Worte, die die innere Wahrnehmung für die anderen zum Ausdruck bringen. Wer verstanden werden will, muss sich einer gemeinsamen Sprache bedienen. Wirklichkeit entsteht erst durch Gemeinschaft und ist das Ergebnis von Auseinandersetzung. Weil nun jeder seine Welt konstruiert, hat jeder auch seine eigene Perspektive auf das, was wir gemeinhin Realität nennen. Eine objektive Realität gibt es nicht. Was wir wahrnehmen ist selbst Konstruktion auf der Grundlage dessen, was unsere kognitiven Möglichkeiten zu beobachten erlauben. Deshalb gibt es DIE Wahrheit oder DIE Wirklichkeit nicht, sondern Wahrheiten und Wirklichkeiten über die wir uns austauschen müssen.

(Haase, et al., 2004)

Bruno-Paul de Roeck (Autor von „Gras unter meinen Füßen“) bestätigt diese Ansicht: Individuum und Gruppe sind in der Gestalt keine Gegensätze. Sie gehören zusammen wie Schraube und Mutter. Die Gesundheit der Gruppe und der einzelnen Person hängt von einer gesunden Interaktion zwischen beiden Polen ab. (De Roeck, 1982)

Zum Thema „Klärung von Begriffen“ und sprachliche Interaktion zwischen Menschen gibt es eine klassische Kurzgeschichte, die sowohl amüsant als auch lehrreich ist:

Herr Veneranda blieb vor einer Haustür stehen, betrachtete die dunklen geschlossenen Fensterläden und pfiff mehrmals, als wolle er jemanden rufen. An einem Fenster des dritten Stockes erschien ein Herr.

„Haben Sie keinen Schlüssel?“, schrie der Herr, um sich verständlich zu machen.

„Nein, ich habe keinen Schlüssel“, schrie Herr Veneranda.

„Ist die Haustür zugeschlossen?“, schrie der Herr am Fenster wieder.

„Ja, sie ist zu“, antwortete Herr Veneranda.

„Dann werfe ich Ihnen den Schlüssel hinunter.“

„Wozu?“, fragte Herr Veneranda.

„Um die Haustür aufzuschließen“, erwiderte der Herr am Fenster.

„Also gut“, schrie Herr Veneranda. „Wenn Sie wollen, dass ich die Haustür aufschließe, dann werfen Sie mir nur den Schlüssel herunter.“

„Aber müssen Sie denn nicht herein?“ - „Ich? Nein. Wozu auch?“

„Wohnen Sie denn nicht hier?“, fragte der Herr am Fenster, der nicht mehr recht mitkam.

„Ich? Nein“, schrie Herr Veneranda zurück.

„Und warum wollen Sie dann den Schlüssel?“

„Wenn Sie wollen, dass ich die Tür aufschließe, muss ich sie doch mit dem Schlüssel aufschließen. Glauben Sie vielleicht, ich könnte es mit einer Pfeife?“

„Ich will gar nicht, dass die Tür aufgemacht wird“, rief der Herr am Fenster. „Ich meinte, Sie wohnt hier: Ich hörte Sie pfeifen.“

„Pfeifen denn alle, die hier im Haus wohnen?“, erkundigte sich Herr Veneranda.

„Nur, wenn sie keinen Schlüssel haben“, antwortete der Herr oben am Fenster.

„Ich habe keinen Schlüssel“, schrie Herr Veneranda.

„Dürfte ich vielleicht wissen, was diese Schreierei zu bedeuten hat? Man kann dabei kein Auge zu tun“ brüllte ein Herr, der sich an einem Fenster des ersten Stockes zeigte.



„Wir schreien, weil sich der Herr dort im dritten Stock befindet und ich auf der Straße stehe“, sagte Herr Veneranda. „Wenn wir leise sprechen, können wir uns nicht verständigen.“

„Aber was wollen Sie denn?“, fragte der Herr, der im ersten Stock am Fenster stand.

„Das müssen Sie den Herrn im dritten Stock fragen“, sagte Herr Veneranda. „Ich habe es noch nicht herausbekommen: Zuerst will er mir den Hausschlüssel herunterwerfen, damit ich die Haustür aufschließe, dann will er wieder nicht, dass ich die Haustür aufschließe, dann sagte er, dass ich, wenn ich pfeife, in diesem Haus wohnen müsse. Kurzum, ich habe es noch nicht herausbekommen. Pfeifen Sie übrigens?“

„Ich? Nein. Wieso sollte ich pfeifen?“, fragte der Herr am Fenster des ersten Stockes.

„Weil Sie in diesem Haus wohnen“, sagte Herr Veneranda. „Der Herr im dritten Stock hat gesagt, dass die Leute, die in diesem Haus wohnen, pfeifen. Mir ist es jedenfalls einerlei: Meinetwegen können Sie ruhig pfeifen.“ Herr Veneranda verabschiedete sich mit einer leichten Verbeugung, ging seines Weges und murmelte vor sich hin, dass dies bestimmt eine Art Irrenanstalt sein müsse.

