

Anleitung zum Gebrauch der Karten

Wie Sie eine Karte »spielen«

In vielen der folgenden Schritte werden Sie die Anweisung bekommen, eine bestimmte Karte »zu spielen«. Dabei geht es nicht um die Wertekarten, sondern um die zusätzlichen (grünen) Aktionskarten zum Entwerfen von Zielen und Überwinden von Hindernissen. Es gibt mindestens drei unterschiedliche Wege eine Aktionskarte »zu spielen«.

- ▶ Legen Sie die Karte auf den Tisch, sodass Sie sie gemeinsam mit Ihrem Klienten ansehen, lesen und besprechen können.
- ▶ Nehmen Sie die Karte und lesen Sie die Fragen oder Sätze nacheinander vor.
- ▶ Geben Sie dem Klienten die Karte, bitten Sie ihn, sie – laut oder im Stillen – zu lesen, und fragen Sie nach seiner Antwort.

Zur raschen Orientierung können Sie Ihren Klienten auf die Karten *Kurzanleitung 1* und *Kurzanleitung 2* verweisen.

Schritt 1: Wählen Sie einen Lebensbereich aus. Werte oder zumindest deren Wichtigkeit können in unterschiedlichen Lebensbereichen variieren. Auf der Karte *Lebensbereiche* sind zehn gängige Bereiche aufgelistet – Arbeit, Bildung, Kindererziehung, Gesundheit etc. Geben Sie Ihrem Klienten diese Karte und bitten Sie ihn,

einen Bereich auszuwählen, um den es in der aktuellen Sitzung gehen soll. Natürlich können auch Lebensbereiche ausgewählt werden, die nicht aufgelistet sind, z. B. Sport.

Schritt 2: Sortieren Sie die Werte in drei Stapel. Als Nächstes bitten Sie Ihren Klienten, die Wertekarten durchzugehen und sie für den ausgewählten Lebensbereich in drei Stapel zu teilen, ohne zu lange darüber nachzudenken: sehr wichtig, ziemlich wichtig, nicht so wichtig. Mit den *Andere-Werte-Karten* können beliebige Werte erfasst werden, die nicht in den Wertekarten enthalten sind. In der Regel sortieren die meisten Klienten die Werte in die ersten beiden Kategorien; meistens sind sehr wenige im »Nicht so wichtig«-Stapel.

Schritt 3: Entfernen Sie den »Nicht so wichtig«-Stapel. Entfernen Sie den Stapel mit den Werten, die als nicht so wichtig eingestuft wurden – meistens sind das nur ein paar Karten. Sortieren Sie die übrigen beiden Stapel anschließend noch mal. Fragen Sie Ihre Klientin, ob sie versuchen kann, den »Sehr wichtig«-Stapel auf acht Karten zu reduzieren, indem sie alle anderen auf den »Ziemlich wichtig«-Stapel legt. Wenn Ihre Klientin das nicht kann, macht das nichts, sie sollte den Stapel aber so stark wie möglich reduzieren.

Schritt 4: Entfernen Sie den »Ziemlich wichtig«-Stapel. Entfernen Sie den »Ziemlich wichtig«-Stapel. Im Idealfall haben Sie jetzt nur noch acht Karten in diesem

Stapel – falls es mehr oder weniger sind, ist es jedoch auch in Ordnung. Wenn Ihr Klient ein Smartphone hat, können Sie ihm vorschlagen, die Karten dieses Stapels als Erinnerungshilfe zu fotografieren.

Bitte Sie Ihren Klienten nun, höchstens zwei oder drei Karten von diesem Stapel mit den sehr wichtigen Werten zu wählen: »Wählen Sie zwei oder drei Werte, die Ihnen wichtig sind, die Sie wirklich mehr in diesem Lebensbereich umsetzen wollen.« Wenn Ihr Klient sagt, dass er das nicht schafft, ermutigen Sie ihn vorsichtig: »Wählen Sie einfach zwei oder drei, auf die wir uns diese Woche konzentrieren können; nächste Woche können Sie die Auswahl verändern, wenn Sie möchten.«

Schritt 5: Die eigenen Werte leben und für Werte werben.

