

DER GESTALTYPEN-INDIKATOR

Das Anwenderhandbuch

für Coaches, Therapeuten, Trainer und Berater

Hintergrundinformationen

Auswertung und Intervention

GTI-Coaching: Überwinden Sie Ihre Wachstumschranken!

Stand 02/2010

© 2004, 2010 by Stefan Blankertz

Das vorliegende Handbuch ist Teil der Zertifizierung zum Einsatz des GTI durch
Wollankstraße 133, 13187 Berlin, 030-48095997

Dieses Handbuch wird nicht ohne eine Teilnahme an einer Zertifizierung abgegeben.

Die unentgeltliche Benutzung und Vervielfältigung des Materials ist für zertifizierte Coaches,
Therapeuten, Trainer und Berater im Rahmen ihrer Berufsausübung gestattet.

Für alle anderen Nutzungsformen, insbesondere im Rahmen von Buch- und Zeitschriften-
veröffentlichungen, visueller und/oder auditiver elektronischer Aufbereitung usw., bedürfen
Verwendungen, die über die übliche Länge eines Zitates hinausgehen, der vorherigen schrift-
lichen Genehmigung.

Der Autor übernimmt keine Haftung für die Anwendung des GTI oder der in dem Hand-
buch gemachten Vorschläge. Die Verantwortung liegt allein bei den ausführenden Personen.

Willkommen beim Gestalttypen-Indikator – GTI	5
Was leistet der GTI für Ihre Klienten und Sie?	7
So erklären Sie Ihren Klienten die GTI-Grundlagen	
Kontakt und Kontaktprobleme	11
Exkurs: Warum die Nahrungs-Analogie?.....	14
Die Gestaltwelle: Stadien.....	15
Exkurs: Der Aggressionsbegriff in der Gestalttherapie	18
Die Gestaltwelle: Priorisierung von Bedürfnissen	19
Die Gestaltwelle: Kontakthemmungen	20
Die Gestaltwelle: Polaritäten und der »goldene Mittelweg«	23
Exkurs zur Gestaltbildung	29
Beschreibung der Polaritäten und ihrer Icons	30
Die GTI-Auswertung lesen (Musterauswertung)	41
Intervention mit Hilfe des GTI punktgenau ausrichten	
Die Einsatzgebiete des GTI	51
Erste Annäherung	51
Die »volle« Analyse der Gestaltwelle	54
Wann und wie oft testen?	57
Regeln.....	58
Der Gestalttypen-Indikator – GTI: Besondere Anwendungen	
Supervision	59
Konflikt	61
Hintergrundinformationen zum GTI	
Der GTI im Zusammenhang der Gestalttherapie.....	65
Die Zuordnung der Kontakthemmungen (Deflektion, Konfluenz, Projektion, Retroflektion, Introjektion) zur Gestaltwelle	73
Die Konstruktion des GTI-Testheftes	87
Vergleich mit anderen Instrumenten	89
Beilage: ■ Lamierte Gestaltwelle (DIN A4)	

Willkommen beim Gestalttypen-Indikator – GTI!

Herzlich willkommen beim Gestalttypen-Indikator (GTI). Dieses völlig neu entwickelte Instrument erschließt die Einsichten und Möglichkeiten der **Gestalttherapie** für *Coaching, Konfliktmanagement, Personaltraining und Beratung. Psychotherapeuten* setzen den GTI u.a. zur Supervision und zur Unterstützung in schwierigen Phasen des therapeutischen Prozesses ein.

- Wenn Sie wissen möchten, was den GTI gegenüber anderen in psychologischer Beratung gebräuchlichen Instrumenten auszeichnet, lesen Sie nach auf den **Seiten 89 - 91**
- Wenn Sie wissen möchten, welche Dimensionen der GTI im Zusammenhang mit der Gestalttherapie eröffnet, lesen Sie nach auf den **Seiten 65 - 72**

Der GTI ist ein **Expertensystem**, dessen Handhabung Sie in diesem Workshop erlernen. Das vorliegende Handbuch dient zur Dokumentation, zur Vertiefung und, später, zum Nachschlagen, wenn der eine oder andere Aspekt vergessen worden sein sollte.

- Die Erklärungen zur **GTI-Auswertung** finden Sie auf den **Seiten 41-50**
- Hinweise zur Interpretation der **GTI-Auswertung** finden Sie auf den **Seiten 51-58**
- Den Hintergrund der **GTI-Testkonstruktion** finden Sie auf der **Seite 87**

Wo Sie den GTI einsetzen können

Der GTI ist insbesondere für die Bedürfnisse des beruflichen Coachings entwickelt worden. Er hilft hier bei der Bearbeitung von

- **Wachstumsproblemen** (z. B. »Ich habe das Gefühl, mich im Kreise zu drehen«, »Ich sehe keinen Sinn mehr in meiner Arbeit«, »Ich habe keine Ziele«, »Ich scheitere an den Aufgaben, die ich mir selbst oder die andere mir stellen«, »Ich finde keine Lösungswege«)
- **Konfliktthemen** (z. B. »Ich komme mit meinem Vorgesetzten nicht aus«, »Ich habe Probleme mit Kollegen«, »Der Umgang mit meinen Mitarbeitern funktioniert nicht, wie er soll«, »Ich werde übergangen oder nicht ernst genommen«, »Ich werde gemobbt«).

Daneben wird der GTI auch als **unterstützendes Instrument in der Therapie** eingesetzt und kann zur **Supervision** dienen. Bei Konfliktthemen ist auch der Einsatz in **Mediationen** und in **Teamtrainings** möglich.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Coachees, Trainingsteilnehmern und Klienten viel Erfolg und Freude beim Einsatz des GTI!

Transparenz für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit

Der GTI schafft eine verlässliche Grundlage, um Interventionen für Ihren Klienten nachvollziehbar zu gestalten: Ihr Klient kennt seine Auswertung und kann zusammen mit Ihnen den gemeinsamen Prozess gestalten.

- Die Grundlage des GTI bildet die weiterentwickelte, lebensnahe Theorie der Gestalttherapie (siehe Seite 65ff).
- Die Validität und Reliabilität des GTI ist statistisch gesichert (siehe Seite 87).

Kein Coach, Berater oder Therapeut kann davon absehen, dass er im Prozess – eventuell voreilig – bestimmte Arbeitshypothesen und Annahmen bildet. Je nach Charakter des Klienten übernimmt dieser die Vorstellungen unkritisch oder lehnt sie so ab, dass er auch die hilfreichen Dimensionen der Angebote des Coaches/Berater/Therapeuten nicht mehr würdigen kann. Die nachvollziehbare Diagnose mit dem GTI erlaubt es, dass Klient und Coach/Berater/Therapeut *gemeinsam* fragen können: Was machen wir nun damit? Wie sind die Aussagen der GTI-Auswertung auf das konkret zu bearbeitende Problem anzuwenden?

Für den Coach/Berater/Therapeuten bietet die GTI-Auswertung auch die Möglichkeit einer Supervision. Er kann anhand der GTI-Auswertung überprüfen, inwieweit er die Innensicht des Klienten hat einnehmen können und an welchen Stellen er seine voreilige Bewertung eventuell korrigieren muss.

Handlungsorientierung statt Statik

Mit Hilfe der Ergebnisse des GTI lassen sich erstmals Verhaltensweisen, die das Wachstum und die Kraft zur Problemlösung des Klienten behindern, im Handlungsablauf (»Gestaltwelle«) analysieren und zur Bearbeitung vorbereiten. Der Fokus liegt damit auf der Gegenwart, nicht auf unveränderlichen Faktoren wie Biografie oder »Persönlichkeit« des Klienten.

- Der GTI unterstützt optimal Ihr handlungsorientiertes Arbeiten (siehe Seite 54ff).
- Die Auswertung des GTI vermeidet konsequent Stigmatisierung und Kategorisierung (siehe Seite 67 ff).

Der GTI gibt ein systematisches Bild der Selbstwahrnehmung des Klienten, d. h. dieses Bild ist nicht durch die Fremdwahrnehmung des Coach/Berater/Therapeuten verzerrt. Der Coach/Berater/Therapeut kann darum den Klienten mit seiner eventuell anders lautenden Fremdwahrnehmung konfrontieren und etwa sagen: »Es scheint so, dass Sie sich so-und-so wahrnehmen. Dies stellt sich von außen, zumindest für mich, ganz anders dar ...«

Der GTI ist kein Persönlichkeitstest, der etwa auf bestimmte feststehende Charaktereigenschaften zielt. Es ist nicht beabsichtigt, mit dem GTI festzustellen, ob der Klient treu, dominant, ehrlich, romantisch, introvertiert oder extrovertiert, draufgängerisch, hilfsbereit, sparsam oder verschwenderisch, egoistisch o.ä. »ist«. Dies hat nämlich keine Bedeutung, wenn aus dem »So-Sein« keine Probleme für den Klienten oder seine Umwelt entspringen.

Was leistet der GTI für Ihre Klienten und Sie?

Die üblichen »Persönlichkeitstests« versuchen, ein »So-Sein« des Klienten festzustellen und das Coaching ist darauf angelegt, dem Klienten zu raten, die »Nische« zu finden, in die er hineinpasst. Das GTI-Coaching fragt, wie der Klient zu seinem »So-Sein« kommt, und regt an zu erforschen, was ihn hindert, »anders zu sein«, wenn es für ihn erforderlich oder nützlich wäre. Das Ziel besteht darin, Verhaltensmuster zu ermitteln, mit denen er sich selbst z. B. im beruflichen Kontext beschränkt und die Selbstbeschränkungen so zu reduzieren bzw. mit ihnen so umzugehen, dass sie nicht mehr so schmerzliche Konsequenzen zeitigen.

Ablenkungen und Rationalisierungen vermeiden

Die neuartige Konstruktion des GTI erlaubt es, die eigene Sicht des Klienten auf seine Probleme darzustellen, jedoch ohne dabei auf seine eingespielten Selbstrechtfertigungen, Interpretationen und Ablenkungsmanöver (»Rationalisierungen«) zurückzugreifen. Der Prozess kann gezielt und nachhaltig ablaufen.

- Mit dem GTI sind Zeitdruck und Prozessorientierung keine Gegensätze mehr.
- Beim Einsatz des GTI haben Meister des Rationalisierens keine Chance, den Prozess unfruchtbar zu machen.

Im Coaching, in der Beratung oder Therapie geht dem Lösungsprozess eine oft zeitaufwändige Diagnose voraus. Dies ist eine Zeit, in der der Klient das Gefühl hat, dass »nichts geschieht«. Coaches, Berater und Therapeuten sind darum bisweilen versucht, verfrüht zu intervenieren. Der GTI ermöglicht ein Einsteigen in eine Arbeit, bei der sich der Klient von Beginn an unterstützt fühlen kann.

Problemorientiertes Arbeiten

Es ist üblich, im Coaching und in der Therapie ressourcenorientiert zu arbeiten: Die Stärken des Klienten sollen herausgestellt, an ihnen soll angeknüpft werden; Schwäche- und Problemgefühle werden daraufhin untersucht, wie sie sich in Stärken umdefinieren lassen (»reframing«). Dies ist für manche Klienten sehr hilfreich, wirkt aber oft unecht und vermittelt dem Klienten ein unrealistisches Selbstbild. Denn die Klienten kommen aufgrund eines deutlichen Leidensdrucks, meist verursacht durch die Reaktion ihres Umfeldes. Wenn sie den nicht spürten, wären sie nicht gekommen! Es ist ihr berechtigtes Anliegen, genau an ihren Schwächen und Problemen zu arbeiten. Andererseits schafft ein Coach/Berater/Therapeut, der darum die Schwächen und Probleme des Klienten in den Vordergrund stellt, schnell ein Machtgefälle: »Ich weiß, was Ihnen fehlt, und ich sage es Ihnen.«

Das Hauptaugenmerk der GTI-Auswertung liegt bei den Problemen des Klienten, obwohl auch Ressourcen mit einfließen. Da diese Auswertung aber keine Interpretation des Coaches, Beraters oder Therapeuten ist, können nun Klient und Coach/Berater/Therapeut gemeinsam mit sehr viel weniger Machtgefälle die Probleme bearbeiten.

Ein Beispiel

Ihr Klient ist Teamleiter. Ihm wird von seiner Firma ein Coaching empfohlen, weil es in seinem Team mit der Entwicklung eines bestimmten Maschinentyps nicht recht vorangeht. Er schildert Ihnen die Schwierigkeiten mit den Kollegen. Ein Kollege macht besondere Probleme, indem er Ihrem Klienten wichtige Informationen vorenthält und Termine nicht einhält. Dabei hatte Ihr Klient bei der Zusammenstellung des Teams vor einem Jahr ausdrücklich gewünscht, dass dieser fachlich hochqualifizierte Kollege mit »ins Boot« geholt wird. Der Abteilungsleiter hatte seinerzeit sogar einen anderen Kollegen vorgeschlagen! Ihr Klient wünscht sich heute, dass er damals auf seinen Chef gehört hätte.

Ihr Klient kann sich vorstellen, mit Ihnen an seiner »Menschenkenntnis« zu arbeiten: Er möchte lernen, mit größerer Treffsicherheit diejenigen Kollegen auswählen zu können, die wirklich in sein Team passen und dort verlässliche Arbeit leisten.

In der GTI-Auswertung hat Ihr Klient einen hohen Wert auf »sich reinwaschen«. Darum prangt in der Mitte seiner Auswertung ein gelbes »Vorfahrtsschild« mit einem Heiligenschein. Sie erklären Ihrem Klienten, dass »sich reinwaschen« bedeutet, dass er womöglich dazu tendiert, die eigene Schuld an Fehlentwicklungen nicht zu sehen – eben *sich (von Schuld) reinzuwaschen*. Ihr Klient ist erschrocken, aber nach einer Weile sagt er: »Das kann nicht sein. Für meine Fehler stehe ich immer gerade. Immer.«

Sie schlagen Ihrem Klienten nun beispielsweise ein Rollenspiel vor und fordern ihn auf zu überlegen, was der »schwierige« Kollege denn über *ihn* sagen würde, würde *er* vor Ihnen sitzen. Ihr Klient lässt sich darauf ein. Zuerst druckst er herum, aber schließlich kommt er in Fahrt und es finden sich eine Reihe von sehr ernsten Vorwürfen, die der Mitarbeiter gegen Ihren Klienten vorbringen könnte. Als er am Schluss wieder in seine eigene Rolle schlüpft, sagt Ihr Klient verwundert: »So habe ich das noch nie gesehen.«

Sie bestätigen Ihren Klienten darin, an seiner »Menschenkenntnis« zu arbeiten, aber nicht in der Richtung darauf, »den richtigen für das Team auszusuchen«, sondern mit dem betreffenden Kollegen so umzugehen, dass er gerne mitarbeitet, ihn also wirklich »ins Boot zu holen«, wie es auch die ursprüngliche Absicht gewesen ist.

Ein voll entfaltetes Beispiel für die Gestaltung einer Intervention aufgrund der GTI-Diagnose finden Sie auf den Seiten 54ff.

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Kontakt und Kontaktprobleme

Erklärung und Zeitaufwand

Bevor Sie mit Ihrem Klienten seine GTI-Auswertung durchgehen können, muss er in das grundlegende Modell eingeführt werden. Je nachdem, ob Ihr Klient es gewohnt ist, »in Modellen zu denken«, rechnen Sie **zwischen 60 und 90 Minuten** für

- die Gestaltwelle,
- die Kontaktprobleme – Polaritäten – und Ressourcen und
- die Musterauswertung.

Sagen Sie Ihrem Klienten, es sei nicht wichtig, dass er alle Erklärungen vollständig im Kopf behält. Das, was für ihn bedeutsam ist, wird im Gespräch über seine Auswertung wiederholt. Außerdem findet er in dem zu seiner Auswertung gehörenden Booklet alle Informationen zum Nachlesen.

Kontakt und Kontaktprobleme

Ausgangsfrage des GTI ist *nicht* »Wie bin ich (wirklich)?«, *sondern*: »Wie stelle ich Kontakt mit mir bzw. mit meiner Umwelt her?« bzw. »Welche Probleme treten in meinem Kontakt auf?« Die Frage »Wie bin ich (wirklich)?« ist ein Ausweichen vor der wirklich interessanten Frage nach dem Kontakt. Denn selbst wenn man das starke Gefühl hat, »in Wirklichkeit« (oder man sagt auch: »tief im eigenen Inneren«) anders zu sein, als man sich gibt, besteht doch der problematische Punkt nicht im inneren Gefühl des Andersseins, sondern darin: Wie schafft man sich diesen Zwiespalt?

Kontakt ist nach gestalttherapeutischer Ansicht die grundlegende Lebensfunktion. Atmen, trinken, essen, helfen, arbeiten und sich entspannen, sich schützen, lieben und hassen, genießen und sich ekeln, wahrnehmen und begreifen – alles das ist Kontakt: Kontakt mit der Umwelt, Kontakt mit anderen Menschen, Kontakt mit sich selbst.

Der Ablauf des Kontaktes folgt einer Gesetzmäßigkeit, die in der Theorie der Gestalttherapie als **Welle** beschrieben wird: Zunächst entsteht in einem die Ahnung, ein Bedürfnis zu haben. Dann richtet sich die Aufmerksamkeit darauf und man stellt fest, welches Bedürfnis es ist, z. B. Durst. Als nächstes muss man seine Aufmerksamkeit der Umwelt zuwenden, um herauszufinden, welche Möglichkeiten bestehen, das Bedürfnis zu befriedigen. Darauf folgt dann die Handlung, eine der Möglichkeiten in die Tat umzusetzen. Schließlich stellen wir fest, ob das gelungen ist und, wenn ja, ist die »Welle« abgeschlossen und wir können uns etwas anderem zuwenden – einer neuen »Welle«.

Allerdings muss man den Kontakt auch hemmen, unter- oder abbrechen können. Das ist genauso wichtig wie der Kontakt selbst. Ich habe Durst und nehme die Milchflasche zur Hand. Voll Erwartung läuft mir der Speichel im Mund zusammen. Aber die Milch riecht schlecht. Ich ekele mich. Sofort unterbreche ich die Handlung und prüfe, was da los ist. Aber

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Kontakt und Kontaktprobleme

eine solche Hemmung kann auch eine andere, unsinnige Form annehmen: Jemand empfindet, dass *alle* Milch eklig riecht. Bei genauerem Nachforschen könnte dies z. B. auf der Ansicht beruhen, die lautet: »Milchtrinken ist Babysache. Ein erwachsener Mensch tut das nicht.« Umgekehrt könnte ein anderer die Milch trinken, obwohl sie schlecht riecht, also unfähig sein, den Kontakt zu hemmen. Vielleicht stellt sich heraus, dass dieser Mensch schon als Kind den Satz »gelernt« hat: »Man sagt nicht ›Igitt‹ zu Lebensmitteln.«

Solche Regeln oder Normen, die uns hindern, Kontakt aufzunehmen oder zu hemmen, je nachdem wie es nützlich für uns ist, werden als **Introjekte** bezeichnet: Regeln, die wir geschluckt haben und beständig anwenden, ohne geprüft zu haben, ob sie zu uns passen und gut für uns sind. Solche Introjekte werden dann oft auf die Umwelt – die Gegenstände oder die Mitmenschen – projiziert, als wenn sie diesen als Eigenschaften anhafteten. Aus »Ich finde Milch eklig« wird durch die **Projektion**: »Die Milch ist (objektiv) schlecht.«

Der GTI zeigt an, wo Probleme in der »Gestaltwelle« auftreten können. Das Beispiel des Milchtrinkens mag harmlos klingen. Es wird im Normalfall kein Problem darstellen, also nicht untersucht werden müssen. Aber nehmen wir an, jemand arbeitet mit Kollegen in einem Team und merkt, dass einer der Kollegen ihn schikaniert. Er hält aber nicht im Kontakt inne und prüft, was los ist, sondern macht weiter, als sei nichts. Der Grund könnte die introjizierte Regel sein: »Man muss unter allen Umständen den lieben Frieden wahren.« Oder umgekehrt: Jemand vermutet in jedem Kollegen vorschnell einen Feind, weil man »niemandem trauen darf«.

Die geeignete Haltung zu Kontakt und Kontakthemmung ist also der berühmte goldene Mittelweg oder die »Tugendmitte«: den Kontakt eingehen, der förderlich ist, ihn aber auch abbrechen können, wenn er schadet. Das Konzept der Tugendmitte geht auf den griechischen Philosophen **Aristoteles** zurück, dessen Theorien für die Begründer der Gestalttherapie große Bedeutung hatten. Dem Konzept der Tugendmitte wird mitunter vorgeworfen, durch die Festlegung auf das wohltemperierte Mittelmaß würden starke und tiefe Empfindungen ausgeschlossen. Das ist allerdings nicht das Ziel der Lehre von der Tugendmitte, vielmehr das Gegenteil: Starke und tiefe Empfindungen setzen voraus, dass man förderlichen Kontakt eingehen und hinderlichen Kontakt abbrechen kann.

Bei der Definition der »Tugendmitte« geht der GTI übrigens nicht von einem Mittelwert aus, der dem einzelnen Testteilnehmer übergestülpt wird, sondern von einem *persönlichen* Mittelwert, der sich aus den Antworten des jeweiligen Testteilnehmers selbst ergibt.

Vorschlag eines Merksatzes für Klienten

Kontakt herstellen und Kontakt hemmen zu können, sind gleich wichtige Fähigkeiten im Prozess des Lebens. Probleme erwachsen daraus, wenn das Gleichgewicht (gestalttherapeutisch gesprochen: die »Selbstregulation«) zwischen diesen Fähigkeiten gestört ist.

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Warum die Nahrungs-Analogie?

Exkurs: Warum die Nahrungs-Analogie?

Die Erfahrung zeigt, dass Klienten manchmal irritiert darauf reagieren, die Gestaltwelle an Beispielen aus der Nahrungsaufnahme erklärt zu bekommen. Weisen Sie darauf hin, dass auch die Umgangssprache viele Ausdrücke verwendet, die eine Analogie zur Nahrungsaufnahme darstellen:

- Ärger »schlägt auf den Magen«
- eine Demütigung muss man »schlucken«
- das Erlebnis möchte man »erst einmal verdauen«
- ein Vorschlag »schmeckt mir nicht«
- etwas »stößt mir sauer auf«
- ein Lob »geht runter wie Butter«
- aus einem Streit »bleibt ein bitterer Nachgeschmack«

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Nähren und Wachsen ist nach Aristoteles *das* **Definitionsmerkmal von Leben** überhaupt. (Wenn Ihr Klient das nicht nachvollziehen kann, lassen Sie ihn nach einer *anderen* Definition suchen, die Mensch, Tier, Pflanze und Bakterie einschließt.) Gestalttherapeutischer Auffassung zufolge ist Nahrungsaufnahme das Modell allen Kontakts: Etwas, das mit dem Organismus nicht identisch ist, wird

1. als zuträglich wahrgenommen und erkannt,
2. in seiner Gestalt (aggressiv) zerstört,
3. angepasst, assimiliert (verdaut),
4. integriert, in Kreativität und Wachstum umgesetzt.

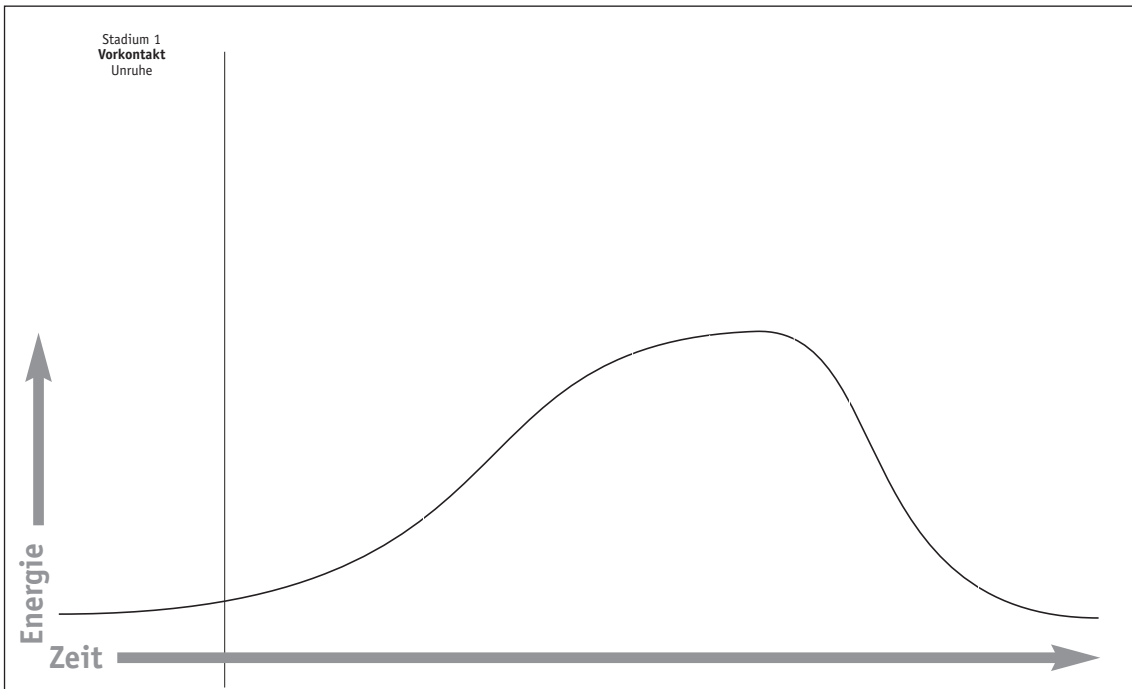
Die Gestaltwelle: Stadien

Mit der »Gestaltwelle« (auch »Kontaktzyklus« genannt) wird der Vorgang vom Entstehen bis zur Befriedigung eines Bedürfnisses beschrieben:

- 1. Vorkontakt.** Ein Bedürfnis entsteht langsam, indem es sich bemerkbar macht. Das genaue Bedürfnis ist noch unklar, zunächst ist da nur Unruhe, Unwohlsein, unbestimmte Erregung usw., die dazu dient, die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Dieses Stadium wird »Vorkontakt« genannt, weil ein konkreter Kontakt mit irgendetwas noch nicht besteht.
- 2. Kontakt mit dem eigenen Bedürfnis.** Dann bemerkt man das sich intensivierende Bedürfnis; bemerkt z.B.: »Ich habe Hunger.« In diesem Stadium beginnt der Kontakt. Zunächst ist dies der Kontakt »mit sich selbst« bzw. mit seinem Bedürfnis. Die Erregung nimmt zu, es beginnt sich die Energie aufzubauen, die notwendig ist, um das Bedürfnis befriedigen zu können.
- 3. Kontakt mit der Umwelt:** Sehen und Tasten = Auswählen und Beurteilen. Das folgende Stadium ist die Kontaktaufnahme mit der Umwelt. Man erforscht die Möglichkeiten, das Bedürfnis zu befriedigen, z.B. das Vorhandensein von etwas, das den Hunger stillt. Dies kann etwa durch Blickkontakt geschehen oder durch den Blick in die Erinnerung (»Ist wohl noch was Leckeres im Kühlschrank?«). Die Erwartung, das Bedürfnis befriedigen zu können, steigert die Energie, die zur Verfügung gestellt wird, fast auf den Höhepunkt.
- 4. Kontakt mit der Umwelt: Handeln, Eingreifen, Umgestalten, Zerlegen = Aggression.** Darauf folgt der direkte Kontakt: Man tut, was das Bedürfnis sagt und wozu die Umwelt eine Ressource bereit hält. Dieses Stadium kann lange anhalten, wenn die Befriedigung des Bedürfnisses schwierig ist (beispielsweise muss erst etwas Essbares eingekauft werden). Die aggressive Umgestaltung der Umwelt in der Weise, die das Bedürfnis zu befriedigen erlaubt, bedarf der Energie. Es kann aufgrund der sich auftuenden Schwierigkeiten noch weitere Energie mobilisiert werden, jedoch verbraucht sie sich schnell. Der Höhepunkt der Erregung wird erreicht und dann überschritten.
- 5. Kontakt mit der Umwelt: Assimilation** (andere verwendete Begriffe: »Integration«, »kreative Anpassung«). Schließlich muss, um das Bedürfnis zu befriedigen, die Umwelt-Ressource (= Nahrung) aufgenommen, umgestaltet und mit dem eigenen Körper »vermischt« (= verdaut) werden. Mit der Assimilation flaut die Erregung schnell ab.
- 6. Nachkontakt.** Wenn das Bedürfnis schließlich erfüllt ist, stellt sich Befriedigung ein. Damit ist die »Welle« abgeschlossen – eine »Gestalt hat sich geschlossen«. Die Erregung sinkt zurück auf den Nullpunkt, der Organismus ist bereit für die nächste »Welle«.