Text und Abbildung:

„Der Schlüssel“ (Neuner, et al., 1979)

### 3.5 Die Säulen der Identität

Im Normativen sokratischen Dialog ist es mir anfangs oft schwergefallen, nur durch die richtige Gesprächsführung die Werte und Glaubenssysteme meiner Klienten wirklich zu verstehen, vor allem wenn es sich um weniger reflektierte Persönlichkeiten gehandelt hat. Die eigenen Werte, sein Glaubenssystem in entsprechende Worte zu fassen, ist für viele Menschen nicht ganz einfach.

Die Integrative Gestaltberatung hat dafür glücklicherweise ein kreatives Werkzeug im Repertoire, mit dem diese Herausforderung um vieles leichter zu meistern ist.



Hilarion Petzold hat die Bedeutung der Ausgewogenheit und Balance in unserem Leben erforscht. Er identifizierte fünf Lebensbereiche, die in ausgewogenem Zustand für Stabilität sorgen, so dass das Dach unseres Lebens gut getragen werden kann. Bittet man seine Klienten, diese Lebensbereiche als Säulen ihres Tempels des Lebens zu skizzieren, kann man aufgrund einer solchen Zeichnung nicht nur Rückschlüsse auf die Säule der Werte selbst, sondern auch auf die Wertigkeiten und auf die Stabilität der anderen vier Lebensbereiche ziehen.

### Ein Beispiel aus der Praxis: Die 4 (von 5) Säulen der Identität

Unten sehen Sie das Bild eines Klienten, der statt der üblichen 5 Säulen nur 4 Bereiche seines Lebens als Säule gezeichnet hat. Den 5. Bereich „Werte“ sieht er nicht als normale, gleichberechtigte Säule, sondern betrachtet sie als Basis und Fundament aller anderen Lebensbereiche. Die vier anderen Säulen stehen auf der „Wertesäule“.

Seiner Ansicht nach ist das eigene Wertesystem den anderen Bereichen insofern übergeordnet, als es in der Lage ist, die Wichtigkeit der anderen Bereiche zu bewerten. Dies kann vor allem in Hinblick auf die eigenen Lebensziele eine große Rolle spielen.

Wenn in einem Wertesystem ein gesunder, durchtrainierter Körper absolut keine Wichtigkeit hat, dann hat eine kleinere oder brüchige Körper-Säule eine andere Bedeutung als bei einem Spitzensportler, der sowohl seine Arbeit, seine Berufung als auch seine materielle Sicherheit und vielleicht sogar große Teile seines sozialen Netzwerkes aus einem perfekt funktionierenden Körper bezieht.



Abbildung 5: Die 5 Säulen der Identität

Hier zeigt sich deutlich, wie unterschiedlich Wertesysteme sein können und dass es dabei kein „richtig“ oder „falsch“ gibt. Wenn man sich ernsthaft und unvoreingenommen mit dem Glaubens- oder Wertesystem anderer Menschen beschäftigt, kann das nur für beide Seiten bereichernd sein.

## 4 Lebenszielanalyse und Lebenszielplanung

### 4.1 Grundlagen

Die wesentlichsten lebensphilosophischen Fragestellungen, die in einer Beratungseinheit zum Thema werden können sind wohl:

- Die Frage nach dem „richtigen“ Lebensziel
- Generell die Frage nach dem Sinn des Lebens

Die Antwort auf die letztere Frage nach dem Sinn sollte immer den Orientierungsmaßstab für die Planung und Analyse der Lebensziele liefern. Erst wenn man die moralischen, kulturellen, sozialen und religiösen Rahmenbedingungen erfragt oder erarbeitet hat, kann man seine Klienten non-direktiv dabei unterstützen, ihre Lebensziele eigenverantwortlich festzulegen.

### 4.2 Methode

Die einzelnen Schritte der Lebenszielanalyse und Lebenszielplanung nach der Methode von Prof. Harlich Stavemann (Stavemann, 2008) folgen einer inhaltlichen Logik und bauen aufeinander auf. Somit ergibt sich folgender strukturierter Verlauf:

1. Grundlegende Glaubensgrundsätze erheben und reflektieren

Eine Zielanalyse darf erst beginnen, wenn die metaphysischen Axiome des Glaubenssystems verstanden und unter Beachtung der daraus resultierenden Konsequenzen reflektiert wurden.

2. Den Ist-Zustand erheben und prüfen

Welche lang-, mittel- und kurzfristigen Ziele werden verfolgt und wieviel Zeit und Energie können und möchten dafür je Lebensbereich aufgewendet werden?  
Wo gibt es dabei Probleme bzw. Entscheidungs- oder Veränderungsbedarf?

3. Art, Ursache und Konsequenzen der Zielprobleme analysieren

Werden zu viele, irrationale oder widersprüchliche Ziele verfolgt? Wo gibt es Widerstände oder Vermeidungsstrategien?