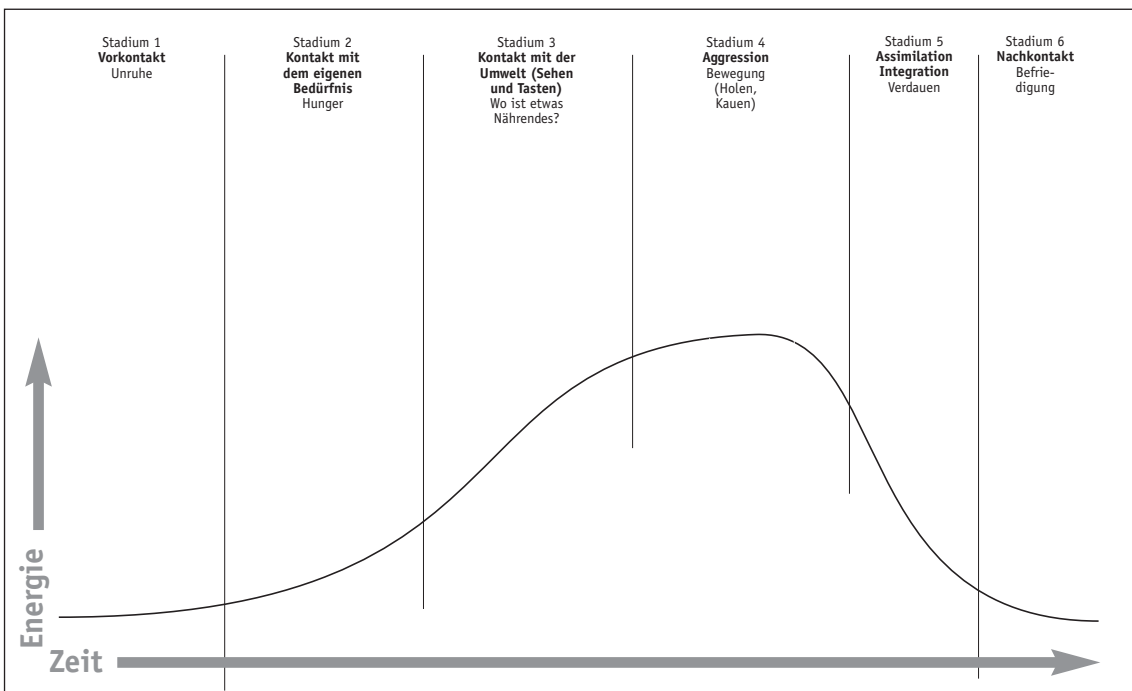
Tipp: Zeichnen Sie die Gestaltwelle (Seite 16), während Sie sie Ihrem Klienten erklären, auf ein großes Blatt (DIN A 3) bzw. auf die Flipchart und tragen Sie jeweils die Stadien und Begriffe nacheinander ein, die Sie gerade erwähnen! Wie die Gestaltwelle vollständig am Schluss aussieht, zeigt die Seite 27 (bzw. 78).

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Die Stadien der Gestaltwelle



Schritt 1 ...

... USW. ...



... bis Schritt 6

Exkurs: Der Aggressionsbegriff in der Gestalttherapie

In der Gestalttherapie ist die **Aggression** ein *positiver* Begriff für die Fähigkeit, die Umwelt an sich selbst anzupassen; erst die Unterdrückung der Aggression führt zu Destruktivität (individuell oder kollektiv) – also zu ungerichteter, ziellos gewordener *negativer* Aggression.

Der *positive* Sinn von Aggression, der ihre Unterdrückung eher problematisch werden lässt, besteht für die Gestalttherapie in drei Punkten:

1. Aggression *beseitigt* ein abgelehntes Objekt aus dem Organismus/Umwelt-Feld. Sie ist eine Abwehrreaktion auf Schmerz, auf das Eindringen von Fremdkörpern oder auf Gefahr.
2. Aggression *zerstört* eine überlebte Konstellation: Sie hat sich in der aktuellen Situation als hinderlich oder ärgerlich erwiesen. Durch die Zerstörung einer solchen Konstellation wird z. B. abgerissener Kontakt oder unterbrochene Kommunikation zwischen Konfliktparteien wieder hergestellt.
3. Aggression *löst* einen Konflikt, indem etwas Neues an die Stelle des Bestehenden gesetzt wird, das dem fehlbaren Urteil der Handelnden nach besser ist als das Bestehende.

Als unangenehm empfundene Aggressivität eines Mitmenschen kann auf zweierlei beruhen: *entweder* darauf, dass die Umwelt nicht bereit ist, diesem Mitmenschen zuzugestehen, seinen Bedürfnissen Nachdruck zu verleihen, *oder* darauf, dass dieser »aggressive« Mitmensch durch seine Handlungen oft nicht das erreicht, was er erwartet, und darum meint, immer »noch einen draufsetzen« zu müssen.

- Im *ersten* Fall (ich bin nicht bereit, einem Mitmenschen zuzugestehen, seinen Bedürfnissen Nachdruck zu verleihen) wird der GTI wahrscheinlich *bei mir* einen hohen Wert für Konfluenz im 4. Stadium der Gestaltwelle (»nachgeben«) aufweisen.
- Im *zweiten* Fall (der »aggressive« Mitmensch erreicht durch seine Handlungen nie das, was er erwartet) wird der GTI wahrscheinlich *bei ihm* einen hohen Wert für Projektion im 3. Stadium der Gestaltwelle (»schwarzmalen«) aufweisen.

Eine als unangenehm empfundene Aggressivität ist demnach keine isolierte Eigenschaft eines Menschen, sondern wie alle anderen Probleme auch ein Ergebnis von Interaktion, also eine Sache des Kontaktes.

Die Gestaltwelle: Priorisierung von Bedürfnissen

Da es die Bedingung der Zeitgebundenheit menschlicher Existenz ist, dass wir immer nur eine Sache auf einmal machen können, muss es dann, wenn verschiedene Bedürfnisse gleichzeitig auftreten, eine Rangfolge (Priorisierung) geben. In den allermeisten Fällen geschieht diese Priorisierung durch eine Selbstregulation völlig problemlos: Das Bedürfnis, das für den Organismus am vordringlichsten ist, produziert eine Erregung, die groß genug ist, um die gegenwärtige Tätigkeit zu unterbrechen. Das einfachste **Beispiel** ist der Harndrang: Egal, was man gerade tut, wenn es vordringlich ist, Wasser zu lassen, wird das Bedürfnis so groß, dass man alles stehen und liegen lässt, um ihm nachzukommen.

Sie können folgendes Beispiel verwenden, um das Prinzip der Priorisierung von Bedürfnissen deutlich zu machen: »Stellen Sie sich vor, Sie wollen am Abend noch eine bestimmte Arbeit erledigen. Sie treffen die ersten Vorbereitungen, aber dann spüren Sie, dass Sie doch eigentlich nicht mehr arbeiten möchten. Bei genauerem Hinsehen gibt es sogar zwei Konkurrenten für die Arbeit: Sie würden gern noch in dem Krimi weiterlesen, den Sie angefangen haben, aber außerdem fühlen Sie sich sehr müde. So konkurrieren drei Bedürfnisse in Ihnen: (1.) Arbeit, (2.) Lesen und (3.) Schlafen.

Wenn Sie nun sehr müde sind, wird das Schlafbedürfnis sich so stark geltend machen, dass Sie Ihre Arbeit unterbrechen. Das Bedürfnis nach Lesen aber ist dann nicht vordringlich und bleibt unterhalb des Erregungsniveaus, das nötig ist, um Sie zum Handeln zu bringen. Sie gehen dann schlafen und nehmen Ihre Arbeit erst wieder nach dem Schlaf auf. (Natürlich kann vor dem Weiterarbeiten ein weiteres dringliches Bedürfnis einsetzen, beispielsweise der Hunger, sodass Sie vorher noch etwas essen. Aber diese Darstellung soll ja nicht zu komplex werden.) Sie denken auch kurz wieder an Ihren Krimi, aber nun ist Ihnen die Arbeit vordringlich. Erst wenn Sie Ihre Arbeit abgeschlossen haben und mit ihr zufrieden sind, wenden Sie sich dem Bedürfnis zu, den Krimi weiterzulesen. Das Bedürfnis ist gar nicht so stark, aber weil es keine stärkeren konkurrierenden Bedürfnisse gibt, entspannen Sie sich zufrieden beim Lesen.

›Was soll das?‹ denken Sie jetzt vielleicht, ›das ist doch ganz alltäglich und natürlich.‹ Genau. Die Selbstregulation läuft so ab, dass Sie gar nicht darüber nachzudenken brauchen, sondern sich darauf konzentrieren können, was Sie gerade *tun*. **Nur** eben, wenn dieser natürliche Vorgang irgendwie behindert wird, muss die Aufmerksamkeit dahin gelenkt werden.«

Vorschlag eines Merksatzes für Klienten

Der Gestaltwelle im einzelnen sehr genau nachzugehen, ist nur angebracht, wenn sich die erwartete Befriedigung nicht einstellt: Dann ist etwas schief gelaufen.

Kontakthemmungen als Probleme und als Notwendigkeiten (Ressourcen)

Die Gestaltwelle beschreibt, wie Kontakt gelingt. Aber die Priorisierung von Bedürfnissen hat gezeigt, dass Kontakt gelegentlich auch gehemmt werden muss, um einen anderen (wichtigeren) Kontakt zu ermöglichen. Probleme entstehen sowohl durch eine zu große Hemmung als auch durch eine Art Hemmungslosigkeit beim Kontakt. Je nach der **Stelle**, an der eine Kontakthemmung stattfindet, ergeben sich unterschiedliche Folgen, die wir *auf der einen Seite* als eventuell unangenehm (bzw. problematisch) empfinden, die aber *auf der anderen Seite* mitunter sehr nötig sind (und darum **Ressourcen** darstellen).

Um herauszubekommen, *was* schiefgelaufen ist, muss man sehen, in welchem Stadium der Kontakt nicht richtig hergestellt worden ist, z. B.: Hat die Person ihr Bedürfnis nicht richtig gespürt? (Stadium 2: Kontakt mit seinem Bedürfnis.) Hat sie sich auf ein Objekt gerichtet, das das Bedürfnis nicht zu befriedigen in der Lage ist? Oder auf ein Objekt, das gar nicht zur Verfügung steht? (Stadium 3: Kontakt mit der Umwelt durch Sehen und Tasten = Auswählen, Beurteilen.) Lässt die Person nicht zu, dass sich das Gefühl der Befriedigung einstellt? (Stadium 6: Nachkontakt.)

1. Hemmung des Vorkontakts: Man lässt ein Bedürfnis gar nicht erst konkret auftreten. Darum bleibt bei einer Störung in diesem Stadium nur ein unbestimmtes Unwohlsein zurück, da man ja noch gar nicht zugelassen hatte, das konkrete Bedürfnis anzuschauen.

Mögliche Notwendigkeit: Wer im Begriff ist, etwas zu tun, das keine Unterbrechung duldet, muss alle konkurrierenden Bedürfnisse im Keim ersticken. **Beispiel:** Man hält für jemanden eine Leiter fest, der aufs Dach steigen will. Man wird in der Zeit gut daran tun, keine Bedürfnisse zu spüren, die daran hindern würden, weiter festzuhalten – sei es, was es will.

2. Hemmung des Kontakts mit seinem Bedürfnis. Wer sein Bedürfnis nicht richtig wahrnimmt, bekommt logischerweise auch nicht das, was er »eigentlich« wollte. Wer Liebe sucht, stattdessen aber Schokolade isst, wird vielleicht dick, aber nicht befriedigt.

Mögliche Notwendigkeit: Wer ein Ziel verfolgt, wird gut daran tun, auf die Befriedigung von ablenkenden »untergeordneten« Bedürfnissen zu verzichten. **Beispiel:** Man will einen Film sehen. Auf dem Weg zum Kino bekommt man Hunger. Man wird darauf verzichten, ihn augenblicklich zu stillen, wenn man an dem Ziel, den Film zu sehen, festhalten will.

3. Hemmung des Kontakts mit der Umwelt. Wer seine Umwelt nicht richtig wahrnimmt, kann logischerweise nicht sehen, welche positiven Ressourcen diese Umwelt für ihn bereithält.

Mögliche Notwendigkeit: Die Umwelt kann unerträglich schmerzhaft sein, sodass man einer Ablenkung bedarf, **z. B.** in einem Trauerfall.

4. Hemmung des aggressiven Kontakts. Bei dem, der nicht zielgerichtet durchsetzt, was er braucht, sondern sich ängstlich zurückzieht (Harmoniebedürfnis) oder blindwütig um sich schlägt (Destruktivität), bleibt notwendig die Unterstellung zurück, nicht bekommen zu können, was er braucht.

Mögliche Notwendigkeit: Ein Kampf zerstört mehr als er bringt. **Beispiel:** Ein Freund hat einen durch eine Bemerkung verletzt. Man sieht es ihm nach, weil er selbst in einer tiefen Krise steckt und eine Auseinandersetzung ihm mehr schadet, als einem selbst das »Schlucken« einer kleinen Unachtsamkeit.

5. Hemmung der Assimilation: Wer die Dinge nicht richtig aufnimmt, annimmt, verdaut, assimiliert, in sein Selbst integriert, wird nicht »satt«. Die Sättigung stellt sich ja nur ein, wenn der Organismus das, was er braucht, sich auch »zu Eigen macht«. Bleibt es jedoch ein Fremdkörper, so wird der Organismus entweder gierig »immer mehr« verlangen oder sich in Ekel und Abscheu abwenden.

Mögliche Notwendigkeit: Es können Umstände auftreten, die uns etwas aufnötigen, das nicht zu uns passt – und wir können uns nicht anders wehren, als indem wir uns weigern, es zu »verdauen«. **Beispiel:** Für eine Prüfung, die wir unbedingt bestehen wollen, muss etwas gelernt werden, das wir ablehnen. Wir lernen es, um es sofort nach der Prüfung wieder zu vergessen, möglichst ohne dass es »Spuren« hinterlässt.

6. Hemmung der Befriedigung. Jemand ist zwar in der Lage, sich die Dinge, die er braucht, zu Eigen zu machen, verspürt dabei jedoch keine Befriedigung. Das scheint eine eigenartige Konstellation zu sein, ist aber durchaus verbreitet, denn viele tragen lustfeindliche Introjekte mit sich herum.

Mögliche Notwendigkeit: Man stellt fest, dass das, was man getan hat, eine unakzeptable Nebenfolge hatte. **Beispiel:** Eilig ist jemand über die rote Ampel gegangen, um den Bus noch zu erwischen. Er sieht sich um und stellt fest, wie es ihm Kinder nachmachen – eine Befriedigung darüber, den Bus noch bekommen zu haben, sollte sich besser nicht einstellen.

Ein Hinweis für die Notwendigkeit der »Kontakthemmungen« aus einem anderen Bereich: Den »Savants« (einseitig begabte, lebensuntüchtige Menschen wie z. B. in dem Film »Rain Man« dargestellt) fehlt nach der neuesten These von Gehirnforschern die »Hemmung«, die diejenige Gehirnregion, in der ihre »Spezialbegabung« angesiedelt ist (z. B. Rechenzentrum, Sprachzentrum, Gedächtniszentrum), daran hindert, sich ungebremst des gesamten Gehirns zu bemächtigen. Darum bleibt kein Raum für die anderen, für das Leben ebenso wichtigen Gehirnaktivitäten.

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Polaritäten und der »goldene Mittelweg«

Die Gestaltwelle: Polaritäten und der »goldene Mittelweg«

Die Kontaktprobleme sind im GTI als Abweichungen vom individuellen Null-Wert definiert. Jedes Problem wird in der Ausprägung »gehemmt« und »hemmungslos« dargestellt. So besteht das erste Problem im ersten Stadium der Gestaltwelle, dem Vorkontakt, als Hemmung im »Ignorieren« und als Hemmungslosigkeit im »Wahrnehmen«.*) Die angemessene Verhaltensweise liegt in der **Mitte** zwischen den Extremen, nämlich in der Fähigkeit, sowohl wahrzunehmen (was vor sich geht) als auch zu ignorieren (was nur ablenken würde).

Auch diese Mitte erhält im GTI jeweils einen einprägsamen Begriff, der das im jeweiligen Stadium der Gestaltwelle eigentlich angemessene Verhalten bezeichnet. Im Gegensatz zu den Begriffen, mit denen die Kontaktprobleme belegt sind, stehen diese für die **Ressourcen** der getesteten Person.

Gegensatzpaar (Kontaktprobleme)		Mittelbegriff (Ressource)
<i>hemmungslos</i>	<i>gehemmt</i>	<i>selbstreguliert</i>
wahrnehmen	ignorieren	konzentrieren
abgrenzen	anpassen	selbstbestimmen
bedürfen	verzichten	abwägen
offenhalten	dichtmachen	auswählen
schönfärben	schwarzmalen	einschätzen
riskieren	resignieren	realisieren
sich reinwaschen	sich schuldigfühlen	verantworten
beharren	nachgeben	ausgleichen
ablehnen	hinnehmen	verarbeiten
sich überschätzen	sich abwerten	wertschätzen

Auf der folgenden Seite werden diese Begriffe

- vorgestellt,
- die jeweiligen Gegensatzpaare (Polaritäten) entwickelt und
- in die Stadien der Gestaltwelle eingeordnet.
- Die Seite 27 zeigt dann die fertige Gestaltwelle des GTI.

*) Es handelt sich um Deflektion. Die Zuordnung der gestalttherapeutischen Begriffe Deflektion, Konfluenz, Projektion, Retroflektion und Introjektion zur Gestaltwelle siehe die Seiten 73ff. Klienten, die eine große kognitive Neugier haben, werden diese Begriffe ebenfalls erläutern wollen, andere wird das weniger interessieren.

Stadium 1: Vorkontakt

- **konzentrieren:** Eine Handlung beginnt damit, die eigene Unruhe *wahrzunehmen* bzw. Veränderungen in der Umwelt, die das eigene Handeln erfordern. Dabei müssen jedoch Störeinflüsse *ignoriert* werden, um sich darauf *konzentrieren* zu können, was nötig ist.
- **selbstbestimmen:** Als nächstes wird man das eigene Bedürfnis von der Umwelt *abgrenzen*, sich dabei aber sinnvoll an Gegebenheiten *anpassen*. Auf diese Weise wird die eigene Position *selbstbestimmt* eingenommen, also nicht durch die Umwelt geprägt (nämlich mit übertriebener Abgrenzung oder unkritischer Anpassung).

Stadium 2: Kontakt mit dem eigenen Bedürfnis

- **abwägen:** Einerseits wird klar, wessen man *bedarf*, aber es ist ebenso notwendig, auf die Befriedigung solcher Bedürfnisse zu *verzichten*, die hinderlich oder schädlich wären. Dies geschieht durch *Abwägen*.

Stadium 3: Kontakt mit der Umwelt

- **auswählen:** Der folgende Schritt besteht darin, sich für die Wahrnehmung der Ressourcen, die die Umwelt zur Verfügung stellt, *offenzubalten*, aber *dichtzumachen* gegenüber Überreizungen. Man wird also *auswählen*.
- **einschätzen:** Die ausgewählten Umweltressourcen werden realistisch *eingeschätzt*, also weder *schöngefärbt* (aufgrund dessen man falsche Erwartungen hegt und sich enttäuscht sieht), noch *schwarzgemalt* (wodurch man sich angegriffen sieht und zum vorschnellen Aufbrausen tendiert).

Stadium 4: Aggression

- **realisieren:** Richtig eingeschätzte Ressourcen ermöglichen es dem Handelnden dann, das Ziel (»aggressiv«) zu *realisieren*, ohne zu viel zu *riskieren* oder zu früh zu *resignieren*.
- **verantworten:** Bei der (»aggressiven«) Realisierung des eigenen Ziels ist man für das eigene Handeln *verantwortlich* (also auch, indem man ggf. »*sich schuldig fühlt*«), aber lehnt es ab, für Dinge verantwortlich gemacht zu werden, die gar nicht im Ermessen der eigenen Handlung liegen; gegenüber solchen Zuschreibungen darf man »*sich reinwaschen*«.

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Polaritäten und der »goldene Mittelweg«

- **ausgleichen:** Nach Feststellung der eigenen Verantwortung kann man zwischen starrsinnigem *Beharren* und voreiligem *Nachgeben* den angemessenen *Ausgleich* finden.

Stadium 5: Assimilation

- **verarbeiten:** Nach der verantwortlichen und ausgeglichenen Realisierung des Ziels wird das Ergebnis *verarbeitet*, indem das Nahrhafte und Brauchbare vom nicht Nahrhaften und Unbrauchbaren getrennt wird. Das Nahrhafte wird mit allen seinen möglicherweise noch verbliebenen Problemen *hingegenommen*, das Unbrauchbare *abgelehnt* und ausgeschieden.

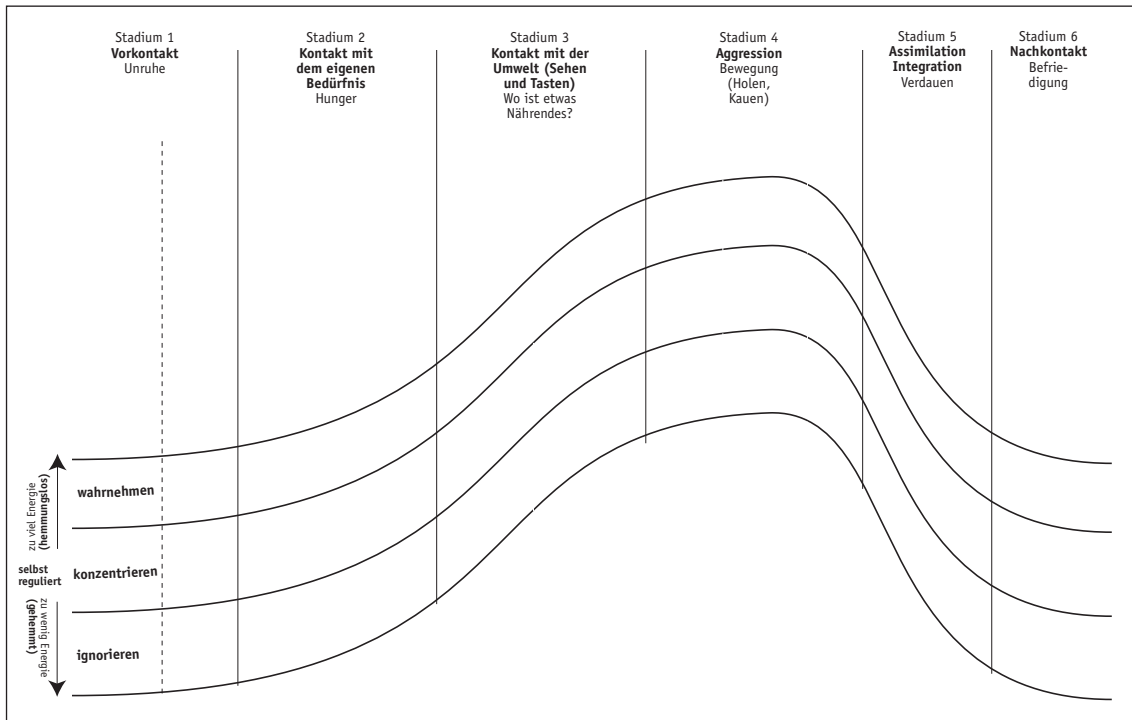
Stadium 6: Nachkontakt

- **wertschätzen:** Zum Abschluss der Handlungssequenz wird das Gute gutgeheißen, ohne *sich zu überschätzen*, und das Schlechte schlechtgeheißen, ohne *sich abzuwerten*; vielmehr wird der wahre Wert ohne Groll *wertgeschätzt*.

Die grafische Darstellung auf der folgenden Seite macht deutlich, warum eine **Hemmung** in einem Bereich eine **Hemmungslosigkeit** in einem anderen Bereich nach sich zieht und umgekehrt:

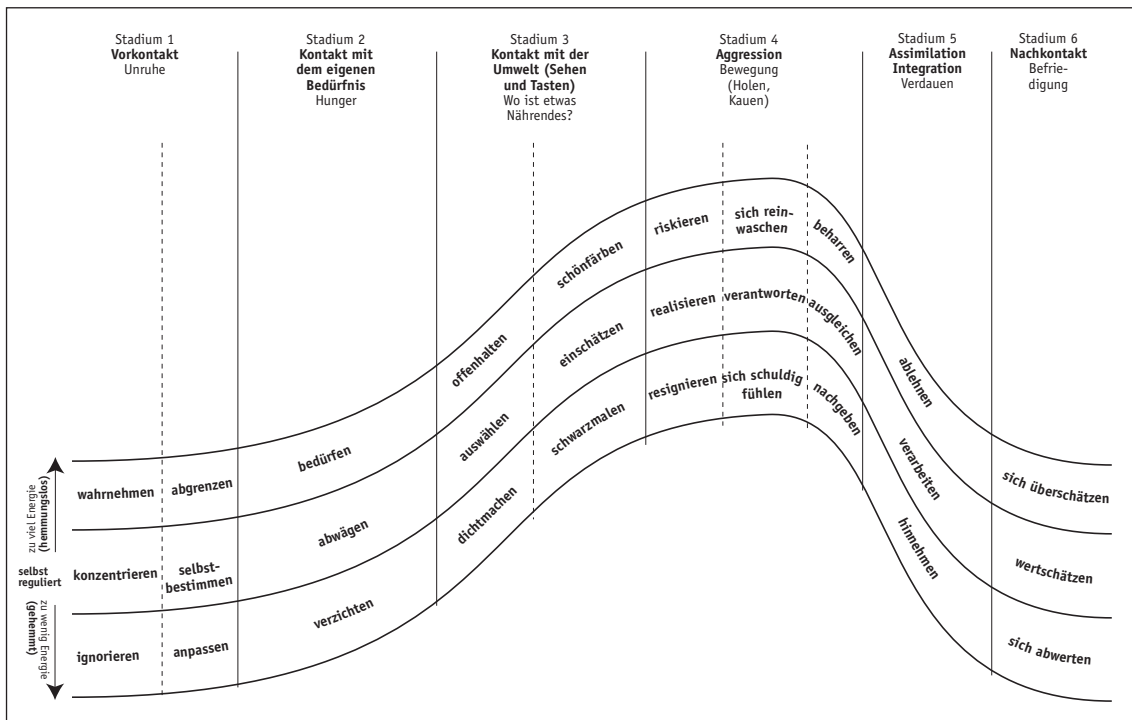
Die Mittellinie, auf der die Ressourcen (»Mittelbegriffe«) stehen, kennzeichnet das dem jeweiligen Handlungsstadium entsprechende Energieniveau. Ein Verlassen des Energieniveaus an einer Stelle macht einen Ausgleich an einer anderen Stelle notwendig.

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Polaritäten und der »goldene Mittelweg«



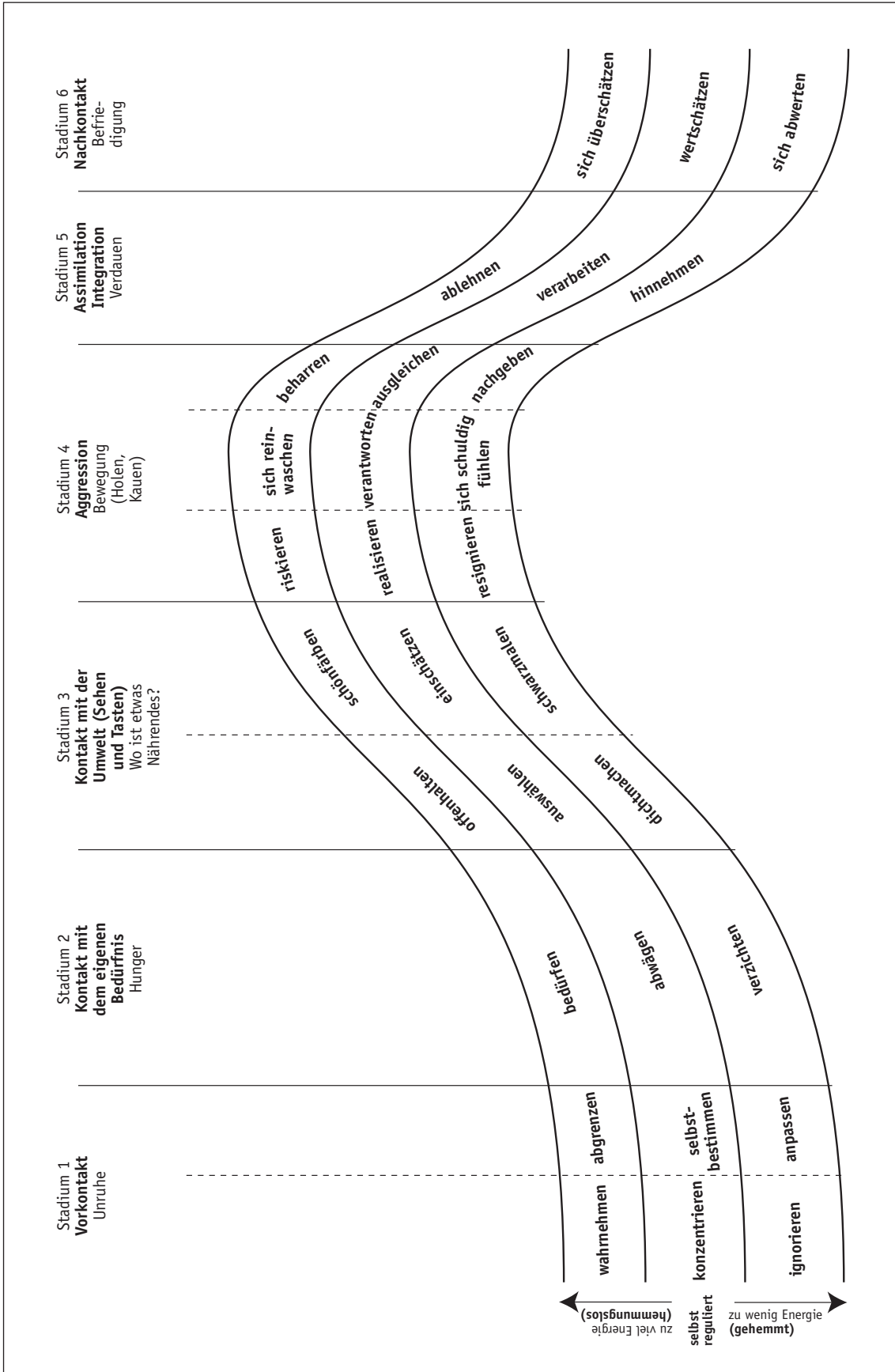
Tipp: Ergänzen Sie die Gestaltwelle nacheinander, Schritt 1 ...