4. Den Soll-Zustand erarbeiten

Welche Ziele möchten die Klienten künftig neu, stärker, weniger oder gar nicht mehr verfolgen? Wie soll die dafür aufgewendete Zeit und Energie verteilt werden? Erstellung einer Zielhierarchie, künftige Zielkonflikte leichter auflösen zu können.



### 4.3 Ziel der Beratung

Unser Ziel als Berater darf es dabei nicht sein, die unserer Meinung nach *richtigen* Ziele für unsere Klienten zu finden, wären wir uns auch noch so sicher in der Beurteilung. Ganz im Gegenteil ist es unsere Aufgabe, unsere eigenen Meinungen und Urteile komplett außen vor zu lassen und unseren Klienten nur bei deren eigenverantwortlichen Entscheidungsfindungen zur Seite zu stehen.

Beispiel: Ist das Ziel, mehr Geld zu verdienen *richtig*?

Herr Moser, ein erfolgreicher Geschäftsmann, sieht den Sinn seines Lebens ausschließlich darin, möglichst viele materielle Werte anzuhäufen und sich ein Firmenimperium als Denkmal zu setzen.	Frau Dr. Müller, eine junge Ärztin, die ihren Lebenspartner wegen einer unheilbaren Krankheit verloren hat, möchte ihr gesamtes Leben in den Dienst der Erforschung und Heilung dieser Erkrankung stellen.
Unsere spontane Antwort für ihn: <b>JA</b>	Unsere spontane Antwort für sie: <b>NEIN</b>
Herr Moser sagt jedoch: <b>NEIN</b> Ich habe genug Geld, ich möchte eine gemeinnützige Stiftung gründen, damit ich und meine Firma nie vergessen werden.	Frau Dr. Müller aber sagt: <b>JA</b> Ich brauche dringend Geld, um neue Laboreinrichtung kaufen zu können, die mir helfen wird, ein Heilmittel herzustellen.

### 4.4 Praktische Vorgangsweise

Zuerst wird ein Voranalyseblatt ausgefüllt. In die betreffenden Spalten werden einfach senkrechte Striche gemacht, die die Zeit darstellen, die im Moment für jeden einzelnen Lebensbereich aufgewendet wird (Mo-Do bis zu 4 Striche nebeneinander innerhalb eines Lebensbereiches für jeden Tag, Fr-So je ein Strich). Es können auch mehrere Spalten gleichzeitig betroffen sein, wenn man z.B. mit dem Partner oder Partnerin gemeinsam soziale Kontakte pflegt oder ein gemeinsames Hobby ausübt. Aus diesem Blatt ergibt sich dann die komplette Zeitverteilung je Lebensbereich. Es gibt grundsätzlich 5 Lebensbereiche, diese können aber natürlich variabel gestaltet werden:

- Beruf/Karriere/Einkommen
- Partner/Kinder
- Soziale Kontakte, Freunde
- Freizeit, Hobbies, Interessen
- Sonstiges