... USW. ...



... bis Schritt 10

So erklären Sie die GTI-Grundlagen: Polaritäten und der »goldene Mittelweg«



Exkurs zur Gestaltbildung

Die Vorstellung, dass Tätigkeiten wie z. B. »auswählen« zwischen »offenhalten« und »dichtmachen« stehen, mag zunächst erstaunlich klingen. Ein Einwand könnte etwa lauten: »Muss man sich nicht *zuerst* »offenhalten« für die ganze Umwelt, also alle Fakten sammeln, und *dann* »auswählen«, darf also nie »dichtmachen«? Denn sonst lässt man sich doch vielleicht das Wichtigste entgehen!«

Demgegenüber hat die Gestaltpsychologie festgestellt, dass das Auswählen schon im Wahrnehmen selbst geschieht (und geschehen muss). Es ist weder möglich noch wünschenswert, *alles* wahrzunehmen. Ein einfaches **Beispiel** mag das verdeutlichen:

Liveaufnahmen in den 1950er Jahren enthalten so viele Nebengeräusche, dass bei ihnen oft kaum etwas von der Musik selbst zu hören ist. Die damaligen Teilnehmer der Veranstaltungen haben sehr wohl die Musik gehört. Die primitive Aufnahmetechnik vermochte jedoch noch nicht – wie die Ohren und ausgefeilte neuere Techniken – das Wesentliche vom Unwesentlichen zu trennen. Es wurde einfach *jedes* Geräusch aufgezeichnet. Es ist kaum möglich, diese Aufnahmen *nachträglich* von den unerwünschten Nebengeräuschen zu befreien – jedenfalls ist ein großer Aufwand nötig, und die Tonqualität lässt sehr zu wünschen übrig.

Nach den in der Gehirnforschung bestätigten Annahmen der Gestaltpsychologie vollzieht sich das menschliche Wahrnehmen und Denken nicht in analytischen Einzelvorgängen, sondern in systematischen Gestaltbildungen: Es werden Sinneinheiten gebildet. Dabei wird das, was nicht zur Sinneinheit – zur Gestalt – passt, ganz ausgeblendet oder wenigstens in den Hintergrund verbannt. Zweifellos kann einem dabei etwas Entscheidendes entgehen. Aber derjenige, dem es nicht gelingt, sinnvolle Filter einzusetzen, kann aufgrund der Vielzahl der Wahrnehmungen diese nicht mehr differenzieren.

Schon der Begriff »Wahrnehmung« deutet auf die Gestaltbildung hin: Etwas wird für *wahr* genommen. Es wird nicht einfach als »Sinnesdatum« aufgezeichnet, sondern *zugleich* bewertet, nämlich als »wahr« bzw. wichtig. Die Beschränkung oder Hemmung der Wahrnehmung auf das für den Wahrnehmenden Wesentliche, die die Gestaltbildung beinhaltet, ist im Interesse der Wahrnehmung selbst unabdingbar.

Ein weiterer Hinweis auf die Gestaltwahrnehmung: Blind geborene oder früh erblindete Menschen haben große Wahrnehmungsschwierigkeiten, wenn ihnen durch eine Operation das Augenlicht (wieder) gegeben wird; z. B. sind sie dann oft nicht in der Lage, eine Kugel-form *visuell* von einer Würfelform zu unterscheiden. *Form und Sinn sind untrennbar!*

Beschreibung der Polaritäten und ihrer Icons

Auf den folgenden Seiten werden die Kontaktprobleme (Hemmungslosigkeit und Hemmung) in der Reihenfolge erläutert, in der sie in Ihrer Auswertung erscheinen.

Mit einem »Kontaktproblem« ist hier nicht die gesamte Persönlichkeit gemeint, sondern nur die vorherrschende Art der Wachstumsschranke. Jede dieser »(Handlungs-)Typen« wird durch ein **Tätigkeitswort** gekennzeichnet, das beschreibt, wie die Reaktion auf eine solche Wachstumsschranke aussieht. Auf diese Weise wird eine größere Anschaulichkeit erreicht.

Die Icons dienen der visuellen Unterstützung. Für eine **Kontakthemmung** steht immer das Achtung-Dreieck, für die **Hemmungslosigkeit** (= mangelnde Fähigkeit zur Kontakthemmung) das Vorfahrtsschild. Zu jedem Icon gibt es einen »Slogan«.

Wichtig: Das Testergebnis ist bewusst keine Beschreibung der »Persönlichkeit« des Klienten, sondern gibt mögliche Punkte an, wo er mit eingefahrenen Verhaltensmustern oder überbewerteten Erfahrungen aus der Vergangenheit sein angemessenes und erfolgreiches Handeln in der Gegenwart behindert. In diesem Sinne gibt es kein »schlechtes Ergebnis« (und auch kein »gutes«). Kein Ergebnis kann im Vergleich mit einem anderen Klienten »schlechter« (oder »besser«) sein.

Tipp: Die folgenden 10 Seiten mit den Beschreibungen der Polaritäten gehen Sie mit Ihrem Klienten *nicht* vorab einzeln durch. Vielmehr schauen Sie mit ihm *nach* Erklärung seiner Auswertung nur die Seiten an, die für ihn besonders relevant sind.

Natürlich sind nicht jeweils alle Punkte für Ihren Klienten zutreffend, wenn er das entsprechende Kontaktproblem hat. Finden Sie zusammen mit ihm heraus, was seiner und Ihrer Meinung nach zutrifft und ergänzen Sie eventuell fehlende Charakteristika, die zu ihm passen würden, aber nicht aufgeführt sind.

Zur Beachtung: Für Ihre Interpretation der Polaritäten ist es notwendig, dass Sie immer im Hintergrund die Zuordnung zu den Kontakthemmungen mitdenken. So ist z.B. »ignorieren« Deflektion im ersten Stadium der Gestaltwelle (Vorkontakt). Die Tätigkeitsworte – ignorieren, anpassen, verzichten usw. – sind umgangssprachlich gewählt, um ein intuitives Verständnis ohne Fachbegriffe zu ermöglichen. Allerdings sind die umgangssprachlichen Worte auch vom Begriffsumfang her gesehen weiter gefasst, als es die Fachausdrücke sind. Die gewählten Tätigkeitsworte stellen einen Kompromiss zwischen Verständlichkeit und Präzision her. Die diagnostische Präzision des GTI verlangt vom Anwender (aber nicht vom Klienten) eine Rückbindung der umgangssprachlichen Ausdrücke an die Fachbegriffe.

Die **farblich codierte** Zuordnung der Tätigkeitsworte zu den gestalttherapeutischen Fachausdrücken finden Sie auf den Seiten 73ff.

Vorkontakt – Deflektion: wahrnehmen / ignorieren

»hemmungslos«



- Ausweichen vor der Aufgabe, unter den inneren und äußeren Reizen eine sinnvolle Wahl zu treffen
- Schwierigkeiten, abzuschalten
- Neigt zu quälender Selbstbeobachtung
- Neigung zu häufiger Unterbrechung einer Tätigkeit, um etwas anderes Wichtigeres anzufangen
- Richtungslosigkeit
- Weigerung, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden
- Schwierigkeit, über etwas »hinwegzusehen«
- Beeinflussbarkeit
- Schwierigkeiten, sich gegenüber äußeren und inneren Reizen abzugrenzen
- Zwingt sich zu stetiger Aufmerksamkeit; Müdigkeit und Abgeschlagenheit werden als »Niederlage« empfunden
- Kann schlecht von der eigenen Befindlichkeit absehen

»gehemmt«



- Ausweichen davor, festzustellen, was mit einem selbst los ist
- In sich gekehrte, abwehrende Körperhaltung
- Keine Preisgabe persönlicher Gefühle oder Belange
- Ansteckende Müdigkeit, Interessen- und Kraftlosigkeit
- Lähmende Unentschiedenheit
- Reduzierte Wahrnehmung sowohl von sich als auch von der Umwelt
- »Wunschloses Unglück«
- Unklarheit über die eigenen Bedürfnisse
- Kann zu ablenkenden Empfindungen oder Verhaltensweisen wie Appetitlosigkeit oder Unaufmerksamkeit tendieren
- Abwehr gegenüber äußeren und inneren Einflüssen
- Angst davor, als aufdringlich zu gelten
- Wunsch nach Privatsphäre und klaren Grenzen
- Gefühl der Gefühllosigkeit, Taubheit

Vorkontakt – Konfluenz: abgrenzen / anpassen

»hemmungslos«



- »Schwimmen gegen den Strom«, um Aufmerksamkeit zu erregen
- Immer anders sein wollen, auch wenn es sich nachteilig auswirkt
- Wunsch danach, unter allen Umständen aufzufallen; Neigung, »sauer« zu sein, wenn das nicht gelingt
- Abhängig davon, als etwas Besonderes angesehen zu werden
- Enttäuschung, wenn »keiner guckt«
- Schwierigkeiten, sich einzupassen; gleichzeitig Schwierigkeiten, etwas »aus sich selbst heraus« zu tun, wenn keine Opposition geübt werden kann
- Weigerung zu akzeptieren, dass es vorteilhaft sein kann, sich gelegentlich auch an vorhandene Normen, Regeln, Sitten zu halten
- Gibt vor, sich nichts aus der Meinung anderer zu machen; ist aber trotzdem nicht »bei sich«
- Immer dem Trend leicht voraus, »Trendsetter«

»gehemmt«



- »Schwimmen mit dem Strom«, um nicht aufzufallen
- Sich nicht festlegen wollen
- Ablehnung von Leuten, die nicht angepasst sind
- Bescheidenheit
- Geselligkeit
- Gutgläubigkeit
- Davon ausgehen, alle Menschen hätten ungefähr die gleichen Bedürfnisse
- Angst vor Originalität
- Einfühlsamkeit
- Schwierigkeiten, sich anderen gegenüber abzugrenzen
- Hemmung, »sich einzubringen«
- »Dabeisein ist alles«
- Hauptsache, die Stimmung in der Gruppe ist gut
- Abhängig davon, als gutes (»braves«) Gruppenmitglied anerkannt zu werden
- Peer-Gruppen-Verhalten
- Immer leicht hinter dem Trend

Kontakt mit sich selbst – Deflektion: bedürfen / verzichten

»hemmungslos«



- Ausweichen vor der Aufgabe, festzustellen, was in der Situation wirklich angemessen ist
- Ausweichen davor, eigene Bedürfnisse zu gewichten
- Ausweichen davor, die Ressourcen und Umstände genauer anzuschauen
- Schwierigkeiten, eigene Bedürfnisse zurückzustellen
- Schwierigkeiten, von sich selbst abzusehen
- Schwierigkeiten, klar zu bekommen, was für einen (mittelfristig) wirklich gut ist
- Nachgiebigkeit sich selbst gegenüber
- Neigung zu Unbeherrschtheit, eventuell sogar Unzuverlässigkeit
- Niedrige Frustrationsgrenze, geringe Leidensfähigkeit
- Orientierung an eher kurzfristigen eigenen Bedürfnissen
- Lenkt sich ab, in dem er »etwas für sich tut«

»gehemmt«



- Ausweichen vor der Aufgabe, festzustellen, ob Bedürfnisbefriedigung möglich ist
- Bereitschaft, eigene Bedürfnisse hint anzustellen
- Forderung an sich selbst nach Pflichterfüllung und Selbstdisziplin
- Unempfindlichkeit den eigenen Wünschen, Leiden, Problemen etc. gegenüber
- Härte gegen sich und andere
- Zusammengebissene Zähne
- Hohe Frustrationsgrenze und Leidensfähigkeit
- Schwierigkeiten, klar zu bekommen, was man (kurzfristig) wirklich braucht
- Schwierigkeiten, von »der Sache« (dem Ziel) abzusehen und es sich auch einmal gut gehen zu lassen
- Weiß wenig über sich selbst (z. B. »Was würde ich wollen, wenn ich dürfte?«)
- Gibt keine Auskünfte über sich

Kontakt mit der Umwelt – Deflektion: offenhalten / dichtmachen

»hemmungslos«



- Ausweichen vor der Aufgabe, aus den in der Umwelt vorfindlichen Möglichkeiten und Reizen auszuwählen
- Schwierigkeiten, bei einer Sache zu bleiben
- Schnell begeistert, aber geringes Durchhaltevermögen
- Greift nach allem Neuen
- Meint, die Umwelt würde »ihm zu Gebot stehen«
- »Verzettelt« sich schnell bei seinen Interessen
- Sieht nicht die begrenzten eigenen Möglichkeiten, etwas aufzunehmen
- Nimmt Kontakt bis zur totalen eigenen Erschöpfung auf
- Überschätzt seine Kräfte
- Hat Angst, »etwas zu verpassen«
- Verbietet sich Müdigkeit und Abgeschlagenheit
- Ist immer auf der Suche nach weiteren Möglichkeiten, Optionen etc.

»gehemmt«



- Ausweichen vor der Aufgabe, in der Umwelt positive Möglichkeiten ausfindig zu machen
- Geringe Bereitschaft, sich mit Neuem oder mit Herausforderungen auseinanderzusetzen
- Meint vorschnell, seine Sinneswahrnehmungen vor Reizüberflutung schützen zu müssen
- Verpasst seine Chancen
- Verschafft sich viel Rückzugsmöglichkeit
- Fühlt sich in seiner Umgebung nicht recht heimisch
- Hat Angst vor Verletzung
- Versucht, sich von gefährlichen Situationen fernzuhalten
- Weicht Blickkontakt aus
- Geht den Dingen nicht »auf den Grund«
- Hat Angst, »sich zu überfordern«
- Sagt häufig »das ist mir zu viel«

Kontakt mit der Umwelt – Projektion: schönfärben / schwarzmalen

»hemmungslos«



- Unterstellt, dass die Dinge (und Menschen) meist gut für ihn sind
- Zweckoptimismus
- Meint, immer allem das Beste abgewinnen zu müssen
- Verbietet sich, beim Gegenüber Böswilligkeit zu sehen
- Sieht meist keine Notwendigkeit, einen Konflikt eingehen zu müssen
- Versucht, selbst im Schlechten noch den »guten Kern« zu finden
- Denkt immer »positiv«
- Meint, von allem genug vorzufinden
- Hat von den meisten Dingen einen positiven Eindruck
- Übersieht leicht negative Seiten (z. B. Fehler, Nachteile usw.) an den Dingen
- Sagt sich, dass es nicht erforderlich sei, sich auf eine Auseinandersetzung vorzubereiten
- Hat Schwierigkeiten, eventuelle schlechte Absichten eines Gegenübers zu erkennen

»gehemmt«



- Unterstellt, dass die Dinge (und Menschen) gegen ihn sind
- Findet meist das »Haar in der Suppe«
- Immer auf der Hut
- Neigt zum Argwohn
- Neigt zu vorschnellem Aufbrausen
- Ist angriffslustig
- Hält viel auf seine Ehre
- Verlangt sich Unbeugsamkeit ab
- Hält Entgegenkommen für Feigheit vor dem Feinde
- Nimmt meist eher an, dass etwas noch böswilliger gemeint ist, als es sich eh schon anhört
- Meint, sich beständig gegen Benachteiligung seiner Person zur Wehr setzen zu müssen
- Kämpft »gegen Windmühlen«
- Vermeint, auch im Guten noch das Schlechte erblicken zu können
- Die Energie zum Konflikt verpufft oft wirkungslos

Aggression – Deflektion: riskieren / resignieren

»hemmungslos«



- Schlachtruf: »Seht, wie mutig ich bin!«
- Ausweichen vor der Aufgabe, eigene Risiken realistisch einzuschätzen
- Unvorsichtigkeit
- Neigt zu unbesonnener Risikobereitschaft
- Neigt dazu, die Risiken seines Tuns zu unterschätzen
- Trifft nicht ausreichende Vorkehrungen, was bei Misslingen getan werden könnte; sichert sich nicht ab
- Wendet sich davon ab, das Problematische an etwas zu sehen
- Sieht Gefahren nicht; spielt sie herunter
- Stürzt sich in unübersehbare Konflikte
- Vermindert Schmerzen und andere »Frühwarnsysteme«
- Hat Schwierigkeiten, eine angemessene Kosten-Nutzen-Rechnung aufzumachen
- Schreit nicht »Hilfe!«, weil er nicht sieht, dass er welche benötigt

»gehemmt«



- Schlachtruf: »Seht, wie hilflos ich bin!«
- Ausweichen vor der Aufgabe, die eigenen Chancen realistisch einzuschätzen
- Zweckpessimismus
- Sucht Schutz
- Beurteilt seine Lage eher skeptisch, ist schnell hoffnungslos
- Fühlt sich nicht durch seine Umwelt unterstützt
- Wehrt sich heftig gegen Hilfe und Aufmunterung
- Neigt dazu, die Risiken in seiner Situation zu überschätzen
- Dramatisiert seine Lage und tut wenig, sie zu verbessern
- Weigert sich, Chancen zu ergreifen bzw. Auswege zu suchen
- Übervorsichtig
- Kann Gefahren nicht »ins Gesicht sehen«; dramatisiert sie

Aggression – Retrofektion: sich reinwaschen / sich schuldigfühlen

»hemmungslos«



- Schlachtruf: »Seht, wie unschuldig ich bin!«
- Neigung zur Selbstrechtfertigung
- Sich als unschuldiges Opfer sehen
- Bei anderen moralische Defizite feststellen
- Autoaggression durch Selbstgerechtigkeit
- Denkt »Strafe muss sein« (aber nur bezogen auf den Gegenüber)
- Wirft Kritik stets auf den Kritisierenden zurück
- Schwierigkeit, den eigenen Anteil an einem Konflikt zu akzeptieren
- Wendet Maßstäbe, die für andere gelten sollen, nicht auch auf sich selbst an
- Da eigener Anteil abgestritten wird, wird Einfluss auf das Ergebnis einer Interaktion reduziert
- Gereizte Reaktion, wenn danach gefragt wird, welchen eigenen Anteil er an einer negativen Situation/Entwicklung hat

»gehemmt«



- Schlachtruf: »Seht, wie ich leide!«
- Neigung zur Selbstanklage
- Beherrschende Angst, Fehler zu machen, strebt nach Untadeligkeit
- Sich als moralisch minderwertig ansehen
- Angst, selbst kritisiert zu werden und andere zu kritisieren
- Autoaggression durch psychosomatische Erkrankung; schnell geht etwas »an die Nieren«
- Sinnt stets auf Wiedergutmachung
- Selbst wenn Kritik als unberechtigt zurückgewiesen wird, bleibt ein »Stachel im Fleisch« zurück
- Verzeiht sich seine eigenen Fehler nie
- Sucht und sieht den Fehler eher bei sich
- Ist bußfertig und versucht dadurch, Schuld abzuwenden und Kritik unmöglich zu machen
- Gereizte Reaktion, wenn versucht wird, ihm die »Schuld« zu nehmen

Aggression – Konfluenz: beharren / nachgeben

»hemmungslos«



- Schlachtruf: »Seht, ich will doch nur das beste für alle!«
- »Schwimmt gegen den Strom«, weil es dem großen Ganzen dient
- Jeder Kompromiss wird als »fauler« gesehen
- Misstraut jedem Einigungsversuch und sieht in ihm einen Überwältigungsversuch
- Verwechselt leicht Trotz mit »Rückgrat haben«
- Orientiert sich am abstrakten Gruppenwohl
- Ärgert sich über die Uneinsichtigkeit der Mitmenschen
- Empfindet Nachgiebigkeit als Feigheit
- Hat Schwierigkeiten zu unterscheiden, wo es lohnt zu beharren, und wo ein Nachgeben sinnvoll wäre
- Negative Abhängigkeit von der Gruppenmeinung: Wenn die Gruppe seine Meinung zu übernehmen droht, ändert er sie (ohne es zu merken)

»gehemmt«



- Schlachtruf: »Seht, ich will doch nur, dass wir alle eine große Familie sind!«
- »Schwimmt mit dem Strom«, weil es dem großen Ganzen dient
- Kompromiss als Prinzip
- Vermeidung von Streit unter allen Umständen
- Versucht, jeden Streit zu schlichten
- Kann schlecht »Nicht mit mir!« sagen
- Ist konfliktscheu, wendet sich aber moralisierend (passiv-aggressiv) gegen jeden, der angeblich »den Frieden stört«
- Harmonie und Zusammenhalt als oberster Wert
- Orientiert sich am konkreten Gruppenwohl
- Fühlt sich am besten, wenn alle das Gleiche wollen
- Ärgert sich über Abweichler
- Empfindet Nonkonformismus als persönlichen Angriff

Assimilation – Introjektion: ablehnen / hinnehmen

»hemmungslos«



- Schluckt nichts, weil keine Möglichkeit gesehen wird, es »passend« zu machen
- Neigung zu Überempfindlichkeiten
- Spontane Ablehnung von Angeboten, was von anderen häufig als Unhöflichkeit empfunden wird
- Verstößt gegen Etikette, was von anderen als Widersetzlichkeit angesehen wird, aber eher als Selbstschutz gemeint ist
- Tendenz, sich an der eigenen Befindlichkeit zu orientieren
- Eckt oft an, ohne recht zu verstehen, warum
- Lehnt oft auch etwas ab, von dem sich nachher herausstellt, dass es gut für ihn gewesen wäre
- Meint oft, besonders anfällig zu sein
- Schwierigkeiten, »Ja, bitte« zu sagen
- Versucht, immer auf »Nummer sicher« zu gehen
- Auf sich selbst fixiert

»gehemmt«



- Schluckt alles, weil es sich »so gehört«
- Alles lassen, wie es ist
- Angst vor Veränderungen
- Neigt zu Vertrauensseligkeit
- Gehorsam, regelorientiert
- Neigung zu Abhängigkeiten (von Routinen, Normen, Hilfe etc.)
- Schwierigkeiten, »Nein, danke« zu sagen
- Möchte alles fertig serviert bekommen
- Will sich »Kindlichkeit« bewahren
- Neigung zur Bitterkeit
- Fühlt sich schnell betrogen, ohne aber aktiv dagegen vorzugehen
- Hält auf Tradition und Beständigkeit
- Nimmt viel auf, ist stets umfassend informiert, neigt aber andererseits auch zur Vergesslichkeit
- Hält an Vertrautem fest
- Probleme, den Dingen »seinen Stempel aufzudrücken«
- Versucht, nie anzuecken

Nachkontakt – Retroflektion: sich überschätzen / sich abwerten

»hemmungslos«



- Neigung zu Selbstbelohnung und Selbstbewunderung
- Lebt stets in dem Gefühl, immer alles richtig gemacht zu haben
- Probleme dabei, aus Fehlern zu lernen
- Ist mitunter versucht, Lob für anderer Leute Leistungen einzuheimsen
- Fühlt sich stets in seinen Handlungen und Meinungen voll bestätigt
- Sieht in Misserfolgen schwer einen eigenen Anteil; definiert sie meist sogar zu Erfolgen um
- Chronisch »gutes Gewissen«
- Lässt Kritik nicht »an sich herankommen«; Kritik muss schon sehr hart formuliert werden, wenn etwas geschehen soll
- Sieht Probleme und Fehler eher bei anderen als bei sich
- Wundert sich, trotz der eigenen »Größe« so wenig Einfluss auf die Ereignisse zu haben

»gehemmt«



- Neigung zu Selbstbestrafung
- Schon kleinste kritische Bemerkungen haben katastrophale Auswirkungen
- Verbietet sich, sich über Gelingendes zu freuen
- Geht davon aus, nicht das Richtige oder nicht genug getan zu haben
- Wehrt Lob und Zuspruch als »unverdient« ab
- Spielt eigene Leistungen herunter und verweist auf Zufall oder die Mithilfe anderer
- Schämt sich für seine Erfolge fast noch mehr als für seine Misserfolge
- Sieht seine Fehler eher als seine guten Seiten
- Hält auf Ordnung und Sparsamkeit
- Neigt zu Genussunfähigkeit
- Tendiert dazu, sich Überschwang und den Ausdruck von Lebensfreude zu verbieten
- Chronisch »schlechtes Gewissen«

Die GTI-Auswertung lesen: Übersicht

Die Auswertung am Muster erläutern

Bevor Sie nun mit Ihrem Klienten seine eigene Auswertung durchgehen, erläutern Sie ihm den Auswertungsbogen anhand der **Musterauswertung** (»Franz Müller«, s. u.). Dies ist aus folgendem Grund ratsam:

- Die GTI-Auswertung löst meist zunächst eine gewisse Betroffenheit aus. Es ist sinnvoll, das Ihr Klient das Prinzip schon kennt, um nicht voreilige oder falsche Schlüsse zu ziehen, deren Aufklärung dann mitunter schwierig sein kann.


Auf den Seiten 51ff wird anhand dieses realen, aber im Namen veränderten Musteregebnisses beispielhaft eine Analyse der Gestaltwelle durchgeführt.

Ein farbiger Ausdruck in Originalgröße befindet sich hinten im Ordner!

Franz Müller · Test-Datum: 14. 9. 2003


Gehemmt durch: **sich schuldigfühlen**
 Hemmungslos bei: **schönfärben**
 Blinder Fleck bei: **ignorieren**
 Ressourcen: **konzentrieren, abwägen, auswählen**

SICH SCHULDIGFÜHLEN




Achtung »Besser ich leide, als jemand andere«

SCHÖNFÄRBen



Vorfahrer für die »Rosarote Brille«

IGNORIEREN



Achtung »Abgeschüttelt«

	-15	-10	-5	0	+5	+10	+15	gesamt	I : P	
1 Wahrheit	wahrnehmen			●				-0,2	0,57	1DE
	abgrenzen	●						-12,2	0,91	1KO
2 Kontakt (mit dem Umwelt- / sich selbst)	bedürfen		●					-1,2	0,60	2DE
	offenhalten			●				+1,8	2,18	3DE
3 Kontakt (mit dem Umwelt- / sich selbst)	schönfärben	●						-14,2	0,58	3PR
	riskieren			●				-2,2	1,58	4DE
4 Apparat des	sich reinwaschen						●	+24,8	1,07	4RE
	beharren				●			+3,8	1,31	4KO
5 Apparat des	ablehnen				●			+3,8	0,85	5IN
	sich überschätzen				●			-4,2	0,61	6RE
6 Apparat des								15,2	0,96	

Regel zur Beurteilung der I:P-Werte: »verwarte ich von mir« (Introjekt) I:P höher > »wid von mir erwartete« (Projektion) I:P größer > »verwarte ich von mir« (Introjekt)

DE = Deflexion KO = Konfuzenz PR = Projektion RE = Retroreflexion IN = Introjektion
 I:P ist das Verhältnis von Introjekten zu Projektionen. Bei I:P-Werten < 1 überwiegen Projektionen (bezieht sich auf die Begriffe der rechten Seite!). -> »Level« ist der individuelle Durchschnittswert.

GTI-Coaching: Überwinden Sie Ihre Wachstumsschranken © 2003 Stefan Blankertz Auswertung

Icon-Leiste
Seite 42-43
Beschreibung der Icons
Seiten 31-40
Übersicht über die
Icons: DIN A 3 Bei-
blatt

Profil
Seite 44

I:P-Verhältnis
Seiten 45-49

Die Icon-Leiste: Die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und visualisiert

Das obere Drittel der Auswertung gibt neben Namen des Getesteten und Datum des Tests eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse:

- Die stärkste Neigung zur **Kontakthemmung** (der höchste Plus-Wert). Visualisiert mit einem »Achtung-Icon«.
- Die stärkste Unfähigkeit zur Hemmung = **Hemmungslosigkeit** (höchster Minus-Wert). Visualisiert mit einem »Vorfahrt-Icon«.
- Den **»blinden Fleck«** (niedrigstes I:P-Verhältnis). Zur Interpretation vgl. Seite 45ff.
- Außerdem werden die drei stärksten **Ressourcen** genannt (geringste Abweichung von der 0-Linie). Sie werden wegen der Übersichtlichkeit nicht visualisiert. Der Schwerpunkt des GTI liegt auf der Arbeit an den Kontaktproblemen.

Zur Beachtung

- Bei nahe zusammenliegenden Werten – in dem Beispiel ist der Minus-Wert auf »schönfärben« mit -14,2 nicht viel höher als der Wert auf »abgrenzen« mit -12,2 – sollten natürlich auch die jeweils »zweitplazierten« Kontaktprobleme einbezogen werden.
- Es wird oft die Frage gestellt, welches Icon denn das »wichtigste« sei. Die interessanteste Interpretation der GTI-Auswertung ergibt sich durch die Interaktion der Kontakthemmungen, der Hemmungslosigkeiten und der Ressourcen des Klienten. Siehe dazu Seite 54ff. Gleichwohl gibt es zwei Faustregeln zur Einschätzung der Gewichtung von Kontakthemmung und Hemmungslosigkeit:

1. **Welcher Wert ist höher?** In dem Beispiel: Der Wert auf »sich schuldigfühlen« (Kontakthemmung) beträgt +24,8 und ist damit ein größerer Ausschlag nach rechts als die Hemmungslosigkeit (in diesem Falle: »schönfärben«) mit -14,4 nach links.
2. **Wie hoch ist der »Level«?** Die 0-Linie gibt den individuellen **Durchschnittswert** des Klienten an: Ein hoher Level*) bedeutet, dass er (nach eigener Einschätzung) zu häufigen, ein niedriger, dass er (nach eigener Einschätzung) zu wenigen Kontakthemmungen neigt. Der geringst mögliche Level ist 0, der höchst mögliche Level ist 24. Bei hohem Level über 12 ist zu vermuten, dass die *Kontakthemmungen* (= rechte Profilseite), bei niedrigem Level unter 12, dass die *Hemmungslosigkeiten* (= linke Profilseite) das bedeutendere Problem darstellen. In dem Beispiel ist der Level 15,2 und damit ist zu vermuten, dass die Kontakthemmung (in diesem Fall: »sich schuldigfühlen«) bedeutsamer als die Hemmungslosigkeit (in diesem Fall: »schönfärben«) ist.


Die Ressourcen sind um so bedeutsamer, je weniger sie von 0 abweichen. Zur Einschätzung der Gewichtung des blinden Fleckes vgl. Seite 48.

*) Der Level ergibt sich rechnerisch daraus, ob der Klient *im Durchschnitt* eher höhere Bewertungen (2-3-4-5) oder eher niedrige Bewertungen (0-1-2-3) vergeben hat.

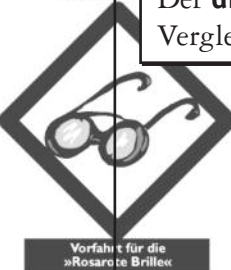
Die GTI-Auswertung lesen: Die Icon-Leiste

Franz Müller · Test-Datum: 14. 9. 2003


Gehemmt durch: **sich schuldigfühlen**
 Hemmungslos bei: **schönfärben**
 Blinder Fleck bei: **ignorieren**
 Ressourcen: **konzentrieren, abwägen, auswählen**



Achtung »Besser ich leide, als jemand anderes«



Vorfahrt für die »Rosarote Brille«



Achtung »Abgeschüttelt«

	-15	-10	-5	0	+5	+10	+15	gesamt	I : P
1. Vorkontakt	wahrnehmen			●				-0,2	0,57 1DE
	abgrenzen	●						-12,2	0,91 1KO
2. Kontakt mit sich selbst	bedürfen			●				-1,2	0,60 2DE
	offenhalten				●			+1,8	2,18 3DE
3. Kontakt mit der Umwelt	schönfärben	●						-14,2	0,58 3PR
	riskieren			●				-2,2	1,58 4DE
4. Aggression	sich reinwaschen						●	+24,8	1,07 4RE
	beharren					●		+3,8	1,31 4KO
5. Assimilation	ablehnen					●		+3,8	0,85 5IN
	sich überschätzen			●					
6. Rückkontakt				●					

Die **Ressourcen-Leiste** zeigt die drei geringsten*) Abweichungen von der 0-Linie (Selbstregulation).

*) Bei gleichen Werten wird immer der weiter oben stehende Begriff genommen. Denn das weiter oben Stehende ist im Sinne der Gestaltwelle das zeitlich Frühere und damit jeweils die Voraussetzung für das weiter unten Stehende. Damit sind weiter oben stehende Probleme (bzw. Ressourcen) vorrangig.

Die GTI-Auswertung lesen: Das Profil

Visualisierung der numerischen Werte von -15 bis + 15. Extrem hohe Werte über 15 stehen auf der 15er-Linie.

Gehemmt durch: **sich schuldigfühlen**
 Hemmungslos bei: **schönfärben**
 Blinder Fleck bei: **ignorieren**

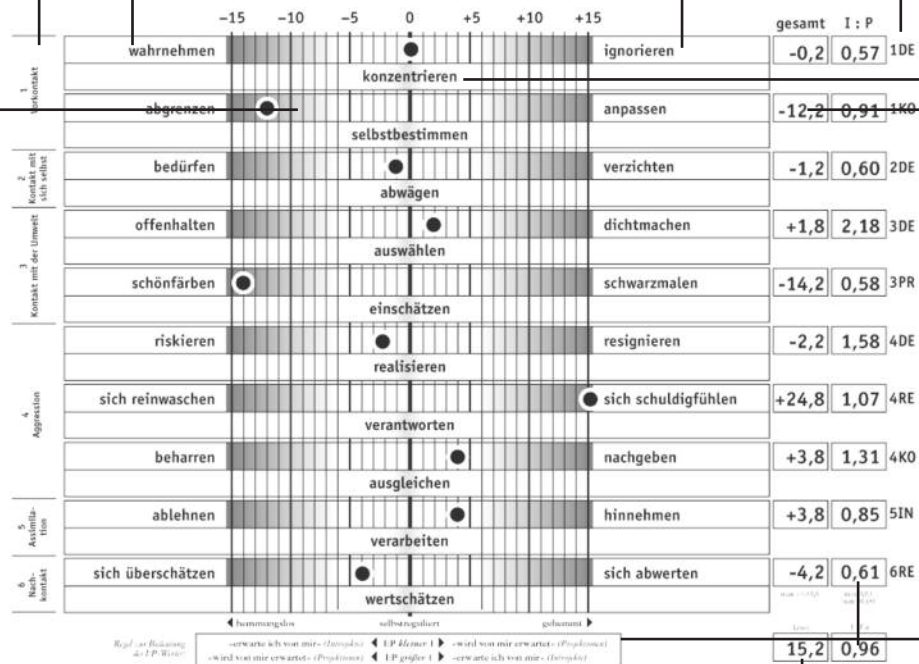
Die 0-Linie: Die selbstregulierte Ausgeglichenheiten (Ressourcen).

Zuordnung zu den Stadien der Gestaltwelle, s. S. 15.

Zuordnung zu den Fachtermini (**Farben**), ab S. 67.

Die Polaritäts-Seite der Unfähigkeit zur Hemmung.

Die Polaritäts-Seite der Kontakthemmungen.



Level: Der individuelle Durchschnittswert. Er kann zwischen 0 und 24 liegen. Ist der Wert größer als 12, überwiegen die Kontakthemmungen, bei unter 12 überwiegen die Hemmungslosigkeiten.

GTI-Coaching: Überwinden Sie Ihre Wachstumsschranken © 2010 S. Blankertz Auswertung

Zur Interpretation der I:P-Verhältnisse S. 45 ff

Introjektion und Projektion als Grundlage jedes Kontaktproblems

Jedem Kontaktproblem liegt im Ursprung zunächst eine **Introjektion** zugrunde: Eine Situation, eine Erfahrung, eine Zwangslage etc. kann nicht »verdaut-verarbeitet« werden.

Die Fähigkeit, introjizieren zu können, ist (überlebens-)wichtig. Zunächst muss z.B. die Muttermilch introjiziert werden, weil ein Baby noch nicht kauen kann (»dentale Aggression«). Später ist es in Gefahrensituationen oder unter großem Druck oft nicht möglich und nicht angebracht, sich den »Luxus« zu erlauben, Zeit aufzuwenden und kritische Fragen zu stellen, um Herr der Lage werden zu können.

Unter dem Druck negativer Erfahrungen wird das Introjizieren jedoch oftmals gewohnheitsmäßig und führt dann dazu, dass man auch dann introjiziert, wenn es nicht nötig und gerade nicht hilfreich ist.

Diese gewohnheitsmäßige Introjektion kann *entweder* bedeuten, dass man immer weiter introjiziert *oder* dass man introjizierte Werte oder Normen in *andere* Formen von Kontaktproblemen umsetzt. **Beispiel:** Wer als Kind die Erfahrung gemacht hat, dass derjenige stigmatisiert wird, der sich von anderen unterscheidet, kann dieses Introjekt in ein »aggressives« Streben nach **Konfluenz** (= von der Umwelt nicht unterscheidbar sein wollen) investieren.

Da die Introjekte einem wie Fremdkörper schwer im Magen liegen, geschieht es häufig auch, dass man sich von ihnen »distanziert«, indem man es so erlebt, als seien sie gar nicht im eigenen Körper/Geist verankert, sondern würden von der Außenwelt an einen herangetragen (**= Projektion**). **Beispiel:** Der Erwachsene, der die obige Erfahrung gemacht hat, erlebt es so, als habe nicht er die Norm in sich, dass er sich nie von der Umgebung unterscheiden dürfe, sondern dass die Umgebung fortwährend den Druck auf ihn ausüben würde, sich konform zu verhalten, auch wenn dies gar nicht (mehr) stimmt. Er empfindet Konfluenz also nicht als (introjizierte) Norm, sondern projiziert sie nach außen, d.h. unterstellt der Umwelt, nach Konfluenz zu verlangen.

Aktuelle und vergangene Introjektion

Der GTI ermöglicht, alle Kontakthemmungen (= die *rechte* Profil-Seite) danach zu differenzieren, ob (bzw. wie stark) sie auf Introjektion und auf Projektion basieren. Dabei kann durchaus herauskommen, dass jemand einen sehr niedrigen Wert auf »Introjektion« (= »hinnehm-en«) hat und *gleichzeitig* ein Überwiegen von »Introjekten« aufweist (I:P-Wert über 1).

Beispiel: Der Erwachsene, von dem die Rede war, hat die Norm der Konfluenz introjiziert. Er neigt *heute* nicht mehr dazu, weitere Introjekte aufzunehmen, aber schleppt die *alten* Introjekte immer weiter mit sich herum. Er wird einen hohen Wert bei »Konfluenz« (= »anpassen« oder »nachgeben«) haben, und diese Konfluenz basiert auf einer Introjektion.

Oder aber er geht den erwähnten Schritt weiter und projiziert das Introjekt. Er kann

durchaus einen niedrigen Wert auf der Kontakthemmung »Projektion« (= »schwarzmalen«) haben, wenn er aktuell keine weiteren Projektionen vornimmt. Er führt aber die alte Projektion, die Umgebung würde von ihm konformes Verhalten erzwingen, weiter fort.

Die Aussagekraft des I:P-Verhältnisses

Die I:P-Werte drücken das Verhältnis der **Introjekte** (»ich erwarte von mir«) zu den **Projektionen** (»man erwartet von mir«) in jeder Polarität der Skalen aus.

Das I:P-Verhältnis ist zunächst unabhängig vom Gesamtwert, also unabhängig von der Position der »Kugel« auf der jeweiligen Skala zu betrachten.

Mit drei Regeln wird die Aussagekraft der I:P-Werte erschlossen:

1. I:P kleiner 1 (signifikant ab $\leq 0,80$)

Die Projektionen weisen auf die *rechte* Seite (ignorieren, anpassen, verzichten, dichtmachen, schwarzmalen, resignieren, sich schuldigfühlen, nachgeben, hinnehmen, sich abwerten), *unabhängig* davon, ob der Gesamtwert positiv (zur rechten Seite neigend) oder negativ (zur linken Seite neigend) ist.

Beispiel: Skala Retrofektion im Nachkontakt, 6. Stadium, sich überschätzen – sich abwerten: Der Gesamtwert beträgt $-4,2$, die Auswertungskugel liegt auf der linken Seite, weist also auf »sich überschätzen«. Der I:P-Wert beträgt $0,61$. Die Projektionen gehen demnach in die Richtung der rechten Seite, nämlich »sich abwerten«.

Es ergibt sich daraus ein Widerstreit zwischen den Introjekten (»sich überschätzen«) und den Projektionen (»sich abwerten«). Diese Person wird eine Neigung haben, sich zu überschätzen, fantasiert aber, dass die Umgebung sie eher abwerten wird bzw. von ihr erwartet, sich abzuwerten.

Bedeutsam (signifikant) sind Werte ab $I:P \leq 0,80$

Stark sind Werte ab $I:P \leq 0,65$

2. I:P größer 1 (signifikant ab $\geq 1,35$)

Die Projektionen weisen auf die *linke* Seite (wahrnehmen, abgrenzen, bedürfen, offenhalten, schönfärben, riskieren, sich reinwaschen, beharren, ablehnen, sich überschätzen), *unabhängig* davon, ob der Gesamtwert negativ (zur linken Seite neigend) oder positiv (zur rechten Seite neigend) ist.

Beispiel: Skala Deflektion im Kontakt mit der Umwelt, 3. Stadium, offenhalten – dichtmachen: Der Gesamtwert beträgt $+1,8$, die Auswertungskugel liegt auf der rechten Seite, weist also auf »dichtmachen«. Der I:P-Wert beträgt $2,18$. Die Projektionen gehen demnach in die Richtung der linken Seite, nämlich »offenhalten«.

Die GTI-Auswertung lesen: Das I:P-Verhältnis

Es ergibt sich daraus ein Widerstreit zwischen den Introjekten (»dichtmachen«) und den Projektionen (»offenhalten«). Diese Person wird eine Neigung haben, dichzumachen, fantasiert aber, dass die Umgebung eher von ihr Offenhalten erwartet.

Bedeutsam (signifikant) sind Werte ab $I:P \geq 1,35$

Stark sind Werte ab $I:P \geq 2,00$

3. I:P um 1 (0,81 bis 1,34)

Projektionen und Introjekte weisen in die gleiche Richtung, d. h. diejenige Richtung, die sich aus dem Gesamtwert ergibt. Es tritt zwar kein Widerstreit zwischen Introjekten und Projektionen auf, aber die eventuell problematische Haltung ist um so »zementierter«, weil sie auf kein inneres Korrektiv trifft.

Beispiel: Skala Konfluenz im Vorkontakt, 1. Stadium, abgrenzen – anpassen. Der Gesamtwert beträgt $-12,2$, die Auswertungskugel liegt auf der linken Seite, weist also auf »abgrenzen«. Die I:P-Wert beträgt $0,91$. Sowohl Introjekte als auch Projektionen dieser Person legen ihr ein abgrenzendes Verhalten nahe. Die Haltung der hemmungslosen »Abgrenzung« wird diese Person sowohl von der inneren Werthaltung her als auch von den (projizierten) Umgebungserwartungen her als richtig ansehen.

Projektionen = blinde Flecken

Da es sich bei Projektionen um abgespaltene abgelehnte eigene Fantasien handelt, ergeben sich »blinde Flecken«, nämlich nicht-bewusste, eventuell problematische Haltungen.

In den oberen Auswertungszeilen und in der Icon-Leiste wird nur der ausgeprägteste »blinde Fleck« der rechten, gehemmten Seite (ignorieren, anpassen, verzichten, dichtmachen, schwarzmalen, resignieren, sich schuldigfühlen, nachgeben, hinnehmen, sich abwerten) aufgeführt, also nur ein Achtungs-Icon. Es gilt der kleinste I:P-Wert.

Der kleinste I:P-Wert ist (in den meisten Fällen) bedeutender als der größte I:P-Wert. (Der größte I:P-Wert ist entsprechend der am stärksten ausgeprägte »blinde Fleck« der linken, hemmungslosen Seite.) Die Projektion, dass die Umwelt jemanden bei etwas hemmt, stellt (in den meisten Fällen) ein bedeutenderes Problem dar als die Projektion, dass die Umgebung jemanden nicht bei etwas hemmen würde, wenn er sich nicht selbst hemmte.

Hinweis zu I:Pø: Ist der Durchschnitt kleiner 1 wird tendenziell eher projiziert, dass die Umgebung hemmt, ist er größer 1 wird tendenziell eher angenommen, dass Hemmungen von innen kommen (Introjekte sind).

I:P-Wert im Zusammenhang mit dem Gesamtwert

Wir haben bislang den I:P-Wert unabhängig von dem Gesamtwert betrachtet. Es gibt allerdings einen Zusammenhang zwischen beiden Werten. Indem man den I:P-Wert in den Kontext des Gesamtwerts stellt, kann man erkennen, ob sich Introjekte oder Projektionen stärker im Verhalten ausdrücken. Dazu folgende Regeln:

- I:P-Wert kleiner 1, Gesamtwert positiv = Projektionen sind in dieser Skala handlungsleitender (als Introjekte)
- I:P-Wert kleiner 1, Gesamtwert negativ = Introjekte sind in dieser Skala handlungsleitender (als Projektionen)
- I:P-Wert größer 1, Gesamtwert positiv = Introjekte sind in dieser Skala handlungsleitender (als Projektionen)
- I:P-Wert größer 1, Gesamtwert negativ = Projektionen sind in dieser Skala handlungsleitender (als Introjekte)

Besonderheiten

Drei Konstellationen erfordern eine hohe Aufmerksamkeit bei der Auswertung und der späteren Arbeit, denn sie weisen auf besondere Problematiken hin:

1. Erstes Icon und drittes Icon gleich

Es kann vorkommen, dass das erste und dritte Icon identisch sind. Der höchste Gesamtwert tritt hier mit dem kleinsten I:P-Wert auf. Die stärkste Hemmung dieser Person ist ebenfalls der »blinde Fleck«, d.h. in dieser Skala sind die Projektionen handlungsleitend.

2. Zweites Icon und drittes Icon aus gleicher Skala

Der niedrigste Gesamtwert tritt hier mit dem kleinsten I:P-Wert auf. Die ausgeprägteste Hemmungslosigkeit auf der Handlungsebene wird von der Projektion begleitet, die Umgebung würde hier eine größere Hemmung erwarten.

3. »Blinder Fleck« gleichzeitig »Ressource«

Eine geringe Abweichung von 0 im Gesamtwert tritt hier mit dem niedrigsten I:P-Wert auf. Auf der Handlungsebene ist das Verhältnis zwischen Hemmung und Hemmungslosigkeit ausgewogen, aber die Person fantasiert, dass die Umgebung eine stärkere Hemmung erwartet.

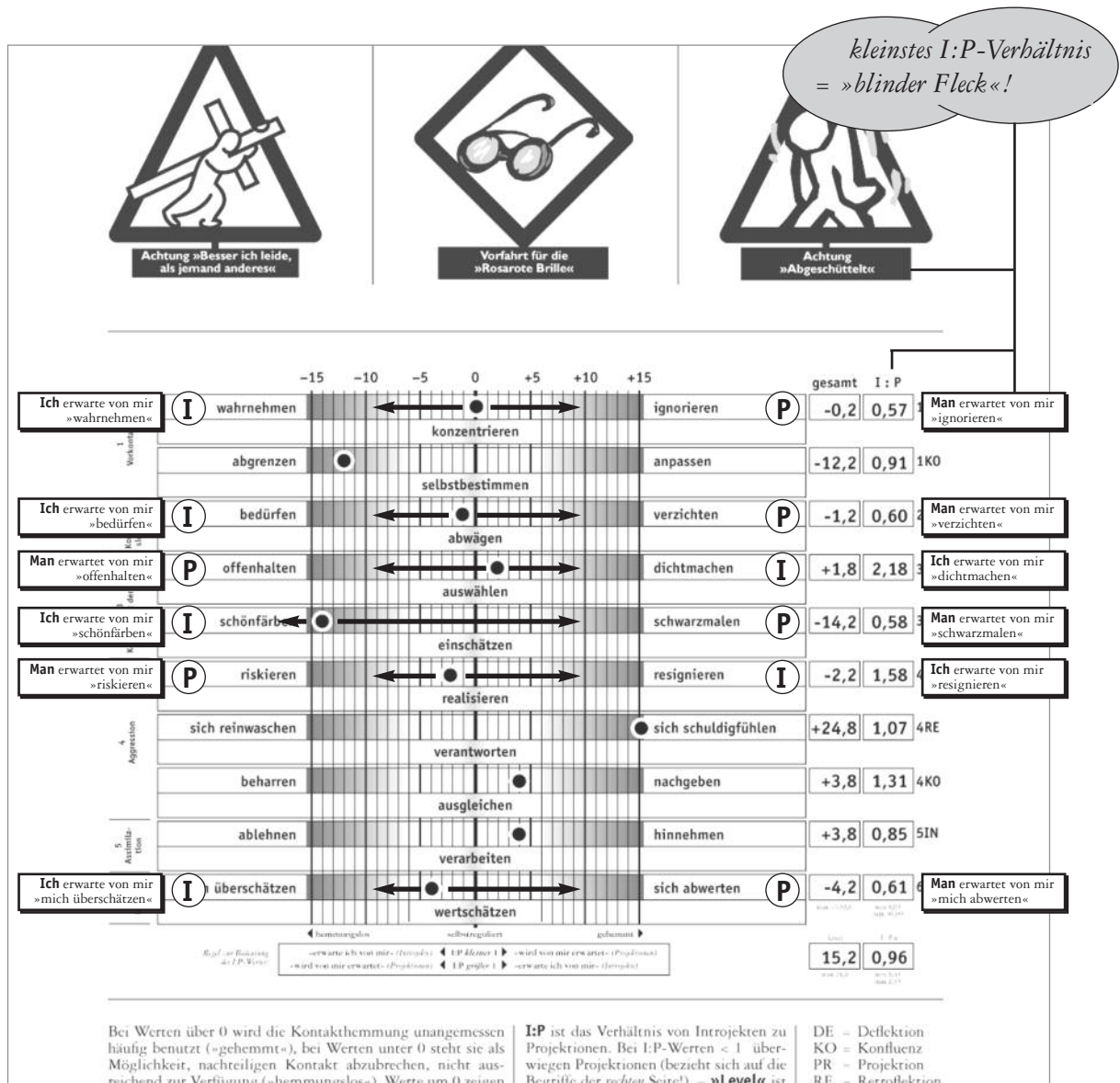
Die GTI-Auswertung lesen: Das I:P-Verhältnis

Faustregel zur Darstellung der I:P-Werte

Unten ist eine gute Möglichkeit aufgezeigt, mit der man sich die Bedeutung der I:P-Werte in einer Auswertung veranschaulichen kann:

Notieren Sie sich auf Ihrem Exemplar der Auswertung, in welche Richtung jeweils die Introjekte bzw. Projektionen weisen, eventuell verstärkt durch Pfeile. Dadurch wird auch unmittelbar sichtbar, was der Gesamtwert bezogen auf den jeweiligen I:P-Wert heißt:

- Befindet sich die Auswertungskugel in der Mitte, bedeutet das innere Zerissenheit bei ausgewogener Handlungsweise (im Beispiel etwa die Skala wahrnehmen – ignorieren),
- ansonsten ist die Seite handlungsleitender, zu der die Auswertungskugel neigt (im Beispiel etwa die Introjekte in der Skala sich überschätzen – sich abwerten).



Die GTI-Auswertung lesen: Alles auf einen Blick


Franz Müller · Test-Datum: 14. 9. 2003

Höchster Wert »hemmungslos«

Gehemmt durch:	sich schuldigfühlen	Höchster Wert »gehemmt«
Hemmungslos bei:	schönfärben	
Blinder Fleck bei:	ignorieren	kleinstes I:P (= Projektionen rechts)
Ressourcen:	konzentrieren, abwägen, auswählen	geringste Abweichungen von 0

SICH SCHULDIGFÜHLEN


Höchster Wert bei »gehemmt«



Achtung »Besser ich leide, als jemand anderes«

SCHÖNFÄRBen


Höchster Wert bei »hemmungslos«



Vorfahrt für die »Rosarote Brille«

IGNORIEREN

»Blinder Fleck« = kleinstes I:P



Achtung »Abgeschüttelt«

Stadien, s. S. 15

»Übersetzung« der I:P-Werte

	-15	-10	-5	0	+5	+10	+15	gesamt	I : P	
1 Vorkontakt	I	Ich erwarte von mir »wahrnehmen«		konzentrieren	Man erwartet von mir »ignorieren«		P	-0,2	0,57	1DE
		abgrenzen		selbstbestimmen	anpassen			-12,2	0,91	1KO
2 Kontakt mit sich selbst	I	Ich erwarte von mir »bedürfen«		abwägen	Man erwartet von mir »verzichten«		P	-1,2	0,60	2DE
		P		auswählen	Ich erwarte von mir »dichtmachen«		I	+1,8	2,18	3DE
3 Kontakt mit der Umwelt	I	Ich erwarte von mir »schönfärben«		einschätzen	Man erwartet von mir »schwarzmalen«		P	-14,2	0,58	3PR
		riskieren		realisieren	resignieren			-2,2	1,58	4DE
4 Aggression		sich reinwaschen		verantworten	sich schuldigfühlen			+24,8	1,07	4RE
		beharren		ausgleichen	nachgeben			+3,8	1,31	4KO
5 Anerkennung		ablehnen		verarbeiten	hinnehmen			+3,8	0,85	5IN
	I	Ich erwarte von mir »mich überschätzen«		wertschätzen	Man erwartet von mir »mich abwerten«		P	-4,2	0,61	6RE
6 Kein Kontakt		hemmungslos		selbstreguliert	gehemmt			15,2	0,96	

Regel zur Bedeutung der I:P-Werte:
 -erwarte ich von mir- (Introjekt) ◀ I:P kleiner 1 ▶ -wird von mir erwartet- (Projektion)
 ◀ -wird von mir erwartet- (Projektion) I:P größer 1 ▶ -erwarte ich von mir- (Introjekt)

Bei Werten über 0 wird die Kontakthemmung unangemessen häufig benutzt (»gehemmt«), bei Werten unter 0 steht sie als Möglichkeit, nachteiligen Kontakt abbrechen, nicht ausreichend zur Verfügung (»hemmungslos«). Werte um 0 zeigen die optimale Ausgewogenheit (»selbstreguliert« / Ressource).

I:P ist das V...
 Projektionen...
 wiegen Proj...
 Begriffe der...
 der individu...

Level unter 12 = hemmungslos ist bedeutender, Level über 12 = gehemmt ist bedeutender

Deflektion
Konfluenz
Projektion
Retroflektion
Introjektion

Begriffe, s. S. 73ff

GTI-Coaching: Überwinden Sie Ihre Wachstumsschranken © 2003 S. Blankertz

Die Einsatzgebiete des GTI

Die GTI-Auswertung unterstützt Sie im Coaching, in der Beratung und Therapie sowie in Trainings bei allen zu bearbeitenden **Problemen**. Dagegen darf der GTI nicht zu folgenden Zwecken eingesetzt werden:

- **Vorbeugende Maßnahmen:** Herr Meier hat bei der Skala »sich reinwaschen – sich schuldig fühlen« einen hohen Ausschlag nach links (»sich reinwaschen«). »Darum wollen wir ihm mal vorbeugend auf den Zahn fühlen«, obwohl es gar kein aktuelles Problem gibt. Der GTI darf also nicht missbraucht werden, um angeblich »behandlungsbedürftige« Personen ausfindig zu machen.
- **Personalauswahl** oder **Teambzusammenstellung**. Man kann mit Hilfe der GTI-Ergebnisse nicht ermitteln, wer zu wem passt, wer welche Aufgaben optimal lösen kann usw. Zu diesem Zweck gibt es andere Instrumente (siehe Seiten 89-91). Der GTI hilft vielmehr dabei, etwa das Problem zu bearbeiten, *wie es kommt, dass* eine bestimmte Person sich in einem Team oder mit einer Aufgabe nicht zurecht findet.
- **Erfolgskontrolle**. Der GTI sollte nicht am Ende eines Coachings, einer Beratung oder Therapie benutzt werden, um den »Erfolg« zu messen. Die Interventionen können, aber müssen das GTI-Ergebnis nicht verändern. Es geht nicht darum, durch Interventionen das GTI-Profil zu verändern, sondern zu lernen, mit den eigenen Kontaktproblemen (Hemmungen, Hemmungslosigkeiten, blinden Flecken) auf produktive Weise umzugehen.