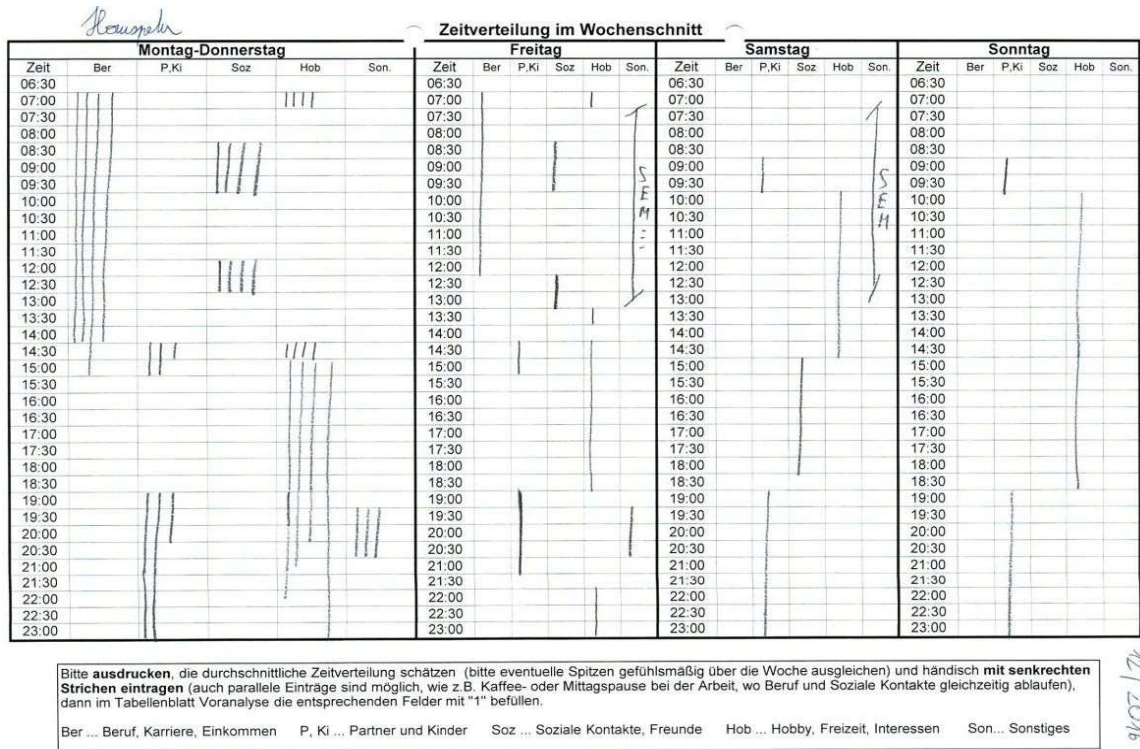


Abbildung 6: Voranalyseblatt (Zeitverteilung)

Nach dieser Erhebung der Lebenszeitverteilung auf die einzelnen Lebensbereiche wird ein weiteres Formblatt ausgefüllt, das nun außer der Zeit auch den Energieeinsatz je Lebensbereich berücksichtigt. Und zwar im Ist-Zustand sowie für langfristige (ca. 30 Jahre), mittelfristige (ca. 10 Jahre) und kurzfristige (ca. 1 Jahr) Etappenziele.

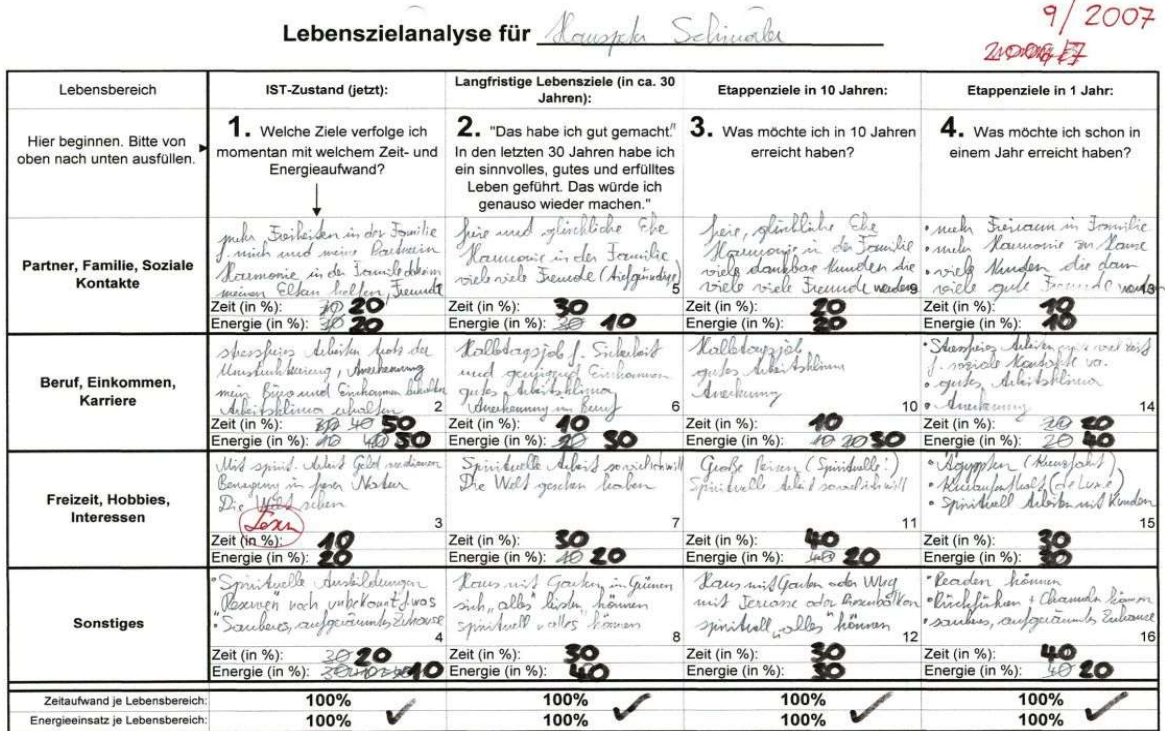


Abbildung 7: Lebenszielanalyse mit Etappenzielen

Nachdem nun alle wichtigen Lebensbereiche in vier verschiedenen „Zeitzone“ erfasst sind und jedem Bereich der erforderliche bzw. gewünschte Zeit- und Energieeinsatz zugeordnet ist, werden die einzelnen Ziele überprüft auf

- Normenverträglichkeit
- Rationalität
- Funktionalität
- Widerspruchsfreiheit
- Zeit- und Energieaufwand.

Im nächsten Schritt werden die verschiedenen Arten der Zielproblematik bestimmt, um im Veränderungsprozess dann leichter die richtige Vorgehensweise zu finden. Es gibt folgende Arten von Zielproblemen:

- Keine oder zu wenig Ziele
- Zu viele Ziele
- Irrationale Ziele
- Widersprüchliche Ziele

Bei jeder Art von Zielproblemen gilt es wiederum, Vermeidungsstrategien und Widerstände auszuräumen.

Erst dann, im letzten Schritt geht es darum, den Soll-Zustand zu erarbeiten. Dabei sollen die Klienten grundsätzlich aus einer Perspektive arbeiten, aus der sie dann im Nachhinein von sich behaupten können, ein erfülltes, erfolgreiches oder „gutes“ Leben geführt zu haben. In diesem Schritt werden dann

- die tatsächlichen Lebensziele erarbeitet,
- eine Zielhierarchie erstellt und letztlich
- die Zeit- und Energieverteilung bestimmt

Während dieses ganzen Prozesses, der sich im Normalfall über mehrere Beratungseinheiten erstreckt und auch von einigen Hausübungen begleitet wird, finden fast alle Gespräche unter Anwendung der Werkzeuge des sokratischen Dialoges statt.

Hat man im Prozess diese Struktur halbwegs eingehalten und vor allem seine eigenen Glaubenssysteme und Wertevorstellungen beiseitegelassen, wird man häufig dadurch belohnt, dass die Klienten zu Recht überzeugt davon sind, dass sie ihre Lebensziele wirklich selbst bestimmt und erarbeitet haben. Und genau deshalb sind sie dann meist auch motiviert, die erforderlichen Veränderungsschritte tatsächlich zu tun.

## 5 Integrative Gestaltberatung und Sokratischer Dialog

### 5.1 Was ist die IGB?

Die Integrative Gestaltberatung (IGB) ist eine Symbiose aus gestaltpsychologischen und existenzphilosophischen Grundsätzen, aus Elementen des Psychodramas, der Integrativen Therapie, der Hermeneutik, des systemischen Ansatzes und der Feldtheorie.

Wesenskern der IGB ist für mich persönlich vor allem die ganzheitliche Betrachtung des Menschen als Einheit von Körper, Geist und Seele eingebettet im sozialen/familiären/beruflichen Umfeld unter Betonung der Arbeit im Hier und Jetzt.

### 5.2 Gemeinsamkeiten IGB und Sokratische Methode

Auf der Internetseite der ÖAGG (Österr. Arbeitskreis für Gruppentherapie und Gruppendynamik) findet man zur IGB die Formulierung „Sie beruht auf der Idee des **Dialogs**, ist offen für **mehrperspektivische** Entwicklung und **ganzheitlich** orientiert.“ (ÖAGG, 2021) Mit exakt denselben Worten könnte man auch die Methode der sokratischen Gesprächsführung beschreiben.

Die Ganzheitlichkeit war im antiken Griechenland zu Platons und Sokrates Zeiten einfach selbstverständlich und es war damals allen klar, dass die drei „Bereiche“ des Menschen sich überschneiden und gegenseitig beeinflussen.



**Abbildung 8: Geist NOUS, Seele PSYCHE und Körper SOMA**

Was die „moderne“ westliche Medizin erst im vorigen Jahrhundert zu akzeptieren begann, nämlich den direkten Einfluss von Geist und Seele auf den Körper, war im antiken Griechenland normales Allgemeinwissen. Und interessanterweise sah man das im Gegensatz zu heute gleichberechtigt in beiderlei Hinsicht: Sowohl im positiven also stärkenden Sinn wie auch in negativer also krankmachender Weise. Der Begriff der Psychosomatik wird

heute leider fast nur mehr in Bezug auf Krankheiten verwendet, während man positive Einflüsse wie z.B. den Placebo-Effekt eher als „störend“ bei medizinischen Studien oder als Einbildung abwertet.

Eine weitere wichtige Gemeinsamkeit des Sokratischen Dialoges mit der Integrativen Gestaltberatung ist der Auftrag im Hier und Jetzt zu bleiben, die Beachtung dessen was jetzt im Vordergrund und was im Hintergrund ist.

Wesentlich für die IGB wie auch für die Sokratische Gesprächsführung ist die Akzeptanz des Wertesystems der Klienten. Hier ist z.B. die kreative Technik, einen Klienten oder eine Klientin die 5 Säulen der Identität zeichnen zu lassen und dann je nach Gewichtung dieser Säulen über das Wertesystem zu sprechen, die ich durch die Gestaltberatung kennengelernt habe, eine äußerst wertvolle Hilfe. → siehe hierzu auch [Kapitel 3.5 Die Säulen der Identität](#)

### 5.3 Vermeintliche Unterschiede

Häufig wird der sokratische Dialog als lösungsorientiert und die Integrative Gestaltberatung als eher prozessorientiert beschrieben. In Wirklichkeit kommt es bei beiden Techniken oft – wie von selbst – zu Lösungen, ohne dass man gezielt darauf hinsteuert, wie das z.B. bei den systemisch orientierten Methoden der Fall ist.