Wie Probleme mit Hilfe der GTI-Auswertung bearbeitet werden, wird auf den folgenden Seiten kurz skizziert.

Ein farbiger Ausdruck in Originalgröße befindet sich hinten im Ordner!

Erste Annäherung

Nachdem Sie Ihrem Klienten seine GTI-Auswertung erläutert haben, möchte er im Normalfall wissen, was er jetzt damit anfangen soll. Manchmal sagen Klienten auch etwas ratlos: »Ich kann nicht erkennen, wie das auf mich zutrifft.« Oder schärfer: »So bin ich gar nicht.« (Ein Beispiel dazu wurde schon auf Seite 9 vorgestellt.)

Nehmen wir das **Beispiel** der Musterauswertung (siehe S. 41). Der Klient regt sich über die Aussage »hemmungslos bei: schönfärben« (Wert -14,2) und das Icon mit der rosaroten Brille auf. »Ich bin doch ein kritischer Mensch, der die Dinge sieht, wie sie sind!« betont er.

Sie fragen ihn nach einem aktuellen Problem, das er auch mit Ihnen bearbeiten möchte. Er erzählt: »Bei der Auswahl unserer Lieferanten bin ich immer sehr akribisch, sehr kritisch sozusagen. Wir haben auch meist keinen Ärger. Jetzt hatte der Lieferant für ein Bauteil Liefer-schwierigkeiten, weil es einen Engpass bei deren Rohstofflogistik gegeben hat. Wir haben diesem Lieferanten schon oft das Äußerste abverlangt, darum habe ich ihm diese Verzögerung nachgesehen. Mein Chef hat getobt und mich als ›Weichei‹ beschimpft. Das hat mich sehr getroffen. Vor allem sitze ich jetzt zwischen den Stühlen, hin- und hergerissen zwischen den Forderungen meines Chefs und dem Wort, das ich dem Lieferanten gegeben habe. Ich fühle mich ganz beschissen und weiß nicht, was ich tun soll.«

Intervention mit Hilfe des GTI ausrichten: Erste Annäherung

Ihre Antwort könnte so lauten: »Könnte es nicht sein, dass Sie voreilig in die Perspektive Ihres Lieferanten gegangen sind, sein Verhalten sozusagen ›schöngefärbt‹ haben? Vielleicht nutzt er tatsächlich Ihre Gutmütigkeit aus. Mir ist auch aufgefallen, dass Sie verteidigend darauf hingewiesen haben, der Lieferant sei von Ihnen schon öfter unter Druck gesetzt worden. Damit fühlen Sie sich schuldig, hier Ihre Kontakthemmung. So hängen diese beiden Ergebnisse vielleicht zusammen: Sie haben Schuld auf sich geladen durch den Druck, den Sie ausgeübt haben, und müssen jetzt dem Lieferanten gegenüber nur das Beste annehmen, die rosarote Brille aufsetzen, und es ist Ihnen lieber, selbst zu leiden, als ihn leiden zu lassen. So gehen Sie vielleicht ja auch mit Ihrem Chef um: Er konnte seine Wut ausagieren und Sie fühlen sich als Schuldiger, anstatt etwas zu unternehmen.«

Es ist ganz wichtig, dass Sie die GTI-Ergebnisse auf das aktuelle Problem des Klienten beziehen. Ungeeignet wäre es dagegen, mit dem Klienten nach Beispielen zu suchen, um die Richtigkeit der GTI-Ergebnisse zu belegen. Die Richtigkeit des GTI erweist sich in der Anwendung auf das konkrete Problem!

Die ersten beiden aus dem GTI-Ergebnis abgeleiteten Interventionen von Ihnen sind bereits eingeleitet:

- Sie konnten die Vermutung äußern, dass nicht (nur) das Verhältnis zu seinem Chef, sondern (auch) das Verhältnis zu dem Lieferanten Ihres Klienten ein Thema sein sollte.
- Sie haben Ihrem Klienten das Mitleid verweigert, das er sich durch seine Retrofektion – die Opferhaltung des Sich-schuldigfühlen-Sollens – meinte sichern zu können.

Die gleiche Problembeschreibung könnte von einer Person mit einem anderen GTI-Profil stammen und würde dann eine ganz andere Reaktion von Ihnen erfordern. Ein alternatives GTI-Profil findet sich auf **der nächsten Seite** (Name der Klientin geändert; das Profil ist aber real, nicht konstruiert).

Aufgrund der Tatsache, dass Ihre Klientin in der Skala »schönfärben – schwarzmalen« einen Wert von +2,9 hat, gehen Sie nicht wie im ersten Beispiel davon aus, sie würde die Zwangslage des Lieferanten falsch einschätzen, also »schönfärben«. Auch neigt sie nicht zum übertriebenen Nachgeben (Skala »beharren – nachgeben« Wert -2,1). Das »beschissene« Gefühl passt jedoch zu der Skala »sich überschätzen – sich abwerten« (+8,9, höchster Pluswert). Obwohl sie die Lage wahrscheinlich richtig eingeschätzt hat und obwohl sie weder dem Lieferanten gegenüber noch dem Chef gegenüber nachgegeben hat, fühlt sie sich im Nachkontakt schlecht, so als habe sie versagt. Dazu passt auch, dass der zweithöchste Pluswert (+6,9) bei »hinnehmen« besteht. Dies legt eine Arbeit an der Frage nahe, woher das Unwürdigkeits-Gefühl kommt und wie es eventuell zu relativieren wäre.


Ein zweiter Blick auf die Auswertung bringt einen weiteren Ansatzpunkt. Bei der Skala

Intervention mit Hilfe des GTI ausrichten: Erste Annäherung

Monika Schmidt · Test-Datum: 12. 9. 2003


Gehemmt durch: **sich abwerten**
 Hemmungslos bei: **wahrnehmen**
 Blinder Fleck bei: **nachgeben**
 Ressourcen: **realisieren, ausgleichen, auswählen**

SICH ABWERTEN




Achtung »Spaßbremse«

WAHRNEHMEN



Vorfahrt für »Alles mal anhören«

NACHGEBEN



Achtung »Wehe dem, der nicht Frieden hält ...«

	-15	-10	-5	0	+5	+10	+15	gesamt	I : P	
1 Vorkontakt	wahrnehmen									
	ignorieren							-9,1	0,71	1DE
2 Kontakt mit der Umwelt	abgrenzen									
	anpassen							-6,1	1,19	1KO
3 Kontakt mit der Umwelt	bedürfen									
	verzichten							+5,9	0,83	2DE
4 Aggression	offenhalten									
	dichtmachen							-3,1	0,79	3DE
5 Kontakt mit der Umwelt	schönfärben									
	schwarzmalen							+2,9	1,12	3PR
6 Aggression	riskieren									
	resignieren							-2,1	0,74	4DE
7 Kontakt mit der Umwelt	sich reinwaschen									
	sich schuldigfühlen							-4,1	1,00	4RE
8 Kontakt mit der Umwelt	beharren									
	nachgeben							-2,1	0,43	4KO
9 Kontakt mit der Umwelt	ablehnen									
	hinnehmen							+6,9	1,37	5IN
10 Kontakt mit der Umwelt	sich überschätzen									
	sich abwerten							+8,9	1,29	6RE
								8,1	0,92	

Bei Werten über 0 wird die Kontakthemmung unangemessen häufig benutzt (=gehemmt), bei Werten unter 0 steht sie als Möglichkeit, nachteiligen Kontakt abubrechen, nicht ausreichend zur Verfügung (=hemmungslos). Werte um 0 zeigen die optimale Ausgewogenheit (=selbstreguliert / Ressource).
 I:P ist das Verhältnis von Introjekten zu Projektionen. Bei I:P-Werten < 1 überwiegen Projektionen (bezieht sich auf die Begriffe der rechten Seite). → »Level« individueller Durchschnittswert.
 DE = Deflektion
 KO = Konfluenz
 PR = Projektion
 RE = Retroflektion
 IN = Introjektion

GTI-Coaching: Überwinden Sie Ihre Wachstumsschranken © 2003 Stefan Blankertz Auswertung

»beharren – nachgeben« ist der Wert -2,1 und »ausgleichen« eine Ressource der Klientin. Aber ihr I:P-Verhältnis bei dieser Skala ist mit 0,43 sehr klein. Sie hat hier ihren »blinden Fleck«: Ihre Projektion lautet »Man erwartet von mir Nachgeben«. Weil es sich um einen blinden Fleck handelt, streitet sie eher ab, dass sie durch ihr Beharren Schuld auf sich läd (bei der Skala »sich reinwaschen – sich schuldigfühlen« ist der Wert -4,1). Sie »bezahlt« ihre Schuld erst im Nachkontakt mit dem Gefühl des Ungenügens. Dementsprechend wird der Wutausbruch des Chefs nicht mit einem Hinweis auf die richtige Lageeinschätzung beantwortet, sondern er aktiviert das Schuldgefühl, dass Ihre Klientin nicht, wie ihrer Meinung nach von ihr – eventuell als Frau – erwartet wird, nachgegeben hat.

Alle Beobachtungen, die Sie aus dem GTI ableiten, formulieren Sie bitte als Fragen, Möglichkeiten und Angebote, die im Dialog überprüft werden!

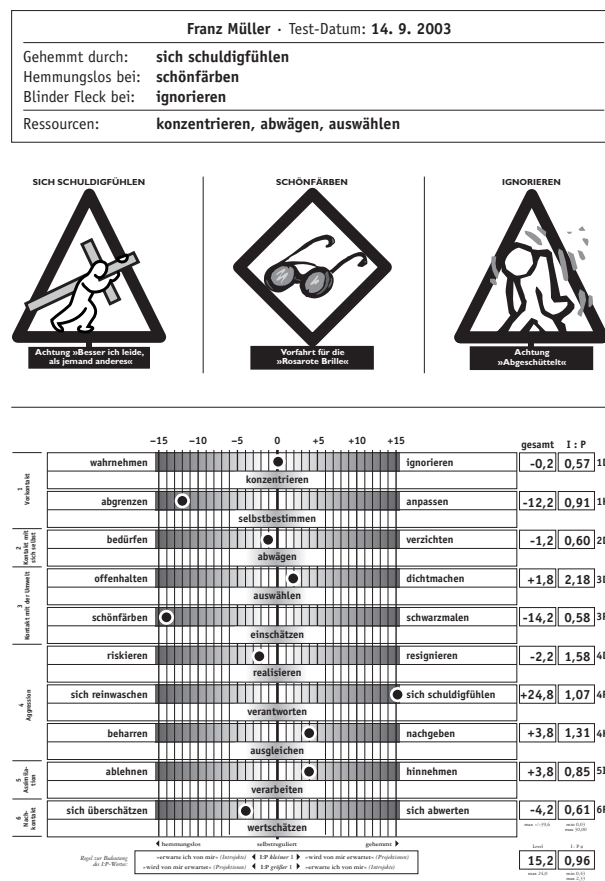
Intervention mit Hilfe des GTI ausrichten: Analyse der Gestaltwelle

Die »volle« Analyse der Gestaltwelle

Die Diskussion des zweiten Beispiels (Profil S. 53) hat schon gezeigt, dass es besonders aufschlussreich ist, die verschiedenen Einzelwerte in ihrem jeweiligen Zusammenhang und in ihrer Wechselwirkung zu betrachten.

Es soll nun der auf Seite 51 geschilderte Fall im Kontext des Profils unten analysiert werden. **Zur Erinnerung der Fall:** »Bei der Auswahl unserer Lieferanten bin ich immer sehr akribisch, sehr kritisch sozusagen. Wir haben auch meist keinen Ärger. Jetzt hatte der Lieferant für ein Bauteil Lieferschwierigkeiten, weil es einen Engpass bei der Rohstofflogistik gegeben hat. Wir haben diesem Lieferanten schon oft das Äußerste abverlangt, darum habe ich ihm diese Verzögerung nachgesehen. Mein Chef hat getobt und mich als »Weichei« beschimpft. Das hat mich sehr getroffen. Vor allem sitze ich jetzt zwischen den Stühlen, hin- und hergerissen zwischen den Forderungen meines Chefs und dem Wort, das ich dem Lieferanten gegeben habe. Ich fühle mich ganz beschissen und weiß nicht, was ich tun soll.«

Ein farbiger Ausdruck in Originalgröße befindet sich hinten im Ordner!



Aufgrund der ersten Annäherung haben Sie vermutet, dass das Problem Ihres Klienten in der Beziehung zum Lieferanten liegt. Nun gehen Sie mit dem GTI-Profil die Gestaltwelle Punkt für Punkt durch:

*kleinstes I:P-Verhältnis
= »blinder Fleck«, vgl. S. 46ff*

Vorkontakt (Stadium 1)

- Skala »wahrnehmen – ignorieren« Wert -0,2 (Ressource »konzentrieren«). Der Klient ist wahrscheinlich in der Lage, sich auf eigenes Interesse (Bedürfnis) in der Beziehung zum Lieferanten – nämlich pünktliche Lieferung des Bauteils – zu konzentrieren. Aber Achtung: Hier liegt auch der blinde Fleck Ihres Klienten (I:P-Verhältnis 0,57): Er unterstellt der Umwelt, von ihm »ignorieren« zu verlangen (Projektion). Das könnte heißen: Er geht davon aus, der Lieferant würde von ihm erwarten, dass er seine eigenen Interessen zurückstellt. Darum hält er möglicherweise mit diesen hinter dem Berg, teilt sie ihm gar nicht erst mit.
- Skala »abgrenzen – anpassen« Wert -12,2. Die Duldsamkeit gegenüber dem Lieferanten ist eher nicht auf ein Harmoniebedürfnis, also Konfluenz zurückzuführen. Im Gegenteil, eine mögliche gemeinsame Basis wird nicht gesucht. Eine solche gemeinsame Basis – etwa eine win-win-Beziehung, in welcher die pünktliche Lieferung nicht nur der Firma Ihres Klienten, sondern auch der des Lieferanten zum Vorteil gereicht – stellte sogar eine Lösungsmöglichkeit dar. Dass er diesen Weg nicht einschlägt, könnte die Folge des »blinden Flecks« sein – der Unterstellung, dass der Lieferant sowieso nicht daran interessiert ist, das Bedürfnis Ihres Klienten mit einzubeziehen.

Kontakt mit sich selbst (Stadium 2)

- Skala »bedürfen – verzichten« Wert -1,2 (Ressource »abwägen«). Gleichwohl tendiert Ihr Klient wohl nicht dazu, einfach auf sein Bedürfnis zu verzichten, obwohl er wahrscheinlich davon ausgeht, dies würde von ihm verlangt (I:P-Verhältnis 0,60).

Kontakt mit der Umwelt (Stadium 3)

- Skala »offenhalten – dichtmachen« Wert +1,8 (Ressource »auswählen«). Es ist eher unwahrscheinlich, dass Ihr Klient die Optionen – etwa die Möglichkeit, einen anderen Lieferanten zu beauftragen – außer Acht lässt. Aber Achtung: Er hat hier ein I:P-Verhältnis von 2,18. Das könnte bedeuten: Er selbst tendiert eher dazu, »dichtzumachen«, also nicht die Möglichkeit zu prüfen, einen anderen Lieferanten zu beauftragen, während er davon ausgeht, dass etwa sein Chef diese Möglichkeit durchaus bevorzugen könnte.
- Skala »schönfärben – schwarzmalen« Wert -14,2. Vermutlich ist Ihr Klient voreilig in die Perspektive des Lieferanten gegangen und hat dessen Verhalten sozusagen »schöngefärbt«. Gleichwohl könnte es durchaus sein, dass er sehr wohl den Druck empfindet, sich von dem Verhalten seines Lieferanten angegriffen zu fühlen (I:P-Verhältnis 0,58). Er kann diesen Druck etwa antizipativ von seinem Chef annehmen.

Aggression (Stadium 4)

- Skala »riskieren – resignieren« Wert -2,2. Den ersten »aggressiven« Schritt zur Umsetzung des Ziels geht Ihr Klient, denn er hat es ja klar vor Augen (vgl. »konzentrieren« und »abwägen«), obwohl ein I:P-Verhältnis von 1,58 andeutet, dass er einen gewissen Hang zur Resignation hat.
- Skala »sich reinwaschen – sich schuldigfühlen« Wert +24,8. Hier nun fehlt gleichsam die Energie, die für das »Schönfärben« zu viel investiert worden ist. Unter dem Motto »besser ich leide als jemand anderes« sieht Ihr Klient den Lieferverzug nach und nimmt in Kauf, die negativen Konsequenzen zu erdulden.
- Skala »beharren – nachgeben« Wert +3,8. Die Bereitschaft, dem Lieferanten den Lieferverzug zuzugestehen, ist kein übertriebenes Nachgeben um des lieben Friedens willen. Darum reagiert er auch empört auf die Unterstellung seines Chefs, er sei ein »Weichei«, denn es geht Ihrem Klienten ja um »Gerechtigkeit«.

Assimilation (Stadium 5)

- Skala »ablehnen – hinnehmen« Wert +3,8. Wahrscheinlich werden Sie feststellen, dass Ihr Klient den Ablauf des Konfliktes relativ gut in dem Sinne verarbeiten kann, dass er ihn richtig analysiert. Solange er sich jedoch in der Schuldfrage befindet, wird er nichts ändern können.

Nachkontakt (Stadium 6)

- Skala »sich überschätzen – sich abwerten« Wert -4,2. Ihr Klient wird meinen, selbst nichts falsch gemacht zu haben, aber er projiziert (I:P-Verhältnis 0,61), dass er von den anderen ungerechterweise für unwürdig gehalten wird – vom Lieferanten etwa als jemand, mit dem er ja machen kann, was er will, vom Chef als jemanden, der die Dinge nicht energisch genug anpackt.

Wie geht es weiter?

Indem Sie mit Ihrem Klienten den Prozess verfolgt haben, wie sein Problem in der Gestaltwelle entsteht, finden Sie gemeinsam die kritischen Themen heraus, die es zu bearbeiten gilt.

Es kann auch folgende Variante sinnvoll sein: Der GTI gibt ja ein objektiviertes Bild der Selbstwahrnehmung des Klienten, d.h. dieses Bild ist nicht durch die Fremdwahrnehmung des Coaches/Beraters/Therapeuten bestimmt. Sie können den Klienten mit Ihrer Fremdwahrnehmung vertraut machen und etwa sagen: »Es scheint so, dass Sie sich so-und-so wahrnehmen. Dies stellt sich von außen, zumindest für mich, ganz anders dar ...«

Wann und wie oft testen?

Es ist ratsam, den GTI am Beginn eines Coaching-Zyklus einzusetzen (es sei denn, Sie benutzen den GTI als Instrument der Supervision, siehe Seiten 59-60).

Da der GTI für ein prozessorientiertes Arbeiten geschaffen worden ist, können keine Ergebnisse verwendet werden, die in einem anderen Kontext als dem des aktuellen Coachings oder der aktuellen Therapie gewonnen worden sind. Da der GTI keine konstanten Eigenschaften – etwa »Persönlichkeitsmerkmale« oder »Präferenzen« – messen soll, ist ein GTI-Profil aus anderen Zusammenhängen oder aus anderen Lebensphasen des Klienten nicht für das Problem brauchbar, das Sie mit ihm bearbeiten möchten.

Obwohl es theoretisch denkbar ist, ein GTI-Profil mit allen Punkten auf der 0-Linie zu haben, ist es nicht Ziel, den Klienten dorthin zu bringen. Widerstehen Sie der Versuchung, durch einen Test am Ende des Coachings, der Beratung oder der Therapie Ihren Erfolg »prüfen« zu wollen, indem Sie Ihren Klienten erneut testen.

Der Erfolg von Ihrem Klienten kann sich nur daran bemessen, ob er selbst meint, mit seinem Problem nun allein zurecht kommen zu können. Und in diesem Fall ist es völlig einerlei, wie das GTI-Profil aussieht. Ein Mensch, der mit sich und seiner Umwelt klarkommt, kann ein beliebiges GTI-Profil haben. Es interessiert *dann* nicht.

Neben diesem Grund spricht auch eine testtheoretische Überlegung eine Rolle, den GTI **nicht als Erfolgskontrolle** einzusetzen. Manche Menschen erinnern sich relativ gut an Antworten, die sie kürzlich auf Testfragen gegeben haben. Durch diese Erinnerung kann das Ergebnis verfälscht werden – entweder, weil jemand versucht, die gleichen Antworten zu wiederholen, oder weil er umgekehrt versucht, den Test zu »überlisten«, indem er bewusst andere Antworten gibt.

Zusammenfassung der Regeln im Umgang mit dem GTI

1. Dem Klienten wird der GTI an den Ergebnissen der Musterauswertung erläutert, damit er zuerst die Struktur der Aussagen nachvollzieht, bevor er sich mit seinen eigenen Ergebnissen beschäftigt.
2. Wenn der Klient später wiederkommt: Der Klient wird für jeden Coaching-, Beratungs- bzw. Therapiezyklus getestet. Es sollten keine alten Testergebnisse Verwendung finden.
3. Die Ergebnisse des GTI werden auf ein aktuelles Problem des Klienten bezogen. Es werden nicht »Beispiele« aus seinem Leben gesucht, auf die die Ergebnisse passen. (Ungeeignet sind also Fragen wie: »Können Sie sich nicht an Situationen erinnern, wo Sie die Dinge durch die ›rosarote Brille‹ gesehen haben, obwohl sich dann herausgestellt hat, dass sie so rosig gar nicht waren?«)
4. In einer ersten Annäherung werden die drei in der Icon-Liste symbolisierten Kontaktprobleme angeschaut, dann die ganze Gestaltwelle durchgegangen.
5. Alle Vermutungen, die aufgrund des GTI-Ergebnisses vorgenommen werden, werden als solche gekennzeichnet. Es geht nicht darum, dass Sie oder der GTI »recht behalten« sollen, sondern um die gemeinsame Analyse des Problems Ihres Klienten, die ihm weiterhilft.
6. Der GTI ersetzt nicht den Dialog, sondern er soll ihn beleben. Der GTI an sich heilt nicht. Er soll nicht losgelöst von einem dialogisch arbeitenden Coaching-, Beratungs- oder Therapieprozess unterstützend wirken. In diesem Sinne wird die GTI-Auswertung dem Klienten auch nie ohne den Kontext eines solchen Prozesses ausgehändigt.
7. Das Ziel besteht nicht darin, dass Ihr Klient seine Kontaktprobleme »wegbekommt«, sondern dass er einen Umgang mit ihnen erlernt, der ihn nicht mehr so sehr behindert. Darum macht es wenig Sinn, den GTI zur Messung des »Erfolgs« am Schluss eines Coaching-, Beratungs- bzw. Therapiezyklusses einzusetzen.
8. Achten Sie bitte darauf, dass die Ergebnisse des GTI nie dazu benutzt werden, um eine Person herabzuwürdigen, zu stigmatisieren oder auf andere Weise zu benachteiligen. Darum muss der Coach/Berater/Therapeut die Ergebnisse mit unbedingter Diskretion behandeln. Nur der Klient selbst darf sie ggf. dritten zugänglich machen. Dies gilt auch und besonders für Mitarbeiter und Vorgesetzte des Klienten.

Besondere Anwendungen: Supervision

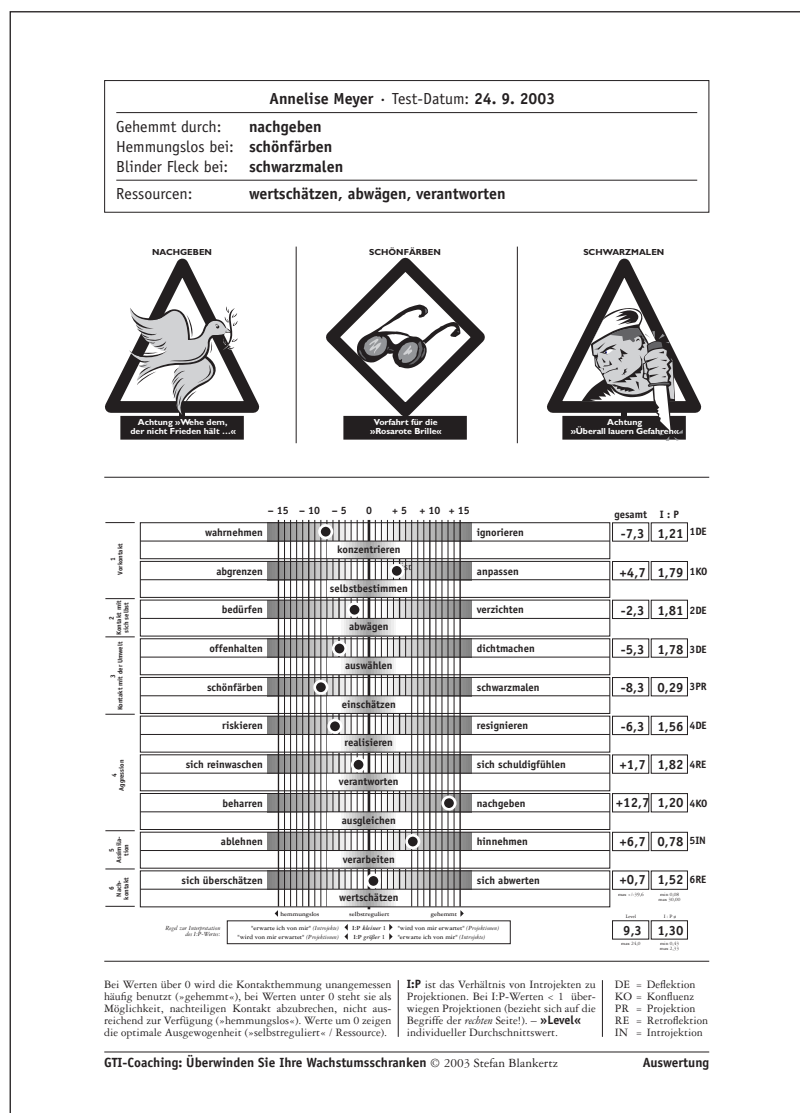
Der GTI als Instrument der Supervision

Der GTI kann auch in einem laufenden Prozess eingesetzt werden. Realistisch gesehen lässt es sich nicht immer vermeiden, dass sich ein Coach/Berater/Therapeut an bestimmte Vorannahmen klammert, die als Interpretationen dem Klienten eventuell übergestülpt werden. Dies stellt besonders dann eine Gefahr dar, wenn der Coach/Berater/Therapeut ein eigenes Thema mit dem des Klienten verbindet oder wenn der Klient dazu tendiert, Angebote des Coaches, des Beraters bzw. des Therapeuten unkritisch zu übernehmen. Eine solche Situation deutet sich meist darin an, dass es beiden so scheint, als befände sich der gemeinsame Prozess in einer Sackgasse. Der Einsatz des GTI kann hier helfen.

Ein **Beispiel**: Eine Klientin möchte lernen, sich im Job besser durchzusetzen. Dem Coach fällt auf, dass die Klientin sehr dünn ist. Er meint, sie sei magersüchtig und interpretiert dies aufgrund einer eigenen Essstörung als Retrofektion, d.h. er versucht, mit der Klientin an ihrer »Selbstbestrafung« zu arbeiten. Dies führt aber nicht weiter, hilft der Klientin nicht.

Der Coach entschließt sich, der Klientin den Einsatz des GTI vorzuschlagen, was sie auch annimmt. In den beiden retrofektiven Skalen (»sich reinwaschen – sich schuldig fühlen« und »sich überschätzen – sich abwerten«) hat sie Werte um 0, »verantworten« und »wertschätzen« sind Ressourcen von ihr.

Dagegen hat sie ihren höchsten Plus-Wert bei der konfluenten Skala »beharren – nachgeben«. Eine Annahme könnte nun lauten, die (behauptete) Unfähigkeit, sich durchzusetzen, ist eher auf Konfluenz als auf Retrofektion zurückzuführen. (Vielleicht ist auch ihre Magerheit eher eine Anpassungsleistung als eine Selbstbestrafung.)



Zu der (angeblichen) Unfähigkeit, sich durchzusetzen, passt auch der niedrige Wert bei der projektiven Skala »schönfärben – schwarzmalen« (hemmungslos bei: schönfärben). Vielleicht schätzt die Klientin das Verhalten ihrer Kollegen einfach zu positiv ein und will nicht sehen, dass sie ein Machtspielchen mit ihr treiben.