Dabei habe ich in sehr vielen Beratungen immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Lösungen, die von den Klientinnen und Klienten selbst entdeckt werden, um vieles lieber und auch leichter umgesetzt werden als jeder vorgegebene Ratschlag, mag er auch noch so wertvoll und richtig erscheinen. Tatsächlich möchte ich - nach über 1.500 Beratungen in den letzten 15 Jahren - diesbezüglich einen empirischen Faktor von nahezu 1:10 nennen. Aus der Methode „Motivational Interviewing“ stammt auch der Grundsatz, dass Klienten Lösungen oder Plänen, die sie selbst zumindest einmal formuliert und tatsächlich auch ausgesprochen haben, viel geringeren Widerstand entgegensetzen. (Miller/Rollnick, 2009)

Oft hört man, dass die Sokratische Methode – im Gegensatz zur Integrativen Gestaltberatung nicht geeignet sei, mit Gefühlen umzugehen.

**Sokrates = „Warum“ = Rationalität = Gefühle unwichtig**



**Diese Gleichung stimmt so nicht**

Laut Recherchen des deutschen Psychotherapeuten und Sokrates-Spezialisten Prof. Harlich H. Stavemann (Stavemann, 2007) hat Sokrates die später nach ihm benannte Gesprächsführung definitiv bereits zur Bearbeitung emotionaler Probleme genutzt - vergleiche auch (Xenakis, 1969) und (Chessick, 1982).

Abgesehen davon sind viele Gefühle in Wirklichkeit rational begründet, wobei rational in diesem Zusammenhang nicht logisch oder gar „richtig“ heißen soll. Der Gedanke, beispielsweise, dass der Dobermann, der gerade vor mir steht, gefährlich sein könnte, trägt wohl maßgeblich dazu bei, wieviel Angst ich *deshalb* empfinde. Und dieses *deshalb* lässt sich sehr gut mithilfe der sokratischen Gesprächsführung hinterfragen.

## 5.4 Fazit - Gegenüberstellung

Vorgangsweise bzw. in der jeweiligen Methode verwendete Techniken	Integrative Gestaltberatung	Sokratische Gesprächsführung
Arbeiten im Hier und Jetzt (Vordergrund)	✓	✓
Vermeiden von abstrakten Themen	✓	✓
Gutes Zuhören	✓	✓
Ausreichend Zeit und Geduld vorhanden	✓	✓
Genaueres und häufiges Nachfragen	✓	✓
Historische philosophische Wurzeln	✓	✓
Ganzheitliches Erfassen des Menschen	✓	✓
Existenz einer „Seele“ berücksichtigen	✓	✓
Entwicklungsorientiertheit der Beratung	✓	✓
Akzeptanz des Wertesystems der Klienten	✓	✓
Lösungen/Einsichten ergeben sich von selbst	✓	✓
Gefühle in der Beratung sind sehr wichtig	✓	✓
Klienten sind Experten für ihr Leben	✓	✓
Funktioniert in Therapie wie in der Beratung	✓	✓
Direktive Anweisungen sind zu vermeiden	✓	✓
Die Beziehung Berater-Klient ist essenziell	✓	✓
Die Ebenen der Tiefung sind zu beachten	✓	✓

## 6 Kleiner Exkurs - Psychologische Numerologie

Die Numerologie wurde ursprünglich im alten Griechenland von Pythagoras in die abendländische Kultur gebracht und dann von Sokrates und Platon übernommen und weiterentwickelt. Leider gibt es ja von Sokrates keinerlei schriftliche Aufzeichnungen, aber sein Schüler Platon unterschied ganz streng zwischen mathematischen Zahlen und metaphysischen den sogenannten „idealen“ (eidetischen) Zahlen. Im Gegensatz zu mathematischen Zahlen lassen sich metaphysische keinen arithmetischen Operationen unterziehen. Beispielsweise ist, wenn es um ideale Zahlen geht, mit der Zwei nicht die Zahl 2, sondern das Wesen der Zweiheit gemeint. (Reale, 1993) Die idealen Zahlen stehen vermittelnd zwischen dem Einen und dem Unbegrenzten. Nach den Angaben von Aristoteles schrieb Platon den Ideen definitiv einen zahlenhaften Charakter zu.

(Quelle: <https://de.wikipedia.org/wiki/Ideenlehre>, Stand vom 21.4.2021)

Wir wissen zwar nicht, ob Sokrates sein zweifellos vorhandenes numerologisches Wissen in seinen Dialogen verwendet hat, aber ich persönlich bin überzeugt davon, dass er dieses Wissen aus der pythagoreischen Schule so verinnerlicht hatte, dass es zumindest indirekt immer eine Rolle spielte.