Allerdings lohnt hier ein Blick auf das I:P-Verhältnis, denn der blinde Fleck befindet sich auf der gleichen Skala (0,29). Das besagt, dass die Klientin möglicherweise annimmt, man *erwarte* von ihr ein stärkeres »Schwarzmalen« (in diesem Fall = sich wehren). Es wird sich demnach anbieten, im Dialog zu überprüfen, ob ein größeres Durchsetzungsvermögen wirklich der eigene Wunsch von der Klientin ist oder nicht eine Projektion. Möglicherweise stellt sich heraus, dass die Kollegen der Klienten sie durchaus als zänkisch, aggressiv und machtorientiert erleben. Sie lehnt es aber ab, diese Seite an sich zu sehen und meint, nur den »Frieden« wahren zu wollen und sei es mit einem erheblichen Einsatz von Aggressivität. Da sie ihre Aggressivität jedoch nicht eingeständenermaßen dazu einsetzt, ihre eigenen Ziele durchzusetzen, sondern diejenigen, die sie für die Ziele »aller« hält, bleibt bei ihr das Gefühl zurück, nicht zu erreichen, was *sie* will.

Der GTI hat nun eine Reihe von neuen Ansatzpunkten gebracht, die die Arbeit mit der Klientin in eine Erfolg versprechende Richtung lenken können:

- Bearbeitung der Konfluenz im 4. Stadium der Gestaltwelle: Aggression wird nicht in die Durchsetzung eigener, sondern (unterstellter) gemeinsamer Ziele investiert. (→ höchster Plus-Wert.)
- Bearbeitung des introjizierten Schönfärbens: Die Klientin erwartet von sich, nur die besten, allgemeinwohlverträglichen Ziele zu verfolgen. (→ höchster Minus-Wert.)
- Die Integration des Wunsches, sich besser durchsetzen zu können: Er wird von ihr möglicherweise als Fremdsteuerung erlebt und nicht als eigener akzeptiert. (→ blinder Fleck.)

Der GTI in der Bearbeitung von Konflikten

Bei Konflikten wird viel projiziert: Die Gegner unterstellen sich gegenseitig Motive, die nicht überprüft werden. Der GTI hilft dem Coach/Berater/Therapeuten, die Motive zu entwirren, die abseits der Sache liegen, um die es geht. Denn meist lassen sich *Sachfragen* lösen. Die Energie aus endlosen, quälenden und unproduktiven Konflikten stammt regelmäßig aus anderen Quellen.

In der überwiegenden Zahl der Fälle hat der Coach/Berater/Therapeut nur einen der Konfliktpartner vor sich, wie dies in dem Beispiel auf den Seiten 54-56 geschildert worden ist. Idealerweise jedoch gelingt es, die Konfliktpartner gemeinsam in einen Coaching-, Beratungs- oder Mediationsprozess einzubinden.

Da der GTI den Schwerpunkt auf der Analyse von Schwächen und Problemen einer Person hat, ist es unbedingt notwendig, die Ergebnisse mit jedem Konfliktpartner getrennt zu besprechen und auch keine Informationen über das Profil der jeweils anderen weiterzugeben.

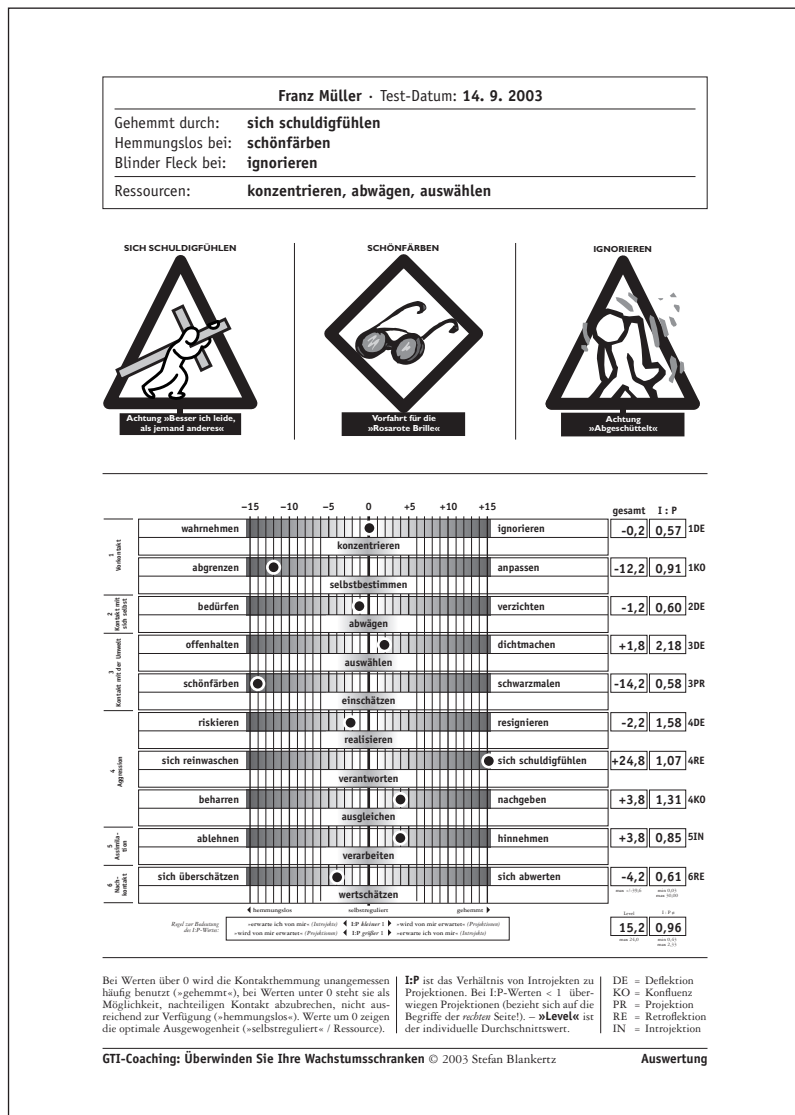
Obwohl es kein »gutes« oder »schlechtes« Ergebnis beim GTI gibt, verleitet besonders eine verfahrenere Konfliktsituation leicht dazu, in einer herabwürdigenden Weise von ihm Gebrauch zu machen.

Der GTI ist von unschätzbarem Wert, dem Coach/Berater/Therapeut dabei zu helfen, im Wust gegenseitiger Vorwürfe der Konfliktparteien einen neutralen Blick auf das zu behalten, was wirklich vor sich geht.

Als **Beispiel** sei der Fall fortgeführt, der auf den Seiten 54 bis 56 dargestellt worden ist. Der Klient (Profil Seite 62) ist mit dem Problem angekommen, dass ihn sein Chef seiner Meinung nach in ungerechtfertigter Form kritisiert hat. In dem Coaching ist festgestellt worden, dass der Klient vielleicht tatsächlich Anlass zur Kritik geboten hat, weil er dem Lieferanten gegenüber zu schnell der Verschiebung des Liefertermins zugestimmt hat. Dies ist jedoch nicht, wie der Chef unterstellt hat, auf Nachgiebigkeit zurückzuführen, sondern auf die Tendenz des Klienten, sich schuldig zu fühlen bzw. Schuld auf sich zu nehmen). In diesem Fall bedeutete dies, dass er sich dem Lieferanten gegenüber in der Schuld glaube und es angemessen fand, sich auf diese Weise zu entschulden.

Genau so verhält sich der Klient auch im Verhältnis zu seinem Chef. Anstatt ihm gegenüber seinen Standpunkt zu vertreten, man solle den Lieferanten nicht unter Druck setzen (was ja immerhin eine bedenkenswerte Option sein könnte), geht er in die Zerknirschung und fühlt sich ungerecht behandelt – dies ist ihm »lieb«, weil er lieber selbst leidet als andere leiden zu lassen, sei es der Lieferant oder sei es der Chef.

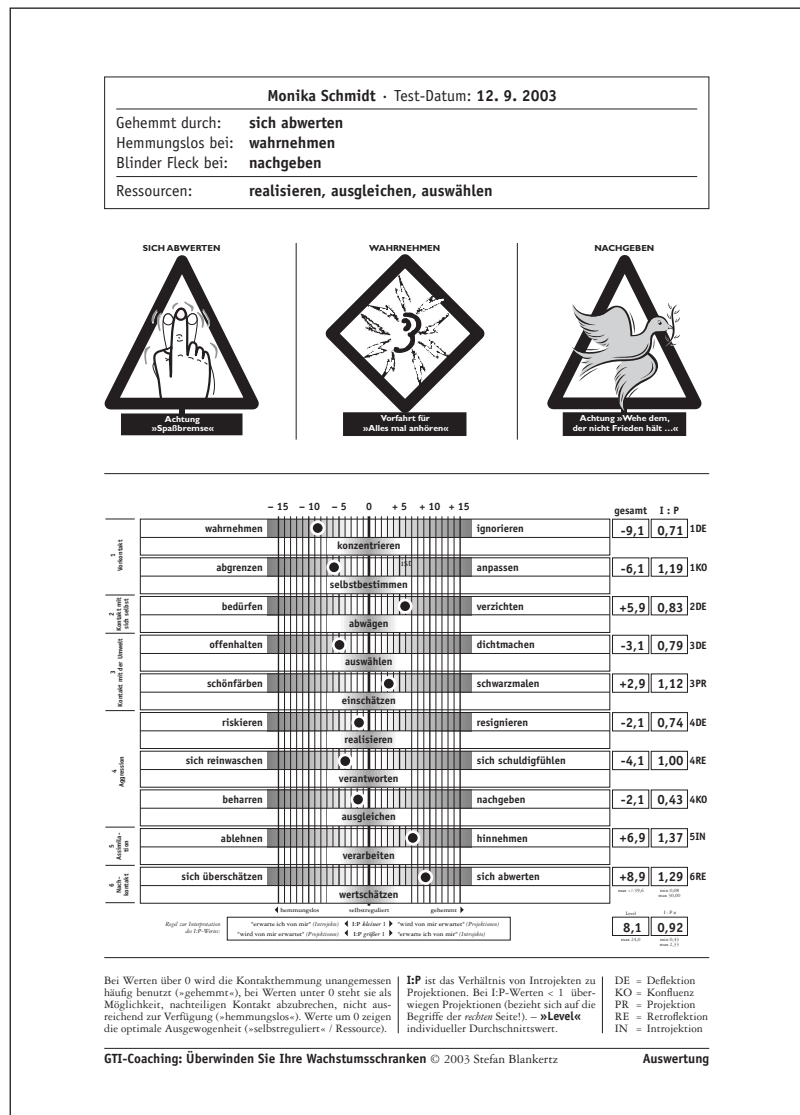
Besondere Anwendungen: Konflikt



Im Nachkontakt bleibt ein gespaltenes Gefühl zurück: Der Klient selbst meint, sich nichts vorzuwerfen zu haben (er überschätzt sich gleichsam), nimmt aber projektiv an, dass der Chef ihn für unfähig hält: Skala »sich überschätzen – sich abwerten« Wert -4,2 (= Tendenz zu »sich überschätzen«), aber I:P-Verhältnis 0,61 (= Projektion »Man erwartet von mir, mich abzuwerten«).

Über die wahre Motivlage des Chefs ist bis jetzt noch nichts bekannt. Dies ist auch nicht notwendig für einen Erfolg des Coachings, doch könnte es durchaus helfen. Nehmen wir an, der Chef – in diesem Falle eine Chefin – habe das Profil von Seite 63. Die abzuleitende Hypothese könnte lauten: Obwohl sie die Tendenz zum Ausgleichen hat (»ausgleichen« ist Ressource in der Skala »beharren – nachgeben«), d. h. zwischen den eigenen Interessen und denjenigen des Lieferanten zu vermitteln bereit wäre, unterstellt sie, »man« würde von ihr ein voreiliges Nachgeben erwarten (I:P-Verhältnis 0,43). »Man« wäre in diesem Falle der Mitarbeiter. Sie nimmt das Ergebnis hin (Skala »ablehnen – hinnehmen« Wert +6,9) und fühlt sich

Besondere Anwendungen: Konflikt



dabei als Versagerin (Skala »sich überschätzen – sich abwerten« +8,9, höchster Plus-Wert). Unbewusst »rächt« sie sich, indem sie den Mitarbeiter kritisiert, aber dies ist unproduktiv, weil es nicht zu einer Veränderung der Lage führt.

Die Arbeit mit ihr, um sie zu unterstützen, ihren Konflikt mit dem Mitarbeiter in produktivere Bahnen zu lenken, könnte daran ansetzen, ihr klarzumachen, dass es ihrem Mitarbeiter nicht um »Nachgeben« geht, sondern um Gerechtigkeit: Ihre Argumente müssten in diese Richtung zielen und würden dann von ihm verstanden werden.

Gestalttherapie: Die Grundlage des GTI

Das GTI-Coaching basiert auf den Einsichten und Haltungen der Gestalttherapie. Das grundlegende Werk zur Gestalttherapie ist **Perls/Hefferline/Goodman**, *Gestalttherapie* (zuerst in den USA 1951 erschienen; deutsch in zwei Bänden, München 1991). – Von **Joseph Zinker** stammt die erste Formulierung der »Gestaltwelle« (*Gestalttherapie als kreativer Prozess*, Paderborn 1982). – **Erving und Miriam Polster** haben den Begriff »Deflektion« eingeführt: *Gestalttherapie* (zuerst 1973; dt. Wuppertal 2001). Im Perls/Hefferline/Goodman-Text wird statt »Deflektion«, begrifflich unglücklich, »Ego(t)ismus« gesagt. – **Vorarbeiten** zum GTI finden sich in: **Doubrawa/Blankertz**, *Einladung zur Gestalttherapie: Eine Einführung mit Beispielen*, Wuppertal 2002.

Die Gestaltwelle und die Kontakthemmungen sind allerdings bisher nicht zu einem in sich stimmigen Modell integriert worden. Dies leistet der GTI.

Obwohl in der Gestalttherapie von Anfang an von der »Neurose« als Selbstregulation gesprochen wurde und die Kontakthemmungen in ihrer positiven Bedeutung bisweilen hervorgehoben wurden, ist das noch nicht in der diagnostischen Dimension ausgewertet worden. Man ging davon aus, dass es eher die Kontakthemmungen sind, die Probleme verursachen als die Unfähigkeit zur Kontakthemmung. Es mag sein, dass es Veränderungen in den gesellschaftlichen Normen, Werten, Regeln und Sitten sind, die heute die Hemmungslosigkeit als gleichwertiges Kontaktproblem neben den Hemmungen etabliert haben.

Überhaupt ist die Gestalttherapie sehr vorsichtig bei der Entwicklung diagnostischer Instrumentarien gewesen. Dies hängt mit der Kritik an verdinglichenden, kategorisierenden und stigmatisierenden Diagnoseinstrumenten zusammen. Der GTI nimmt die durchaus berechtigten Aspekte dieser Kritik auf und verknüpft sie mit diagnostischen Möglichkeiten, die sowohl für die Klienten als auch für die Coaches, Therapeuten und Berater unterstützend erlebt werden können.

Der GTI diagnostiziert keine Krankheiten. Er berechtigt nicht zu Interventionen, die von Klienten nicht durchschaut oder nicht gewollt werden. Er darf nicht dazu benutzt werden, Klienten »in Schubladen« zu packen. (Das wird z. B. dadurch betont, dass Tätigkeitsworte anstelle von den üblichen Eigenschafts- oder Hauptworten [»dominant«, »Direktor« usw.] verwendet werden.) Vielmehr helfen die GTI-Ergebnisse bei einer Bearbeitung von den Problemen, die die Klienten bearbeiten möchten.

Die wissenschaftliche Grundlage der Gestalttherapie

Manche Klienten werden danach fragen, wie wissenschaftlich gesichert die Aussagen der Gestalttherapie denn sind. Dies ist eine berechtigte Frage. Ein Grundsatz der Gestalttherapie ist, dass der Coach/Berater/Therapeut sich nicht als Experte im Sinne des »Halbgotts in

Weiß« über den Klienten erhebt, sondern versucht, das zugegebenermaßen immer vorhandene Machtgefälle soweit wie möglich zu verringern. In einem Abschnitt (siehe S. 79) wird erläutert, wie der GTI-Test zustande gekommen ist. Die Grundannahmen der Gestalttherapie basieren auf Folgendem:

- Die **wahrnehmungspsychologischen Thesen** der Gestalttherapie sind von der Gehirnforschung bestätigt worden. Heute steht fest, dass etwa die Frage, ob es gelingen wird, künstliche Intelligenz zu schaffen, nicht an der Rechner- und Datenkapazität hängt, sondern daran, ob man einer Maschine die »Gestaltbildung« beibringen kann. »Gestaltbildung« bedeutet, dass die Zusammenfügung zu einer Sinngestalt nicht ein der Wahrnehmung oder »Datenerhebung« nachgeschalteter Prozess ist, sondern bereits ein Teil des Wahrnehmens selbst.
- Das **Energiemodell** der Gestalttherapie, das in der Gestaltwelle dargestellt wird, ist eine biologisch exakte Wiedergabe des physiologischen Lebensprozesses. Die Übertragung auf andere, spezifisch menschliche Lebensvorgänge ist eine Analogiebildung. Diese Analogie ist im naturwissenschaftlichen Sinne nicht »beweisbar« (aber auch nicht widerlegbar). Ihre Wahrheit erweist sich daran, dass so ein in sich stimmiges Verständnis der Lebensprozesse möglich wird, das andere Modelle nicht bieten.
- Das **Menschenbild** der Gestalttherapie erfordert eine Haltung, für die man sich nicht aufgrund einer objektiven »Richtigkeit«, sondern nur aufgrund eines Wertes entscheiden kann: Es ist der Wert, dass der Mensch als selbstbestimmtes Lebewesen nicht in seiner Würde verletzt werden und zum fremdbestimmten Gegenstand degradiert werden dürfe. Obwohl es sich um einen Wert handelt, der in seiner abstrakten Form weithin Anerkennung findet, hapert es doch mit seiner Anwendung auf konkrete Situationen im alltäglichen, gesellschaftlichen und politischen Leben.

Die gestalttherapeutische Kritik an »Diagnose«

»Diagnostik« hat in der gestalttherapeutischen Diskussion keinen guten Klang. Das ist auch verständlich. Ist die psychotherapeutische Diagnostik am physiologischen Modell orientiert, so führt sie zur Isolierung eines »Symptoms« und dessen Rückführung auf eine vermutete Ursache (z. B. Kindheit der Klienten, Trauma o. ä.). Anstatt Unterstützung bei der Heilung ist das Ergebnis dieser Diagnostik jedoch oft eine Stigmatisierung.

Weil diese Kritik an der Diagnostik inzwischen eine ziemlich weite Anerkennung gefunden hat, wurden standardisierte Klassifikationen eingeführt, die sich nicht an bestimmten Schulrichtungen und Erklärungsmodellen orientieren sollen. Beispielsweise werden nach dem »Diagnostischen und Statistischen Manual Psychischer Störungen« (DSM, aktuelle Fassung DSM-IV) bestimmte Symptome in ihrer Häufigkeit beobachtet und führen zusammengefasst zur Klassifikation einer »Störung«.

An dem Beispiel der »Hyperaktivität« möchten wir die Problematik dieses diagnostischen Vorgehens deutlich machen. (Das Folgende ist angelehnt an: Rainer Pagel, Psychiatrische Pillen statt Pädagogik: Kritische Anmerkungen zur ADHD-Diagnose und der damit verbundenen Verabreichung von Ritalin[®], in: Pädagogische Korrespondenz, Heft 30, Frühjahr 2003, S. 43-53.)

Laut DSM-IV lässt sich »Hyperaktivität« aufgrund von neun Symptomen diagnostizieren. Tauchen sechs oder mehr der folgenden Symptome »in einem mit dem Entwicklungsstand des Kindes nicht zu vereinbarenden und unangemessenen Ausmaß« in einem Zeitraum von sechs Monaten beständig auf, dann gilt dies als »ADHD« (Attention-Deficit/Hyperactivity Disorder, deutsch: Aufmerksamkeitsdefizit/Hyperaktivitätsstörung = ADHS).

Hyperaktivität:

- a) zappelt häufig mit Händen oder Füßen oder rutscht auf dem Stuhl herum,
- b) steht in der Klasse oder in anderen Situationen, in denen Sitzenbleiben erwartet wird, häufig auf,
- c) läuft häufig herum oder klettert exzessiv in Situationen, in denen dies unpassend ist (bei Jugendlichen oder Erwachsenen kann dies auf ein subjektives Unruhegefühl beschränkt bleiben),
- d) hat häufig Schwierigkeiten, ruhig zu spielen oder sich mit Freizeitaktivitäten ruhig zu beschäftigen,
- e) ist häufig »auf Achse« oder handelt oftmals, als wäre er/sie »getrieben«,
- f) redet häufig übermäßig viel;

Impulsivität:

- g) platzt häufig mit den Antworten heraus, bevor die Frage zu Ende gestellt ist,
- h) kann nur schwer warten, bis er/sie an der Reihe ist,
- i) unterbricht und stört andere häufig (platzt z. B. in Gespräche oder in Spiele anderer hinein).

Das Vorhandensein dieser Symptome ist offensichtlich Ergebnis einer schwierigen Beurteilung. Wann zappelt ein Kind »häufig« mit Händen oder Füßen? Wie will man feststellen, wann ein Kind »häufig übermäßig viel« redet? Was für einen Beobachter bereits als »krankhaft« erscheint, mag für einen anderen als besonders überlebensfähig und als Ausdruck spontaner Lebensfreude gelten. Die Symptome d) bis i) kennzeichnen ein ganz normales lebhaftes Kind. Damit erfüllt es bereits die geforderten sechs Symptome. Angaben wie »häufig« (Symptome a, b, c, e, f, g, i), »exzessiv« (Symptom c) oder »übermäßig« (Symptom f) sind rein subjektiv, wenn das Vergleichskriterium fehlt. Man kann ungenaue Beobachtungsanweisungen aber nicht genau beachten, das heißt, dass das Instrument selbst nur Artefakte produzieren kann. Die Mutmaßung, ein Kind fühle sich »getrieben« (Symptom e), kann überhaupt nicht objektiv überprüft werden, denn das setzt eine sichere Introspektion voraus, die, wenn sie überhaupt möglich ist, nach einem komplizierten diagnostischen Instrumentarium verlangt. Auch die Bewertung, ob ein Verhalten »unpassend« sei (Symptom c), lässt einen großen Interpretationsspielraum. Viele der Beschreibungen verraten überdies eine schonungslos offene Bezugnahme auf das brave zurückhaltende angepasste Kind als Normalfall.

Das DSM ist allerdings tatsächlich nicht einer bestimmten Schulrichtung der Therapie zugeordnet. Ein als »hyperaktiv« kategorisiertes Kind kann zum Beispiel psychiatrisiert werden und Tabletten verschrieben bekommen, oder es kann zur Familienaufstellung nach Hellinger, oder zum Verhaltenstherapeuten, oder zum Psychoanalytiker oder sogar zu einem Gestalttherapeuten geschickt werden. Diese Unabhängigkeit von der therapeutischen Schulrichtung gleicht jedoch nicht die drei grundlegenden Schwächen dieser DSM-Diagnose aus, nämlich dass sie

1. auf ungenauen Beobachtungsparametern beruht,
2. eine Anmaßung des Beobachters darstellt, über das Kind zu urteilen, und
3. Einzeldaten willkürlich zu einer »Krankheit« bündelt.

Gibt es eine Form der »Diagnose«, die den Therapie-/Beratungs-/Coachingprozess unterstützt?

Die gestalttherapeutische Kritik an der Diagnose ist gut begründet. Ist es angemessen, daraus abzuleiten, ganz auf jede diagnostische Dimension in der Therapie verzichten zu müssen? Es gibt ja in der Gestalttherapie diagnostische Begriffe. Diese Begriffe – Deflektion, Konfluenz, Projektion, Retroflektion und Introjektion – bergen allerdings ebenso wie alle anderen derartigen aus theoretischen Modellen gewonnene Begriffe die Gefahr in sich, dass die Therapeuten sie den Klienten zuschreiben und meinen, damit ein bestimmtes problematisches Verhalten erklärt zu haben. Diese Erklärung wird leicht mit der Intervention verwechselt, als ob die Erklärung und nicht die Medizin heilen würde. Dann »ist« die eine Klientin oder der eine Klient ein »Introjektor« und dies »erklärt« ein (angebliches) Fehlverhalten. Anstatt zu heilen, wirkt das Stigma häufig auch noch als Verfestigung: Die Klienten identifizieren sich mit der Erklärung, die das Fehlverhalten zu einem Muster machen, aus dem es kein Entrin-

nen gibt – das Entrinnen wird nicht einmal mehr gesucht, weil es ja so »leicht« ist, sich mit seinem Stigma zu entschuldigen. Demgegenüber sieht die Gestalttherapie nicht in der Erklärung, sondern im therapeutischen Prozess die heilende »Medizin«.

Schon im Ursprungstext der Gestalttherapie fragen Perls/Hefferline/Goodman, wie man es vermeiden könne »eine Norm durchzusetzen, statt dem anderen seine Möglichkeiten entfalten zu helfen« (Perls, Hefferline, Goodman, Gestalttherapie, 1951, dt. München 1991, S. 247). Die Antwort lautete, »dass wir unsere Begriffe im Prozess finden«. Die Typologie, die die Autoren entwarfen (nämlich Konfluenz, Projektion, Retrofektion, Introjektion – die Defektion fehlte als Begriff noch und wurde von Erving und Miriam Polster in ihrem Buch »Gestalttherapie« [zuerst 1973; dt. Wuppertal 2001] hinzugefügt), sollte nicht die Klienten als Personen oder »Charaktere« kennzeichnen, sondern eine Tätigkeit von ihnen: Mit den Begriffen sollten Tätigkeiten beschrieben werden, mit denen sich Klienten bei der Kontaktnahme »unterbrechen«.

Andererseits: Ganz auf Diagnose zu verzichten und ausschließlich auf den Prozess zu vertrauen, würde gegen einen anderen Grundsatz der gestalttherapeutischen Haltung verstoßen, nämlich dem der Transparenz. Denn die Klienten sollen nicht zum Objekt des therapeutischen Prozesses gemacht werden. Damit sie zu Subjekten des Prozesses werden können, müssen sie über ihn aufgeklärt werden. Klienten kommen ja mit einer Art »Selbstdiagnose« zu den Therapeuten, sonst säßen sie nicht da! Sie sagen zum Beispiel: »Das und das läuft bei mir darum oder darum schief.« Gerade wenn Gestalttherapeuten der offenen oder versteckten Forderung der Klienten entgegentreten, das so beschriebene Symptom »wegzumachen«, tun sie dies, weil sie die Diagnose haben, dass ein solches »Wegmachen« keinen guten Wachstumsprozess in Gang bringt. Die Klienten haben ein Recht, diese Diagnose zu erfahren.

Der Anspruch an eine gestalttherapeutische Diagnose, die sich aus diesen Überlegungen ergibt, lautet:

- Die Diagnose darf nicht stigmatisierend sein.
- Die Diagnose sollte den Klienten nicht als von den Klienten undurchschaubare Expertenmeinung überstülpt werden.
- Die Diagnose ist eine Unterstützung im Wachstums- und Heilungsprozess.

In diesem Sinne geht es in der Gestalttherapie nicht darum, dass bzw. warum Klienten ein Problem haben, sondern wie sie es haben. Die prozessorientierte Diagnose beschreibt weder den Charakter der Klienten noch die (z. B. biografische) Entstehung eines angeblichen Problems, sondern das, was die Klienten tun, um ein Problem sich selbst gegenüber unlösbar erscheinen zu lassen. Die Beschreibung und Typisierung von Tätigkeiten anstatt von Charakteren bzw. Problemen hat zunächst den entscheidenden therapeutischen Vorteil, dass sich Klienten zu Tätigkeiten meist alternative Möglichkeiten vorstellen können, was für den eigenen »Charakter« nicht der Fall ist. Es gibt jedoch einen weiteren, mindestens ebenso gro-

Ben Vorteil: Die Typisierung von Tätigkeiten anstatt von Charakteren durchbricht die Analogie zur körperlichen »Krankheit«. Denn nach gestalttherapeutischer Auffassung dient es nicht dem Heilungsprozess, das Problem zu benennen, sondern die Art und Weise, wie die Klienten mit Problemen umgehen. Diesen Gedanken wollen wir noch etwas erläutern:

Jemand »hat« eine Grippe als Krankheit. Dies zu diagnostizieren bedeutet, dass der Arzt für eine bestimmte medizinische Intervention Chancen auf Erfolg sieht. Die psychotherapeutische Analogie sagt nun, jemand »hat« einen Ödipuskomplex oder »ist« neurotisch oder dergleichen. Bei der Krankheit ist das Wort »Grippe« der Oberbegriff für die Probleme, unter denen die Klienten leiden (Symptome wie Gliederschmerzen, Abgeschlagenheit etc.) und die die Therapie abstellen soll. Dagegen lenkt die übliche psychotherapeutische »Diagnose« von dem eigentlichen Problem ab, mit dem die Klienten kommen, beispielsweise: »Ich mache immer wieder diesen Fehler.« Gestalttherapeutisch sinnvoll ist dagegen die Beschäftigung mit diesem Fehler und die Frage, wie die Klienten ihn – immer wieder – begehen, nicht jedoch ein Zurückwerfen auf eine allgemeine Typologie der Persönlichkeit.

Kehren wir auf diesem Hintergrund noch einmal zu der Frage der Hyperaktivität zurück. Nach der Standarddiagnose »ist« ein bestimmtes Kind hyperaktiv. Wenn wir dagegen gestalttherapeutisch nach den Problemen fragen, würden wir zunächst wahrscheinlich überhaupt nicht mit dem Kind als Objekt der Diagnose konfrontiert, sondern mit den Eltern oder Lehrern des Kindes. Sie haben ein Problem und zwar mit dem Kind. Damit soll keineswegs gesagt werden, »Schuld« seien immer die Eltern und Lehrer, niemals die Kinder. Es geht hier nicht um Schuld. Gestalttherapeutisch müsste die Tätigkeit der Eltern und Lehrer im Umgang mit dem betreffenden, eventuell durchaus »problematischen« Kind untersucht werden, nämlich was macht, dass sie mit ihrem Problem, das sie mit dem Kind haben, nicht zu ihrer Zufriedenheit fertig werden.

Aber auch wenn das Kind (in einem gewissen Alter) selbst zum Therapeuten käme, würde es nicht über »Hyperaktivität« klagen, sondern etwa: »Ich kann mich nicht konzentrieren.« Natürlich können auch Patienten zum Arzt gehen und statt »Ich habe Grippe« sagen: »Ich habe Gliederschmerzen.« Die Diagnose des Arztes, es handele sich um Grippe, führt zur richtigen Behandlung. Die Diagnose des Psychotherapeuten, das Kind, das über Konzentrationsstörungen leidet, »sei« hyperaktiv, wirkt dagegen genau andersherum: Indem das Charaktermerkmal festgestellt wird, ist es unveränderlich, es sei denn, die Analogie zur körperlichen Krankheit wird perfektioniert und die Therapie bestünde in der Gabe von Medikamenten. Darum hat die Diagnosemethode, die auf der Krankheits-Analogie basiert, immer die Tendenz zur medikamentösen Behandlung. Von der Diagnose, das Kind »sei« hyperaktiv, zur Medikamentierung ist es nur ein kleiner Schritt und vor allem dann scheinbar ein folgerichtiger.

Die gestalttherapeutische Diagnose mit dem GTI

Die gestalttherapeutische Diagnose ist demnach am Kontaktprozess orientiert und nicht an der Zuschreibung vermeindlicher Charaktereigenschaften. Es bleibt jedoch nach wie vor die Schwierigkeit bestehen, dass die Therapeuten dazu neigen könnten, bei dem Mitvollziehen des Prozesses der Klienten darauf angewiesen zu sein, Hypothesen zu bilden, z.B. derart: »Dieses oder jenes von der Klientin oder vom Klienten als problematisch erlebte Tun stellt sich mir als Introjektion dar.« Der GTI hilft den Therapeuten unter anderem, gegenüber solchen Zuschreibungen die Innensicht der Klienten dem gemeinsamen Prozess zur Verfügung zu stellen. Das Ergebnis des GTI ist keine Zuschreibung einer Krankheit, nicht einmal die Diagnose eines Problems, vielmehr hilft es, den Prozess nachzuverfolgen, den die Klienten durchmachen, wenn sie sich mit einem Problem konfrontiert sehen, das sie nicht selbstreguliert lösen zu können.

Bei der Entwicklung des GTI haben wir die eher verstreuten und bisher wenig systematisierten Bemerkungen von Gestalttherapeuten sehr ernst genommen, dass Kontakthemmungen nicht nur negativ zu bewerten sind, sondern mitunter (lebens-)notwendig sind (vgl. z. B. Erving und Miriam Polster, Gestalttherapie [1973], Wuppertal 2001). Dies geht ja eigentlich schon aus der These von Perls/Hefferline/Goodman hervor, dass eine selbstregulierte Priorisierung von Bedürfnissen stattfindet: Die Befriedigung des wichtigsten Bedürfnisses wird in Angriff genommen, und dazu müssen Tätigkeiten zur Befriedigung anderer, weniger wichtiger Bedürfnisse notgedrungen gehemmt werden.

Wenn dies richtig ist, dann ist nicht die Hemmung des Kontaktes an sich das Problem, sondern eine Übertreibung der Hemmung – zu viel, zu lange, zu oft oder an den falschen Stellen. Ist nun klar, dass es nur eine Übertreibung der Hemmung ist, die das Problem ausmacht, so muss auch unmittelbar einleuchten, dass es ein zu wenig an Hemmung geben kann. »Hemmungslosigkeit« kann genauso schwerwiegende Kontaktprobleme verursachen wie die Hemmung selbst. Beispiel: Wenn ich mich für das Ziel, die Sprache des Landes zu lernen, in das ich gerne in Urlaub fahren möchte, darin hemmen muss, mich abends müde vom Fernsehen berieseln zu lassen, wird beispielsweise diese Unfähigkeit zur Hemmung, zum Verzicht, die hemmungslose »Sorge für mich selbst« zu meinem Problem. Die Lösung kann sowohl darin liegen zu überprüfen, ob das Ziel wirklich meins ist, als auch, wie es kommt, dass es mir nicht gelingt, mich aufzuraffen und meinen inneren Schweinehund zu besiegen.

Es ist in vielen nicht von der Gestalttherapie beeinflussten Zusammenhängen üblich, im Coaching, in der Beratung und Therapie ressourcenorientiert zu arbeiten: Die Stärken der Klienten sollen herausgestellt, an ihnen soll angeknüpft werden; Schwäche- und Problemunterstellungen werden daraufhin untersucht, wie sie sich in Stärken umdefinieren lassen. Dies hat sicherlich seine Berechtigung, ist aber oft gewissermaßen unecht und wirkt dann verkrampt. Denn die Klienten kommen aufgrund eines deutlichen Leidensdrucks. Wenn sie den nicht spürten, wären sie nicht gekommen! Es ist ihr berechtigtes Anliegen, genau an ihren Schwächen und Problemen zu arbeiten. Andererseits schaffen Coaches, Berater und Therapeuten, die darum die Schwächen und Probleme des Klienten in den Vordergrund stellen,

Hintergrundinformationen: Gestalttherapie

schnell ein Machtgefälle: »Ich weiß, was Ihnen fehlt, und ich sage es Ihnen.« Das Hauptaugenmerk der GTI-Auswertung liegt bei den Problemen der Klienten, obwohl auch Ressourcen mit einfließen. Da diese Auswertung aber keine Interpretation der Coaches, Berater oder Therapeuten ist, können nun Klienten und Coaches/Berater/Therapeuten gemeinsam mit sehr viel weniger Machtgefälle sich »verschwören«, um die Probleme zu bearbeiten.

Der GTI ist kein Persönlichkeitstest, der etwa auf bestimmte feststehende Charaktereigenschaften zielt.

Es ist nicht beabsichtigt, mit dem GTI festzustellen, ob die Klienten treu, dominant, ehrlich, romantisch, introvertiert oder extrovertiert, draufgängerisch, hilfsbereit, sparsam oder verschwenderisch, egoistisch o. ä. »sind«. Dies hat nämlich keine Bedeutung, solange aus dem »So-Sein« keine Probleme für die Klienten oder ihre Umwelt entspringen. – Die üblichen »Persönlichkeitstests« versuchen, ein »So-Sein« der Klienten festzustellen und das Coaching ist darauf angelegt, den Klienten zu raten, die »Nische« zu finden, in die er hineinpasst. Das GTI-Coaching fragt, wie die Klienten zu ihrem »So-Sein« kommen und was sie hindert, »anders zu sein«, wenn es für sie erforderlich oder nützlich wäre. Das Ziel besteht darin, Verhaltensmuster zu ermitteln, mit denen sie sich selbst beschränken und die Selbstbeschränkungen so zu reduzieren bzw. mit ihnen so umzugehen, dass sie nicht mehr so schmerzliche Wachstumsbarrieren darstellen.

Die fünf Formen der Kontakthemmnungen

In der Gestalttherapie unterscheidet man fünf Formen von Kontaktproblemen. Sie ergeben sich aus den logischen Möglichkeiten, Kontakt zu hemmen. »Kontakt« setzt ja immer ein Aufeinandertreffen voraus. Dabei verändern sich alle Elemente, die aufeinandertreffen. Solche Elemente sind Gegenstände, andere Menschen, Erinnerungen, Meinungen, Bedürfnisse, Schmerzen, Freude, eigene Gefühle usw.

Die fünf Formen der Hemmnungen und ihre jeweiligen Problematiken werden auf den folgenden Seiten ebenso beschrieben und mit Beispielen illustriert wie die Probleme, die daraus erwachsen können, wenn die Fähigkeit zu einer Kontakthemmnung *nicht* gegeben ist.

An diesem Beispiel können Sie Ihren Klienten eine Übersicht über die 5 Formen der Kontakthemmnungen geben: »Stellen Sie sich vor, auf einer Party spricht Sie ein Ihnen unbekannter Mann an und fragt, ob Sie ein Bier mit ihm trinken wollen. Sie können

- ihn mit ein paar nichtssagenden Floskeln abfertigen, ohne zu prüfen, ob ein Kontakt nicht doch angenehm sein könnte: **Deflektion**, Abwendung vom Kontakt.
- zusagen, ohne sich zu fragen, ob Sie nicht lieber ein Wasser trinken würden: **Konfluenz**, keine Grenzziehung zwischen Ihnen und dem Gegenüber.
- ihn ablehnen, weil er aussieht wie Ihr Ex-Mann (oder Ihr Vater oder ...), ohne zu prüfen, ob er wirklich genauso ist: **Projektion**, ungeprüfte Zuschreibung einer Eigenschaft.
- sich beschämt abwenden, weil Sie keinen Alkohol trinken dürfen, anstatt ihm das zu sagen: **Retroflektion**, sich selbst antun, was man von dem anderen erwartet bzw. ihm antun möchte.
- seine Meinungen oder Ratschläge übernehmen, ohne sie Ihrer eigenen Situation anzupassen: **Introjektion**, Meinungen, Ratschläge, Normen usw. werden unverändert »geschluckt« und liegen dann »schwer im Magen«. (Das gilt übrigens auch für Lebensmittel wie aus dem Beispiel ersichtlich ist, an welchem die Gestaltwelle erläutert wurde.)«

Da Kontakthemmnungen mitunter auch notwendig sind, kann sowohl die Überbetonung einer Form der Hemmung Probleme verursachen wie die Unterbetonung. In der GTI-Auswertung wird die Überbetonung als »Hemmung« und die Unterbetonung als »Hemmungslosigkeit« bezeichnet. (Diese für die Gestalttherapie hier erstmals formulierte Einsicht ist es, worauf die Auswertung des GTI basiert.)

Nicht jede Form der Kontakthemmnung kann in jedem Stadium der Gestaltwelle stattfinden, sondern einige setzen – wie an dem Beispiel schon deutlich wurde – voraus, dass ein gewisser Kontakt bereits hergestellt worden ist oder hergestellt wird. In dem Beispiel: Die Introjektion (d.h. »Geschlucktes wird nicht verdaut«) setzt in diesem Fall voraus, dass ein Gespräch zustande kommt.

Kontaktproblem DEFLEKTION

Jemand versucht, dem notwendigen Konflikt durch Ausweichen zu entgehen. Er wendet sich ab, schläft ein, »deflektiert«. Es fehlt die Kontaktfunktion des Konfliktes, der durch »deflektierenden« Rückzug aus der Umwelt vermieden wird. **Farbe** in der Auswertung: **Blau**. Blau symbolisiert Zurückgezogenheit und Abgehobenheit, in die man sich durch Deflektion zurückzieht.

Mögliche Notwendigkeit: Aus der Vielzahl von Kontaktangeboten und -möglichkeiten muss stets ausgewählt werden. Manchmal lässt sich das nicht anders bewältigen, als durch eine ungeprüfte Zurückweisung. – Die Unfähigkeit zur Deflektion ist selbst eine Art von Deflektion, nämlich das Ausweichen vor der Notwendigkeit des Auswählens.

Deflektion als Kontakthemmung:

■ **Ignorieren.** Die Deflektion kann schon im 1. Stadium (Vorkontakt) der Gestaltwelle den Kontakt hemmen, nämlich indem das Aufkommen des Bedürfnisses unterdrückt wird.

Beispiel: »Gefühl der Gefühllosigkeit«.

■ **Verzichten.** Deflektion im 2. Stadium (Kontakt mit dem eigenen Bedürfnis) bedeutet, dass man auf die Befriedigung des wahrgenommenen Bedürfnisses verzichtet, ohne weiter zu prüfen, ob es befriedigt werden könnte.

Beispiel: Zähne zusammenbeißen.

■ **Dichtmachen.** Bei Deflektion im 3. Stadium (Kontakt mit der Umwelt) zieht man sich zurück, weil man meint, keine Ressourcen zu haben bzw. zu finden.

Beispiel: Blickkontakt ausweichen.

■ **Resignieren.** Deflektion im 4. Stadium (Aggression) besteht in einem resignierten Aufgeben, anstatt energisch an eine Sache heranzugehen. Achtung: Diese Deflektion richtet sich sehr aggressiv auch gegen andere.

Beispiel: Gefühl plötzlicher Kraftlosigkeit.

Deflektion als Hemmungslosigkeit:

■ **Wahrnehmen.** Unfähigkeit zum Ignorieren (1. Stadium: Vorkontakt).

Beispiel: Kein »Abschalten« möglich, ununterbrochene (Selbst-/Fremd-)Beobachtung.

■ **Bedürfen.** Unfähigkeit zum Verzichten (2. Stadium: Kontakt mit sich selbst).

Beispiel: Schwierigkeiten, ein Bedürfnis im Interesse eines höheren Zieles aufzuschieben.

■ **Offenhalten.** Unfähigkeit zum Dichtmachen (3. Stadium: Kontakt mit der Umwelt).

Beispiel: Kein »Dabeibleiben«, ständige Ablenkung durch etwas Neues.

■ **Riskieren.** Unfähigkeit zum Resignieren (4. Stadium: Aggression).

Beispiel: Unbesonnene Risikobereitschaft.

Hintergrundinformationen: Deflektion

Die Kontaktprobleme sind im GTI als Abweichungen von der Gestaltwelle definiert. Jedes Problem wird in der Ausprägung »gehemmt« und »hemmungslos« dargestellt. So besteht die Deflektion im ersten Stadium der Gestaltwelle, dem Vorkontakt, als Hemmung im »Ignorieren« und als Hemmungslosigkeit im »Wahrnehmen«. Die angemessene Verhaltensweise liegt in der **Mitte** zwischen den Extremen (**Polaritäten**), nämlich in der Fähigkeit, sowohl wahrzunehmen (was vor sich geht) als auch zu ignorieren (was nur ablenken würde).

Deflektion im Stadium 1, Vorkontakt

POLARITÄT: wahrnehmen (hemmungslos) – ignorieren (gehemmt)

RESSOURCE: konzentrieren. Eine Handlung beginnt damit, eine eigene Unruhe *wahrzunehmen* bzw. Veränderungen in der Umwelt, die das eigene Handeln erfordern. Dabei müssen jedoch Ablenkungen *ignoriert* werden, um sich darauf *konzentrieren* zu können, was nötig ist.

Deflektion im Stadium 2, Kontakt mit dem eigenen Bedürfnis

POLARITÄT: bedürfen (hemmungslos) – verzichten (gehemmt)

RESSOURCE: abwägen. Durch die Klarheit über das eigene *Bedürfnis* und die eigene Position wird es möglich, für sich zu sorgen, aber auf die Befriedigung solcher Bedürfnisse zu *verzichten*, die hinderlich oder schädlich wären. Dies geschieht durch *Abwägen*.

Deflektion im Stadium 3, Kontakt mit der Umwelt

POLARITÄT: offenhalten (hemmungslos) – dichtmachen (gehemmt)

RESSOURCE: auswählen. Der folgende Schritt besteht darin, *offen zu sein* für die Ressourcen, die die Umwelt zur Verfügung stellt, aber *dichtzumachen* gegenüber Überlastungen. Man wird also *auswählen*.

Deflektion im Stadium 4, Aggression

POLARITÄT: riskieren (hemmungslos) – resignieren (gehemmt)

RESSOURCE: realisieren. Die richtig eingeschätzten Ressourcen ermöglichen es dem Handelnden dann, das *Ziel* zu *realisieren*, ohne zu viel zu *riskieren* oder zu früh zu *resignieren*.

Es ist klar, dass man im 5. Stadium (Assimilation) und 6. Stadium (Nachkontakt) der Gestaltwelle nicht deflektieren kann: Der Kontakt ist dann schon vollzogen und es ist nicht mehr möglich, sich vom Prozess abzuwenden.

Kontaktproblem KONFLUENZ

Konfluenz bezeichnet fehlende Kontaktgrenzen gegenüber der Umwelt. Wer sich immer nach den Erwartungen anderer richtet, jeden Konflikt vermeidet, Harmonie und Nähe um jeden Preis herstellen will, ist »konfluent«. Er grenzt sich nicht von anderen ab. Die Kontaktfunktion des Konfliktes fehlt wie bei der Deflektion. Aber das Mittel der Konfliktvermeidung ist Gleichklang mit der Umgebung (also nicht Ausweichen), »Schwimmen mit dem Strom«. **Farbe** in der Auswertung: **Grün**. Grün symbolisiert die freundliche Geselligkeit, die man sich in der Konfluenz auf seine eigenen Kosten verschafft.

Mögliche Notwendigkeit: Um gute Stimmung, Gemeinsamkeit und Zusammenhalt in der Gruppe zu ermöglichen, ist es oft hinderlich, sich stets abzugrenzen oder auf dem eigenen Standpunkt unnachgiebig zu beharren. – Meinen, sich stets ungehemmt abgrenzen zu sollen oder immer auf dem eigenen Standpunkt beharren zu müssen, ist ebenfalls eine Form von Konfluenz, weil man sich – wenn auch in der Negation – am Maßstab der anderen, nicht am eigenen Maßstab orientiert.

Konfluenz als Kontakthemmung

■ **Anpassen.** Auch die Konfluenz kann schon im 1. Stadium (Vorkontakt) der Gestaltwelle den Kontakt hemmen, nämlich indem man sich sagt, man habe das gleiche Bedürfnis wie die Mitmenschen.

Beispiel: Peer-Gruppen-Verhalten.

■ **Nachgeben.** Konfluenz kann auch im 4. Stadium (Aggression) auftreten, nämlich wenn es erforderlich wird, die Umwelt seinen Bedürfnissen entsprechend aggressiv umzugestalten. Achtung: Andererseits wird in der Konfluenz jedes Abweichen als »den Frieden störend« angesehen und moralisch verworfen: Auf diese *indirekte* Art wird Aggression ausgeübt.

Beispiel: Eine Gruppe von Freunden hat sich auf ein Ausflugsziel geeinigt. Einer aus der Gruppe, Rolf, hat dafür seinen eigenen Wunsch zurückgestellt. Später wird von einem anderen Mitglied die Frage aufgeworfen, ob man das Ziel nicht doch ändern könne. Jetzt fordert Rolf, sich an die einmal getroffene Abmachung zu halten: »Sonst verdirbst du ja noch den ganzen Tag, auf den sich doch alle schon so gefreut haben.«

Konfluenz als Hemmungslosigkeit:

■ **Abgrenzen.** Unfähigkeit zur Anpassung (1. Stadium: Vorkontakt).

Beispiel: »Dagegensein aus Prinzip«.

■ **Beharren.** Unfähigkeit zum Nachgeben (4. Stadium: Aggression).

Beispiel: Es ist für die Zusammenarbeit im Team notwendig, Einigung über gewisse Punkte zu erlangen, aber man beharrt auf seinem Standpunkt, selbst wenn das die eigenen Ziele untergräbt.

Wie auch die Deflektion (und alle anderen Kontaktstörungen) stellt der GTI die Konfluenz in der Ausprägung »gehemmt« und »hemmungslos« dar. So besteht die Konfluenz im ersten Stadium der Gestaltwelle, dem Vorkontakt, als Hemmung im »Anpassen« und als Hemmungslosigkeit im »Abgrenzen«. Die angemessene Verhaltensweise liegt in der **Mitte** zwischen den Extremen (**Polaritäten**), nämlich in der Fähigkeit, sich sowohl abgrenzen (und als selbstbestimmtes Subjekt definieren) als sich auch anpassen (an das, was im Umfeld nährend ist) zu können.

Konfluenz im Stadium 1, Vorkontakt

POLARITÄT: abgrenzen (hemmungslos) – anpassen (gehemmt)

RESSOURCE: selbstbestimmen. Wenn man sich auf ein Bedürfnis konzentriert hat (siehe Deflektion im 1. Stadium als Ressource), wird man es als nächstes von der Umwelt *abgrenzen*, sich dabei aber sinnvoll an Gegebenheiten *anpassen*. Auf diese Weise wird die eigene Position *selbstbestimmt* eingenommen, also nicht durch die Umwelt geprägt (nämlich mit übertriebener Abgrenzung oder unkritischer Anpassung).

Konfluenz im Stadium 4, Aggression

POLARITÄT: beharren (hemmungslos) – nachgeben (gehemmt)

RESSOURCE: ausgleichen. Nach Feststellung der eigenen Verantwortung (siehe Retrofektion im 4. Stadium als Ressource) kann man zwischen starrsinnigem *Beharren* und voreiligem *Nachgeben* den angemessenen *Ausgleich* finden.

Konfluenz kann im 2. Stadium (Kontakt mit sich selbst) nicht stattfinden, weil in diesem Stadium die Außenwelt keine Rolle spielt; im 3. Stadium (Kontakt mit der Umwelt) findet sie nicht statt, weil es um die Auswahl (siehe Deflektion als Ressource im 3. Stadium) und Bewertung (siehe Projektion als Ressource im 3. Stadium) der Umweltmaterialien geht, nicht um das eigene Verhältnis zu ihnen. Im 5. Stadium (Assimilation) und 6. Stadium (Nachkontakt) geht es um die innere Verarbeitung des Kontaktes.

Kontaktproblem PROJEKTION

Einem anderen Menschen werden Dinge unterstellt, die man bei sich selbst ablehnt. Jemand ist wütend, aber hat z.B. die introjizierte Norm, dass man nicht wütend sein dürfe. Wohin mit der Wut? Der Wütende spürt sie ja! Da er sie aufgrund seiner Norm nicht haben darf, unterstellt er nicht selten, dass der andere wütend sei – der vielleicht gar nicht wütend ist. Wem aber lange genug unterstellt wird, dass er wütend sei, fühlt sich am Ende angegriffen. Eine Kontaktstörung ist das, weil der Gegenüber nicht so wahrgenommen wird, wie er ist. Darum kann man mit ihm nicht wirklich in Kontakt treten; an dessen Stelle tritt die Unterstellung. Die Projektion findet im Stadium 3 der Gestaltwelle statt, dann nämlich, wenn jemand in der Umwelt nach Ressourcen sucht, um sein Bedürfnis zu befriedigen. Das setzt natürlich voraus, dass man die Ressourcen *richtig* wahrnimmt. **Farbe** in der Auswertung: **Rot**. Rot symbolisiert die Aggressivität, die man beim Projizieren erzeugt, indem man seiner Umwelt Aggressivität unterstellt. Der Schwarzmalen erzeugt gleichsam »rot«.

Mögliche Notwendigkeit: Aufgrund einer introjizierten Norm der Art »Man darf nicht schlecht von den Mitmenschen denken« kann es natürlich auch zu der *umgekehrten* Form der Projektion kommen, und man nimmt einen Angriff auch dann nicht wahr, wenn er tatsächlich stattfindet. Stattdessen redet man sich die Sache schön.

Projektion als Kontakthemmung:

■ Schwarzmalen.

Beispiel: Ein Klient beschwert sich empört, sein Chef habe ihn für die verspätete Abgabe eines Konzeptes kritisiert, obwohl die Verspätung nur dadurch eingetreten sei, dass ihm ein missgönnerischer Kollege Informationen bewusst vorenthalten habe. Die »freche« Rückfrage des Beraters, ob er nicht den Kollegen hätte wegen der fehlenden Informationen ansprechen und damit die Terminverzögerung abwenden können, bringt den Klienten in Verlegenheit: Die Sache hatte tatsächlich innerhalb seiner Handlungsmöglichkeiten gelegen. Er war verantwortlich.

Projektion als Hemmungslosigkeit:

■ Schönfärben.

Beispiel: Jemand wird im Kollegenkreis ständig mit ironischen Bemerkungen gepiesackt und sagt sich: »Die meinen das eigentlich nicht so.«

Hintergrundinformationen: Projektion

Wie auch die Deflektion stellt der GTI die Projektion in der Ausprägung »gehemmt« und »hemmungslos« dar. So besteht die Projektion im dritten Stadium der Gestaltwelle, dem Kontakt mit der Umwelt, als Hemmung im »Schwarzmalen« und als Hemmungslosigkeit im »Schönfärben«. Die angemessene Verhaltensweise liegt in der **Mitte** zwischen den Extremen (**Polaritäten**), nämlich in der Fähigkeit, die Umwelt sowohl als positive Ressource anzusehen, als auch ihre mögliche Gefährlichkeit anzuerkennen.

Projektion im Stadium 3, Kontakt mit der Umwelt

POLARITÄT: schönfärben (hemmungslos) – schwarzmalen (gehemmt)

RESSOURCE: einschätzen. Die ausgewählten Umweltressourcen werden realistisch eingeschätzt, also weder *schöngefärbt*, noch *schwarzgemalt*.

Die Projektion kann nur im Stadium 3 (Kontakt mit der Umwelt) stattfinden. Denn sie setzt einerseits den Kontakt mit der Umwelt voraus, sonst könnte der Umwelt nichts unterstellt werden. Demnach kommen die ersten beiden Stadien (Vorkontakt und Kontakt mit sich selbst) nicht in Frage. – Andererseits setzt die Aggression (4. Stadium) voraus, dass eine Einschätzung der Umweltressourcen stattgefunden hat, also liegt die Projektion vor dem Stadium der Aggression. In der Assimilation (5. Stadium) geht es nicht mehr um die Umwelt, sondern um das, was zu Eigen gemacht worden ist, und der Nachkontakt (6. Stadium) nimmt eine Bewertung des Vorgangs, nicht der Ressourcen vor.

Kontaktproblem RETROFLEKTION

Jemand ist beispielsweise eigentlich auf jemanden anderes wütend. Seine Norm sagt ihm aber, dass Wut etwas Schlechtes sei. Er darf also nicht selbst wütend auf den anderen zugehen, weil er dann ja seine Norm verletzen würde. Wohin mit der Wut? Er richtet die Energie der Wut gegen sich selbst, denn keine Norm verbietet ihm, Wut gegen sich selbst zu richten. Das ist Retrofektion: Selbstbestrafung. (Umgekehrt kann sich Retrofektion auch in Selbstbelohnung ausdrücken.) Wenn wir »retroflektieren«, tun wir uns das an, was wir jemand anderem antun möchten. Ein Kontakt mit dem Gegenüber kommt auf diese Weise gar nicht mehr zustande, nicht einmal in den rudimentären Ansätzen der Introjektion und der Projektion. **Farbe** in der Auswertung: **Grau**. Grau symbolisiert die Niedergeschlagenheit, die man sich beim Retroflektieren beibringt.

Mögliche Notwendigkeit: Verantwortliches Handeln beinhaltet, gegebenenfalls Schuld und Fehler einzugestehen. Den moralischen Maßstab, den man an andere anlegt, muss man auch für sich selbst gelten lassen, also »retroflektieren« können. – Allerdings bleibt auch die Negation der Retrofektion eine Art Retrofektion: Man holt sich das, was man von anderen will – »Entschuldung« (im 4. Stadium) bzw. »Wertschätzung« (im 6. Stadium) –, aber nicht bekommt, nur durch sich selbst.

Retrofektion als Kontakthemmung:

■ **Sich schuldigfühlen.** Retrofektion kann im Stadium 4 (Aggression) der Gestaltwelle vorgenommen werden, nämlich wenn man den Wunsch, das eigene Bedürfnis befriedigt zu sehen und den dafür eventuell notwendig einzugehenden Konflikt als verwerflich betrachtet. Achtung: Diese Retrofektion setzt indirekt auch andere unter Druck (ein schlimmes Beispiel ist die Drohung mit Selbstmord).

Beispiel: Man ärgert sich über seinen Lebenspartner und wird selbst krank.