### **Denken ist schwer, darum urteilen die Meisten.**

*(Carl Gustav Jung 1875-1961)*

Mein erster Kontakt mit der Numerologie (2008, in einem Café in Wien/Oberlaa) war so beeindruckend, dass ich vom Urteilen (bzw. Verurteilen dieser „pseudo-wissenschaftlichen“ Methode) zum Denken genötigt wurde. Als ehemaliger Polizist und nunmehriger IT-Experte hatte ich gelernt, nichts ungeprüft zu glauben. Doch die Numerologin, die mir auf einer Serviette meine Zahlen ausrechnete, erklärte mir in knapp 30 min mein ganzes Leben, viele meiner Charakterzüge und Muster, Wünsche und Bedürfnisse, ohne mich vorher gekannt zu haben. Das war zu beeindruckend, um es ignorieren zu können. Nach dem Studium vieler unterschiedlicher Bücher zum Thema Numerologie, begann ich 2012 mit der einjährigen Ausbildung in Psychologischer Numerologie nach Dr. Mazza (Mazza, 2011) und war von dieser „neuen“ Methode so fasziniert, dass ich meine Denkweise dahingehend tatsächlich komplett umstellen musste.

### 6.1 Grundlagen

Die psychologische Numerologie wurzelt einerseits auf uralten Quellen (Babylonische Systeme, die Lehren von Pythagoras, Mystizismus im Frühchristentum, Okkultismus der mittelalterlichen Agnostiker, Kabbala, ...) und andererseits auf der Sammlung von Erfah-



rungen mit Menschen aller Altersklassen aus mehreren Jahrzehnten der empirischen Forschung, allen voran François Notter, Humanistische Numerologie (Notter, 2019) und Dr. Ernestina Mazza, Psychologische Numerologie (Mazza, 2011).

In der Numerologie werden Zahlen als Schwingung verstanden. Jeder Ton, jede Farbe, jedes Gefühl, jeder Gedanke hat eine Schwingung. Wie die Quantenphysik inzwischen festgestellt hat, besteht auch jegliche feste Materie aus extrem wenigen kleinsten Teilchen, die durch Schwingung die Illusion von festen Körpern erzeugen. Altes Wissen und moderne empirische Methoden, ordnen nun den verschiedenen Schwingungen bestimmte Zahlen zu und setzen sie zueinander in Beziehung. Zahlen haben mit fester Materie mehr zu tun, als ich ursprünglich für möglich hielt. Da alles Schwingung ist, geht feste Materie auch mit Tönen in Resonanz. Ein gutes Beispiel ist die sogenannte Resonanzkatastrophe: Ein Ton in der richtigen Frequenz lässt ein Glas zerspringen oder eine Brücke stürzt durch im Gleichschritt marschierende Soldaten ein. Es ist Fußgängern in Österreich übrigens tatsächlich verboten, im Gleichschritt eine Brücke zu benutzen (§ 77/1 StVO).

## 6.2 Die Beziehungsanalyse als Beispiel

Die psychologische Numerologie leistet unter anderem folgende „Beziehungsarbeit“:

- Sie zeigt Bedürfnisse und Erwartungen, oft auch unbewusste Wünsche und Sehnsüchte, klar auf.
- Man erkennt auch, ob der/die Andere diese Bedürfnisse überhaupt wahrnehmen und diese im besten Fall auch erfüllen kann.
- Die Numerologie bietet Hilfestellungen, wie man sein Gegenüber besser verstehen kann und verhilft uns nicht nur zu Verständnis, sondern fast automatisch auch zu mehr Toleranz bzw. natürlicher Akzeptanz.

Wenn z.B. mein Partner mit Lebenszahl 3 (*steht für Abwechslung*) und Seelenzahl 5 (*steht für Freiheit*) ein enormes Freiheitsbedürfnis hat und sich immer wieder nach Ortsveränderungen sehnt, wird mir vielleicht klar, warum er nicht schon zum 13. Mal nach Kroatien in dasselbe Apartment fahren möchte, das mir mit der Lebenszahl 4 (*steht für Ordnung und Sicherheit*) und der Seelenzahl 6 (*steht hier für Veränderungsunwilligkeit*) so gefällt und „wo ja alles passt“.

- Auch ob jemand seine Bedürfnisse überhaupt ausdrücken kann oder eigentlich einen extrem einfühlsamen oder noch besser nahezu hellsichtigen Partner braucht, verraten uns die Zahlen recht schnell. Und noch vieles mehr.



### **6.3 Die psychologische Numerologie in der Beratungspraxis**

Bei neuen Klienten frage ich immer sofort bei der ersten Terminvereinbarung nach dem Geburtsdatum und dem vollen Namen. Dadurch weiß ich meist schon vor der ersten Begegnung ziemlich genau, was meine Klienten wirklich erwarten und wie ich sie bestmöglich erreichen kann. Meistens weiß ich sogar schon vorher, ob der Klient oder die Klientin pünktlich zum Termin erscheinen wird, oder eher zu spät oder gar nicht kommen wird. Das stimmt natürlich nicht immer, aber die Tendenzen sind sehr signifikant und gehen weit über Zufälligkeiten hinaus.