■ **Sich abwerten:** Eine Retrofektion kann auch im Stadium 6 (Nachkontakt) vorgenommen werden: Man bewertet seine Handlung und die aus ihr folgende (mögliche) Befriedigung als moralisch schlecht.

Beispiel: Jemand hat Erfolg, aber erlaubt sich nicht, sich darüber zu freuen.

Retrofektion als Hemmungslosigkeit:

■ **Sich reinwaschen.** Unfähigkeit, Schuld auf sich zu nehmen (4. Stadium: Aggression).

Beispiel: »Ich kann doch nichts dafür!«

■ **Sich überschätzen.** Unfähigkeit dazu, sich realistisch zu bewerten (6. Stadium: Nachkontakt).

Beispiel: Jemand hat Misserfolg, aber er erlaubt sich nicht, einen Fehler einzugestehen, denn Schuld haben nur die anderen.

Hintergrundinformationen: Retrofektion

Wie auch die Deflektion stellt der GTI die Retrofektion in der Ausprägung »gehemmt« und »hemmungslos« dar. So besteht die Retrofektion im vierten Stadium der Gestaltwelle, der Aggression, als Hemmung im »Sich-Schuldigfühlen« und als Hemmungslosigkeit im »Sich-Reinwaschen«. Die angemessene Verhaltensweise liegt in der **Mitte** zwischen den Extremen (**Polaritäten**), nämlich in der Fähigkeit, sowohl eventuelle eigene Schuld einzugestehen, als auch sich gegen ungerechte Schuldzuweisung zur Wehr zu setzen.

Retrofektion im Stadium 4 (Aggression)

POLARITÄT: sich reinwaschen – sich schuldigfühlen

RESSOURCE: verantworten. Bei der (»aggressiven«) Realisierung des eigenen Ziels ist man für das eigene Handeln *verantwortlich* (also auch, indem man ggf. »*sich schuldigfühlt*«), aber lehnt es ab, für Dinge verantwortlich gemacht zu werden, die gar nicht im Ermessen der eigenen Handlung liegen.

Retrofektion im Stadium 6 (Nachkontakt)

POLARITÄT: sich überschätzen – sich abwerten

RESSOURCE: wertschätzen. Zum Abschluss der Handlungssequenz wird das, was einem gut gelungen ist, gutgeheißen, ohne *sich zu überschätzen*, und das, was man schlecht gemacht hat, schlechtgeheißen, ohne *sich abzuwerten*; vielmehr wird der wahre Wert ohne Groll *wertgeschätzt*.

Die Retrofektion kann erst im 4. Stadium (Aggression) stattfinden, weil sie eine Bewegung voraussetzt, die auf diese Weise auf sich selbst umgelenkt werden kann. – Sie hat im 5. Stadium (Assimilation) keine Bedeutung, weil es bei der Integration oder Verarbeitung von etwas stets um etwas geht, das »man sich selbst antut«. – Das 6. Stadium (Nachkontakt) ist hingegen dasjenige, das der Retrofektion »allein gehört«, weil es dort um die Bewertung des Getanen geht, die immer einen Selbstbezug darstellt.

Kontaktproblem INTROJEKTION

Introjektion bezeichnet in der Gestalttherapie die »unverdaute«, »unassimilierte« oder »unangepasste« Aufnahme von Nahrung, Normen usw. Dinge werden »als Ganzes« geschluckt, ohne angepasst (integriert) zu werden. Introjektion ist schlucken, ohne das Geschluckte zu zerkleinern bzw. zu verändern. Das können unzerkaute Lebensmittel ebenso sein wie unverstandene oder uneingesehene Normen. Das introjizierte »Ding« ist das »Introjekt«. Eine Kontakthemmung ist das, weil der Mensch, der etwas introjiziert, das Introjekt so wenig wie möglich »berührt«. Er tritt nicht richtig in Kontakt mit ihm, sondern schluckt es schnell hinunter, um keinen Kontakt zu haben. Darum liegt ihm das Introjekt auch schwer im Magen, weil nämlich das Verdauen – der gestalttherapeutische Name dafür ist »Assimilation« (kreative Anpassung) – selbst eine Kontaktfunktion ist. – Die Introjektion kann definitionsgemäß nur im Stadium 5 der Gestaltwelle, nämlich der Assimilation, stattfinden. **Farbe** in der Auswertung: **Schwarz**. Schwarz symbolisiert die Mischung aller Farben, so wie man beim Introjizieren alle Einflüsse aufnimmt, ohne sie zu filtern.

Mögliche Notwendigkeit: Wir alle haben unser Leben mit einer Introjektion begonnen, nämlich mit Muttermilch oder ihr entsprechenden Ersatzstoffen. Auch später kann es notwendig sein, dass wir Dinge gleichsam vorgekaut bekommen, weil wir noch nicht oder nicht mehr in der Lage sind, sie selbst zu zerkleinern. – Aber auch eine Negation der Introjektion bleibt Introjektion: Die Dinge werden nicht danach ausgewählt, ob sie zu- oder abträglich sind, sondern unbesehen abgelehnt.

Introjektion als Kontakthemmung:

■ Hinnehmen.

Beispiel: Eine Klientin hat von ihrem Vater die Norm übernommen, dass man, wenn man Erfolg haben will, keine körperlichen Schwächen zeigen dürfe. Ihre Unerbittlichkeit gegen sich selbst wird von Kunden, Kollegen und Vorgesetzten als Gefühlskälte erlebt und darum kann sie die notwendigen persönlichen Beziehungen nicht herstellen. So lange sie (gegen ihre eigene bessere Einsicht) an der Norm hängt, fühlt sie sich nicht verantwortlich für die entstehenden Probleme, denn sie handelt ja »richtig«. Duldsam schluckt sie die Hänseleien als »Betriebskühlschrank«.

Introjektion als Hemmungslosigkeit:

■ Ablehnen.

Beispiel: Für eine Sitzung muss kurzfristig aus einer Reihe von Papieren eine Vorlage »zusammengeschustert« werden. Es ist keine Zeit, die jeweiligen Daten zu prüfen und Argumentationsstränge nachzuvollziehen. Die einzige Möglichkeit besteht darin, sie kurzfristig zu »introjizieren«. Eine mangelnde Fähigkeit zur Introjektion würde zu einer Ablehnung führen, diesen Auftrag auszuführen. Der Grund für eine solche Unfähigkeit zur Introjektion könnte die introjizierte Norm sein: »Man darf nicht introjizieren.«

Hintergrundinformationen: Introjektion

Wie auch die Deflektion stellt der GTI die Introjektion in der Ausprägung »gehemmt« und »hemmungslos« dar. So besteht die Introjektion im fünften Stadium der Gestaltwelle, der Assimilation, als Hemmung im »Hinnehmen« und als Hemmungslosigkeit im »Ablehnen«. Die angemessene Verhaltensweise liegt in der **Mitte** zwischen den Extremen (**Polaritäten**). Auf der einen Seite steht die ungeprüfte Ablehnung dessen, was von der Umwelt aufgenommen werden kann, auf der anderen Seite das ungeprüfte Hin- und Aufnehmen. Die Mitte kennzeichnet die Fähigkeit, sowohl eventuelle nachteilige Aspekte des Nährenden (nichts ist *nur* positiv!) hinzunehmen als auch das überwiegend Nachteilige abzulehnen, selbst wenn dies bisweilen schmerzlich sein mag.

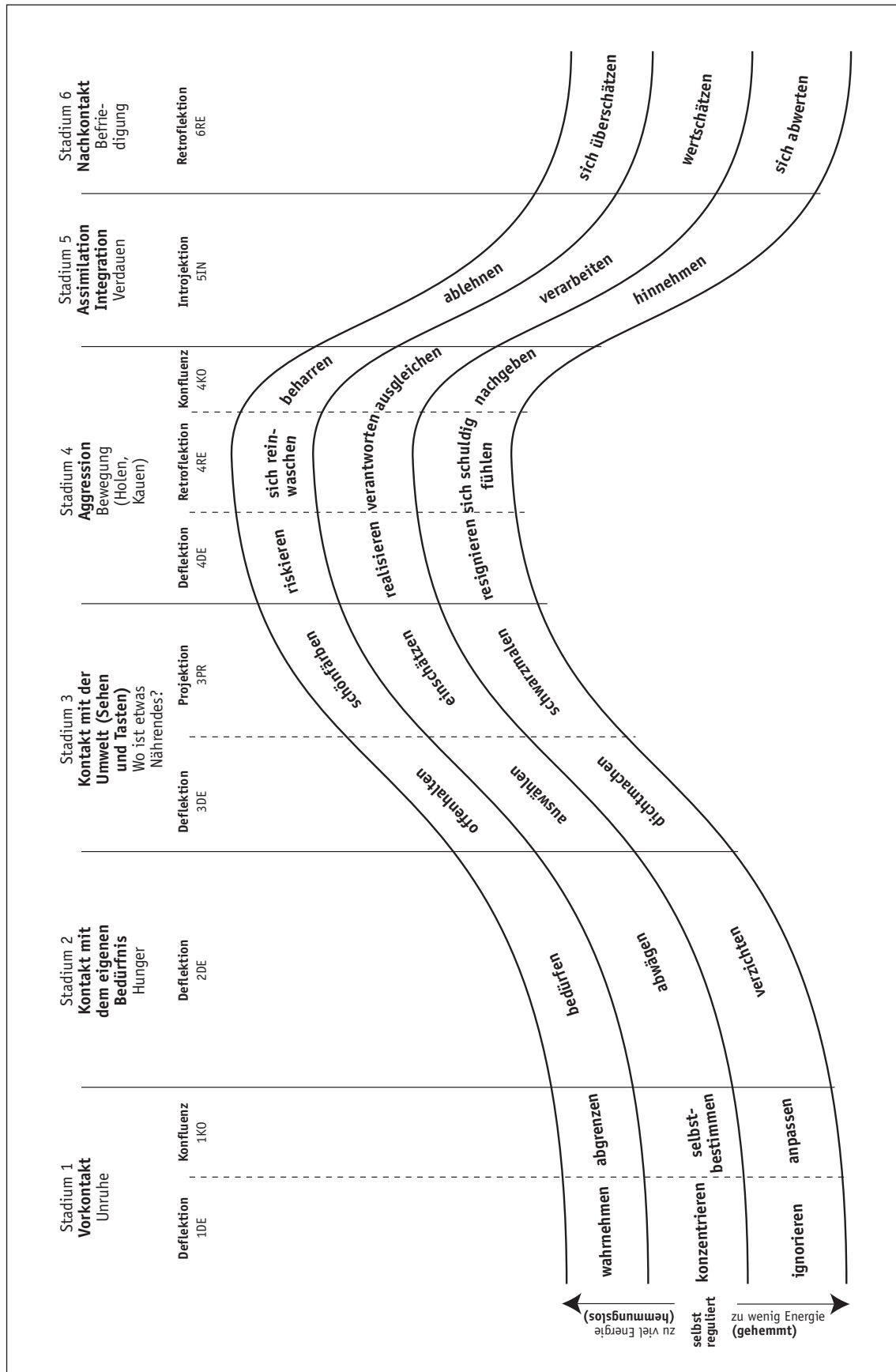
Introjektion im Stadium 5 (Assimilation)

POLARITÄT: ablehnen – hinnehmen

RESSOURCE: verarbeiten. Nach der verantwortlichen und ausgeglichenen Realisierung des Ziels wird das Ergebnis *verarbeitet*, indem das Nahrhafte und Brauchbare vom nicht Nahrhaften und Unbrauchbaren getrennt wird. Das Nahrhafte wird mit allen seinen möglicherweise noch verbliebenen Problemen *hingegenommen*, das Unbrauchbare *abgelebt* und ausgeschieden.

Die Zuordnung der Introjektion zum 5. Stadium der Gestaltwelle (Assimilation) folgt zweifelsfrei aus den Definitionen der Assimilation und der Introjektion: Die Assimilation ist das »Verdauen« von Aufgenommenem, also von Nahrungsmitteln, Erlebnissen und Gedanken, Normen, Werten; als Introjektion wird ein Problem bei dieser Verarbeitung bezeichnet.

Hintergrundinformationen: Zuordnung zur Gestaltwelle



Hinweis zur Konsistenz der Zuordnung im GTI

Im »Handbuch der Gestalttherapie« von Fuhr/Sreckovic/Gremmler-Fuhr (Göttingen 2001, S. 657) nimmt Bertram Müller eine andere als diese Zuordnung der Kontaktstörungen vor, die sich zugegebenermaßen näher an den Ausführungen von Perls/Hefferline/Goodman orientiert. Dazu ein paar Worte nicht der Abgrenzung oder der Rechtfertigung, sondern der Klärung. Müller siedelt z. B. die Introjektion in der Phase der ansteigenden Erregung an, die er »Kontaktaufnahme« nennt und die unserem »Kontakt mit der Umwelt« entspricht. Dies kann abgeleitet werden aus einem Satz von Perls/Hefferline/Goodman: »Die Unterbrechung [des Kontaktes] kann während der Erregung eintreten; das Selbst introjiziert dann, es ersetzt einen eigenen möglichen Trieb oder Wunsch durch den eines anderen« (PHG, S. 252).

Wir schlagen eine Präzisierung der Argumentation vor, denn der zitierte Satz passt nicht zu der Definition der Introjektion als der Nichtzerkleinerung des Aufgenommenen. *) Was gemeint sein könnte, ist einige Seiten später kurz angedeutet (PHG, S. 263): »Introjektion. Etwas von der Umwelt ist im Organismus.« Dieses »etwas« ist ein *Introjekt*, nämlich das, was im Organismus zurückbleibt, wenn das Aufgenommene nicht zerkleinert wurde. Die Nichtzerkleinerung kann u. E. definitiv nur stattfinden, wenn etwas aufgenommen worden ist, nicht vorher. Allerdings treiben die Introjekte dann ihr Unwesen, vor allem durch Störung des Kontaktes. Insofern sind wir bei der Konstruktion des GTI davon ausgegangen, dass alle Kontaktprobleme auf Introjekten beruhen, d. h. auf einer zeitlich früheren Introjektion: Ein Problem entsteht, wenn anstelle der der Situation angemessenen Selbstregulation unverdaute – also den Umständen und der Person nicht hinreichend angepasste – Normen, Regeln, Erfahrungen das Handeln prägen.

*) Vgl. z. B. PHG (Band »Praxis«, S. 210f) unter der Überschrift »Introjektion«: »Körperliche Nahrung wird, wenn richtig verdaut und assimiliert, zu einem Teil des Organismus; was jedoch ›schwer im Magen liegt‹ ist ein Introjekt. Man bemerkt es und möchte es wieder von sich geben. Tut man dies, so stößt man es aus seinem ›System‹ aus. Nimm nun aber an, du unterdrückst das Unbehagen, die Übelkeit und die Neigung, es auszuspeien. Dann ›behälst du es bei dir‹, und es gelingt dir schließlich, es unter Mühen zu verdauen, oder aber es vergiftet dich. Wo es nicht um körperliche Nahrung geht, sondern Begriffe, ›Fakten‹ oder Verhaltensnormen, ist die Situation die gleiche. Eine Theorie, die du beherrschen gelernt, in ihren Einzelheiten verdaut und dir zu Eigen gemacht hast, kann flexibel und wirksam gebraucht werden, weil sie dir zur ›zweiten Natur‹ geworden ist. Eine ›Lehre‹ dagegen, die du als Ganzes geschluckt hast, ohne sie zu verstehen – zum Beispiel weil sie von einer ›Autorität‹ kommt –, und die du nun anwendest, als ob sie dein eigen wäre, ist ein Introjekt. Obwohl du das anfängliche Befremden über das, was da in dich hineingezwungen wurde, unterdrückt hast, kannst du dieses fremdkörperhafte Wissen nicht wirklich gebrauchen; und in dem Maße, wie du dir die Persönlichkeit mit hinuntergewürgten Bissen von diesem und jenem verstopft hast, hast du deine Fähigkeit, aus eigenem Antrieb zu denken und zu handeln, geschädigt.«

Die Konstruktion des GTI-Testheftes

Neben der theoretischen Stimmigkeit des dem Test zugrundeliegenden Ansatzes (vgl. dazu die Seiten 65ff) muss ein Test auch statistischen Kriterien genügen.

- Durch Zustimmung zu bestimmten »Items« (in diesem Fall: Indikator-Fragen) wird die rechte, als »Kontakthemmungen« bezeichnete Seite des Profils (»ignorieren«, »anpassen« usw.) gemessen. Die linke, als »Hemmungslosigkeit« bezeichnete Seite des Profils (»wahrnehmen«, »abgrenzen« usw.) wird *geschlossen* aus der Abwesenheit der Zustimmung. Damit haben die beiden Seiten des Profils einen unterschiedlichen Status: Die rechte Seite drückt die bewussteren Selbsteinschätzung aus, während die linke Seite weniger bewusste Aspekte beleuchtet.
- Jede Skala wird durch 12 Items gemessen, von denen jeweils 6 den I-Wert (Introjekte) und 6 den P-Wert (Projektionen) ausmachen.
- Die Messung wird mit Hilfe der Zustimmung in sechs Stufen (0 bis 5) zu den Indikator-Fragen vorgenommen, d. h. es gibt keine »Mitte« wie bei ungeraden Stufungen. Es besteht ein mildes Forced-Choice-Verfahren: Einerseits müssen die Teilnehmer eine eindeutige Priorisierung vornehmen (die gleiche Ziffer darf nicht zwei mal vergeben werden), andererseits haben sie eine gewisse Bandbreite der Gewichtung, da sie jeweils nur 4 Items bewerten müssen. Es ist also möglich, einen 4er Block insgesamt hoch zu bewerten (Vergabe der Ziffern 2, 3, 4, 5) oder niedrig zu bewerten (Vergabe der Ziffern 0, 1, 2, 3) [daraus ergibt sich der »Level«]. Das Forced-Choice-Verfahren ist notwendig, damit die Teilnehmer der Priorisierung nicht ausweichen, also alles als gleich zutreffend oder gleich unzutreffend kennzeichnen können. Die Abmilderung des Forced-Choice-Verfahrens macht es dem Teilnehmer gleichwohl möglich, bestimmte Aussagengruppen auch untereinander zu gewichten (etwa dergestalt: der eine Block enthält Aussagen, die insgesamt weniger zutreffen als ein anderer Block).
- Die Items in den 4er Blocks sind so angeordnet, dass durch das Forced-Choice-Verfahren keine Ergebnisse vorgeprägt werden, das heißt, alle Skalen haben statistisch gesehen die gleiche Chance auf einen hohen bzw. niedrigen Wert.
- Indikator-Fragen sind indirekt: Die Zustimmung zu einem bestimmten Item wird als ein Hinweis auf eine zugrundeliegende Haltung, Meinung o.ä. genommen. Auf diese Weise werden verfestigte Selbstbilder oder andere Wahrnehmungsverzerrungen weitgehend ausgeschlossen.
- Die Item-Trennschärfen (Zugehörigkeiten der Items zu »ihrer« Skala) sind mit dem Kreuzkorrelationsverfahren geprüft worden. Bei der Kreuzkorrelation musste jedes Item mit seiner eigenen Skala mindestens eine korrigierte Item-Skalen-Korrelation von 0,30 erzielen (vgl. Diehl/Kohr, Deskriptive Statistik, Eschborn 1999, S. 391ff) und durfte mit einer anderen Skala keine Korrelation aufweisen, die höher lag als diejenige mit der eigenen Skala. Die Items der Deflektions- und der Konfluenz-Skalen mussten negativ miteinander korrelieren.

Neben dem GTI werden in Personalentwicklung, Coaching und Beratung bereits eine Reihe von Instrumenten eingesetzt. Der GTI ist das erste Instrument, das auf gestalttherapeutischen Überzeugungen basiert. Hier geben wir eine kurze Übersicht über andere Instrumente und schildern die Vorteile des GTI. Die Übersicht enthält gebräuchliche Instrumente, aber erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. (Immerhin enthält die folgende Diskussion mehr Instrumente als dokumentiert sind in: Martina Schimmel-Schloo u. a. [Hg.], Persönlichkeitsmodelle, Offenbach 2002.)

Analyse von Persönlichkeitsmerkmalen (Präferenzen)

Aus der Antike stammt die Vorstellung, die Menschen könnten vier Temperament-Typen zugeordnet werden: choleric, sanguinisch, phlegmatisch und melancholisch. C.G. Jung hat die antiken Typen auf Grundhaltungen (»Präferenzen«) im Lebensstil, in der Wahrnehmung und Beurteilung zurückgeführt und diese Präferenzen als Polaritäten beschrieben, nämlich extravertiert versus introvertiert, intuitiv versus sensitiv und denkend versus fühlend.

Schon in den 1920er Jahren haben die Amerikanerinnen Katherine C. Briggs und Isabel Briggs-Myers aus der Typenlehre von C.G. Jung einen Test erdacht, den Myers-Briggs Type Indikator (MBTI®). Der MBTI® ist heute das wahrscheinlich am weitesten verbreitete und erforschte Persönlichkeitsinventar, an dem sich alle Neu- und Weiterentwicklungen messen lassen müssen.

In den 1960er Jahren entwickelte John G. Geier einen Test, der die Polaritäten auf zwei Achsen darstellt, sodass vier Grundtypen entstehen, denen er auch Farben zuordnete: dominant-rot (choleric), initiativ-gelb (sanguinisch), gewissenhaft-grün (phlegmatisch) und stetig-blau (melancholisch). Die Anfangsbuchstaben der Grundtypen geben dem Test seinen Namen: DISG®. Geier benutzte für DISG jedoch nicht die jung'schen Typen, sondern eine von William M. Marston modifizierte Version.

Die einprägsame Farbcodierung liegt auch den wieder stärker an C.G. Jung orientierten Produkten Insights MDI® und Insights Discovery® zugrunde. Diese – trotz der Namensähnlichkeit von verschiedenen Anbietern stammenden – Produkte zeichnen sich durch eine gut formulierte und visualisierte, von Klienten leicht zu verstehende Computerauswertung aus. Weitere, vergleichbare Produkte sind z.B. Alpha Plus®, Lifo®, TMS®, POP® und ProfilesPI®. Auf einem anderen theoretischen Hintergrund, nämlich dem der Gehirnforschung, kommen zu ganz ähnlichen Darstellungen z.B. das Struktogramm® und der HDI®.

Allen diesen Tests ist gemeinsam, dass sie stabile Verhaltensmerkmale einer Person messen wollen. Die getestete Person *ist* z.B. rot, gelb, grün oder blau oder eine spezifische Mischung davon. Die verschiedenen Typen können lernen, die jeweils anderen Typen in ihren Präferenzen zu akzeptieren und als Ergänzung der eigenen Präferenzen zu schätzen. Auf diese Weise werden Konflikte reduziert, und die Zusammenarbeit verbessert sich. Außerdem können die getesteten Personen ihre Tätigkeiten den eigenen Präferenzen entsprechend gestalten bzw. ihre Stärken ausbauen und ihre Schwächen ausgleichen.

Die *theoretische* Frage lautet, ob es solche stabilen Verhaltenspräferenzen gibt, bzw. wie wichtig sie sind. Die *praktische* Frage lautet, ob die Fixierung auf stabile Verhaltenspräferenzen nicht gerade die Wachstums- und Veränderungsprozesse, die Coaching, Therapie und Beratung in Gang setzen sollen, behindert. Ist es nicht viel wichtiger, als eine Verhaltenspräferenz zu ermitteln, heraus zu bekommen, wie jemand sie benutzt, um sich damit selbst zu schaden? Ist nicht besser, die eigene Handlungsfähigkeit auch in schwierigen Situationen zu verbessern, als sich darauf zu versteifen, man sei nun halt mal so, wie man eben sei? Das sind die Überlegungen, die zur Schaffung des GTI geführt haben.

Allerdings ist der GTI, wie auf Seite 51 erwähnt, nicht geeignet für die Personalauswahl oder die Teamzusammenstellung. Die genannten Instrumente haben jeweils Module, die für diesen Einsatzzweck konzipiert wurden.

Instrumente auf Basis empirischer Psychologie

Die Präferenzanalysen legen psychologische Modelle zugrunde, die empirisch gar nicht zu beweisen sind, weil sie die Empirie strukturieren.*) Instrumente, die weniger an Modellen orientiert sind, sondern auf der empirischen Psychologie basieren (wie z. B. Interplace®, RP®, DNLA®, The Profile®, Papi®, Eligo®), setzen am Rollenverständnis, an der Kompetenzzuschreibung oder an der selbst formulierten Motivation der Testteilnehmer an.

Die Stärke dieser empirischen Ansätze ist es sicherlich, die Ergebnisse nicht so sehr von einem theoretischen Modell her vorzuprägen (obwohl auch sie natürlich nie ganz ohne Modell auskommen, auch wenn das nicht immer eingestanden wird). Allerdings wird damit das Ergebnis auch weniger aussagekräftig, denn es stellt eigentlich nur die gebündelte und kategorisierte Form der Selbstaussage des Testteilnehmers dar. Das Ergebnis unterstützt den Wachstumsprozess kaum, weil es keine überraschenden Einsichten oder verborgenen Zusammenhänge zu Tage fördert.

Die Instrumente auf Basis empirischer Psychologie werden häufig bei der Personalrekrutierung eingesetzt, weil sich durch ihre Hilfe besonders leicht Anforderungs- und Bewerberprofil miteinander vergleichen lassen.

*) **Anmerkung.** Beispielsweise ordnet der DISG-Test die Testteilnehmer zwingend dem rot-gelb-grün-blauem Schema zu. Es kann *nicht* herauskommen, dass es etwa noch einen weiteren Typus gibt, weil alle Äußerungen dem Schema zugeordnet sind. Eine empirische Untersuchung, die z. B. vereinfachend davon ausgehen würde, alle Menschen würden nach Geld streben, *könnte* das Ergebnis haben, dass es andere Motivationen (Liebe, Sicherheit, Geborgenheit usw.) gibt. Allerdings ist es interessanter, mit einem Test festzustellen »Aha, ich bin ein ›Grüner‹, *darum* verhalte ich mich so-und-so, was mir bisher unerklärlich war« als »Ja, ja, mir ist Sicherheit wichtiger als Geld, das habe ich schon *immer* gesagt.«

Transaktionsanalyse

Die Transaktionsanalyse erfreut sich einer großen Beliebtheit im Kontext berufsbezogener Prozesse, weil es mit ihr gelingt, sehr schnell Kommunikationsstörungen zu »reparieren«. Allerdings besteht die Gefahr, sie wie NLP als eine Trickkiste zu benutzen, mit der man eine strategische Gesprächsführung in manipulativer Absicht gestalten kann.

Ähnlich wie in der Gestalttherapie sind bisher nur wenige formalisierte transaktionsanalytische Instrumente entstanden. (Ein Beispiel ist das »Konfliktogramm« zur Mediation von Chef-Mitarbeiter-Problemen: Stefan Blankertz, Wenn der Chef das Problem ist, Essen 1999.) Die Theorie der Gestalttherapie ist als Referenz für den GTI gewählt worden, weil sie das umfassendere Modell darstellt und eine Haltung vermittelt, die unvergleichlich unterstützend wirkt.

Zu einer möglichen Verwendung transaktionsanalytischer Elemente im Rahmen der gestalttherapeutischen Haltung vgl. Stefan Blankertz, Besser klarkommen, Essen 2000.

Systemischer Ansatz

Der systemische Ansatz ist im Vergleich zu den anderen im beruflichen Kontext relativ jung. Eine Einführung bieten Klaus-Peter Horn und Regine Brick, Das verborgene Netzwerk der Macht: Systemische Aufstellungen in Unternehmen und Organisationen, Offenbach 2001. Das entsprechende Instrument ist natürlich kein Test, sondern die »Aufstellungsarbeit«.

Aus gestalttherapeutischer Sicht stellen die Grundsätze eines »harmonischen« Systems der Familie oder einer Firma – in dem genannten Buch lauten sie (S. 34): »Was ist, muss sein dürfen: Würdigung«, »Ausgleich von Geben und Nehmen«, »Recht auf Zugehörigkeit«, »Vorrang des Früheren vor dem Späteren«, »Vorrang des höheren Einsatzes für das Ganze«, »Kompetenzvorrang« – das Problem des systemischen Ansatzes dar. Denn selbstredend *können* diese Grundsätze zu geradezu böartigen **Introjekten** werden, genau wie alle anderen moralischen Sollensregeln auch.

Wenn es sich bei den erwähnten Grundsätzen tatsächlich um die objektiven Regeln eines jeden gesunden Zusammenlebens und -arbeitens handeln sollte, werden sie sich selbstreguliert im guten Kontakt ergeben. Der GTI unterstützt die Klienten darin, ihren Kontakt zu verbessern. Das hat Vorrang vor der Verwirklichung von Grundsätzen, seien diese so hilfreich oder grundlegend wie sie wollen, denn in einer prozessorientierten Arbeit kommt es auf die Qualität von »Verwirklichen« mehr an als auf die Grundsätze selbst.