Es fällt auch um vieles leichter, eine Beziehung zu neuen Klienten herzustellen, wenn man sie zuvor numerologisch erfasst hat. Man sieht z.B. recht gut an bestimmten Zahlen und Achsen im Geburtsdatumsraster, wie skeptisch jemand ist oder ob seine Stärken eher auf der intellektuellen bzw. rationalen Ebene oder doch eher im Bereich von Herzensintelligenz und Gefühlsstärke liegen – oder beides. Darauf achte ich vor allem am Anfang, wenn ich Beispiele verwende oder wie ich jemandem etwas nahebringe, das für ihn oder sie nicht selbstverständlich ist.

Es gibt noch sehr viele andere Möglichkeiten, die psychologische Numerologie als Werkzeug in der Beratung zu nutzen, vor allem in der Paar-Beratung, wo manche Hintergründe und Ursachen für Probleme nicht immer von Anfang an offen zu Tage treten.

## 7 Zusammenfassung

Ein Bild sagt manchmal mehr als tausend Worte. Im Philosophie-Unterricht haben wir einmal unter der Leitung von Mag. Walter Gutdeutsch im Spezialfach „Vergleichende Philosophie“ erarbeitet, dass es eine Art gemeinsamer spiritueller Quelle geben muss, die wohl Vorbild für alle „Weltbilder“ gewesen ist. Dabei fiel ein simpler und doch genialer Satz:

**„Eigentlich hängen wir ja alle an derselben Steckdose“**

Man kann das jetzt philosophisch, spirituell, religiös, energetisch oder einfach pragmatisch sehen. Jedenfalls hat mein Vergleich der Integrativen Gestalttherapie mit dem Sokratischen Dialog so erstaunlich viele Parallelen aufgezeigt, dass ich unwillkürlich an dieses damals entstandene Bild denken musste und es aus meinen alten Philosophie-Unterlagen herausgesucht habe:



Abbildung 9: Die gemeinsame Steckdose

## Literaturverzeichnis

- Bitzer-Gavornik, Günther. 2016.** *Lebens- und Sozialberatung in Österreich.* Wien : Facultas Verlags AG, 2016.
- Chessick, Richard D. 1982.** Sokrates: First Psychotherapist. *The American Journal of Psychoanalysis.* 1982, 42.
- De Roeck, Bruno. 1982.** *Gras unter meinen Füßen.* Hamburg : Rowohlt Verlag, 1982.
- Frankl, Viktor. 2002.** *Logotherapie und Existenzanalyse.* Weinheim : Beltz, 2002.
- Haase, Frank und Lämmle, Brigitte. 2004.** *Erklär mir deine Welt.* Hamburg : Hoffmann und Campe, 2004.
- Mazza, Ernestina. 2011.** *Psychologische Numerologie nach Dr. Mazza.* Graz : akademie bios® verlag, 2011.
- Miller/Rollnick. 2009.** *Motivierende Gesprächsführung.* Freiburg : Lambertus-Verlag, 2009.
- Neuner, G., et al. 1979.** *Deutsch Aktiv - Level 1: Lehrerhandbuch 1.* Berlin : Langenscheidt ELT GmbH, 1979.
- Notter, Francois. 2019.** *La numérologie humaniste.* France : Ambre Editions, 2019.
- ÖAGG, Fachsektion IG. 2021.** ÖAGG. *ÖAGG - Integrative Gestalttherapie.* [Online] 2021. [http://www.gestalttherapie.at/gestalttherapie\\_methode.html](http://www.gestalttherapie.at/gestalttherapie_methode.html).
- Reale, Giovanni. 1993.** *Zu einer neuen Interpretation Platons.* Paderborn : s.n., 1993.
- Stavemann, Harlich H. 2008.** *Lebenszielanalyse und Lebenszielplanung.* Basel : Beltz Berlag, 2008.
- Stavemann, Harlich H. 2007.** *Sokratische Gesprächsführung in Therapie und Beratung.* Basel : Beltz Verlag, 2007.
- Xenakis, Iason. 1969.** *Epictetus: Philosopher-Therapist.* Den Haag : Springer Verlag, 1969.

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bedürfnispyramide.....	1
Abbildung 2: Arbeitsblatt zur Entscheidungsfindung.....	7
Abbildung 3: Recht haben je nach Sichtweise.....	8
Abbildung 4: Ängste überschneiden sich.....	9
Abbildung 5: Die 5 Säulen der Identität .....	13
Abbildung 6: Voranalyseblatt (Zeitverteilung).....	16
Abbildung 7: Lebenszielanalyse mit Etappenzielen .....	16
Abbildung 8: Geist NOUS, Seele PSIQUE und Körper SOMA.....	18
Abbildung 9: Die gemeinsame Steckdose.....	24

## Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, Hanspeter Schindler, geb. am 30.6.1968, an Eides statt, dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Eggersdorf bei Graz, 21.4.2021