An diesem Punkt ist es oft hilfreich, die Aktionskarte *Die eigenen Werte leben* einzusetzen und ein paar oder alle der dort aufgeführten Fragen zu diskutieren. Dadurch setzt man Werte in Handlungsschritte um.

Bei manchen Klienten kann es nützlich sein, auch die Aktionskarte *Für Werte werben* und deren Fragen zu bearbeiten. Das ist vor allem dann der Fall, wenn Ihr Klient Aussagen trifft wie z. B.: »Ich will, dass meine Kinder diese Werte haben.«

Die eigenen Werte leben



Wenn Sie nach Ihren Werten leben, wie werden Sie ...

- ▶ ... mit sich selbst umgehen?
- ▶ ... mit anderen umgehen?
- ▶ ... mit Ihrem Körper umgehen?
- ▶ ... mit Ihrer Arbeit/Bildung umgehen?
- ▶ ... mit Ihren Interessen/Hobbys umgehen?
- ▶ ... mit der Welt um Sie herum umgehen?

Schritt 6: Ziele setzen. Geben Sie Ihrer Klientin die Karte *Ziele setzen*. Diese lädt sie dazu ein, über kurz-, mittel- und langfristige Ziele nachzudenken. Je nach Klient und Sitzung können Sie entweder nur ein kurzfristiges Ziel setzen oder mehrere Ziele, die auch mittel- und langfristig sind. Schreiben Sie die Ziele auf, während Sie sie stecken. In der Regel ist es bei neuen Klienten am Anfang der Therapie besser, zunächst nur ein leichtes und kurzfristiges Ziel zu setzen. Für hoch funktionelle Klienten, vor allem im Coaching-Setting, können Sie auch gleich mehrere Ziele stecken. Vor allem im längeren Verlauf einer Therapie sollten Sie immer mehr mittel- und langfristige Ziele setzen.

Ziele setzen



Was werden Sie tun ...

- ▶ ... in den nächsten 24 Stunden?
- ▶ ... in der nächsten Woche?
- ▶ ... in den nächsten zwei Wochen?
- ▶ ... im nächsten Jahr?
- ▶ ... in den nächsten zehn Jahren?

Schritt 7: Wie wahrscheinlich werden die Ziele umgesetzt? Fragen Sie Ihre Klientin bezogen auf die festgelegten Ziele: »Auf einer Skala von 0–10, bei der 10 bedeutet: ›Das werde ich auf jeden Fall tun, egal was kommt‹, 0: ›Auf keinen Fall werde ich das jemals tun‹ und 5: ›Die Chancen stehen fifty-fifty, dass ich das vereinbarte Ziel umsetzen werden‹ – wie wahrscheinlich ist es auf einer solchen Skala, dass Sie das tatsächlich tun werden?«

Wenn Ihre Klientin 7 oder mehr angibt, ist das ideal. Wenn sie aber weniger als 7 angibt, verrät das keine guten

Erfolgsaussichten. Also bitten Sie sie, sich ein kleineres und leichteres Ziel auszusuchen. Verkleinern Sie das Ziel nach Bedarf immer weiter, indem Sie es leichter machen, bis die Klientin mindestens 7 als Wahrscheinlichkeit angeben kann.

Schritt 8: Identifizieren Sie Werte-Verdrehungen. Erklären Sie Ihrem Klienten: »Unser Verstand verdreht Werte oft in Gedanken, die nicht hilfreich sind. Bevor wir nun weitermachen, können wir sichergehen, dass Ihnen das nicht passieren wird?« Setzen Sie dann die Karte *Werte verdrehen* ein und fragen Sie: »Verdreht Ihr Verstand Ihre Werte auch so oder so ähnlich?«

Wenn er mit »Nein« antwortet, sagen Sie: »Prima! Aber seien Sie dennoch davor auf der Hut, denn das kann jederzeit leicht passieren.«

Wenn er »Ja« sagt, entgegnen Sie: »Das ist normal. Schauen Sie einfach, ob Sie sich von diesen Gedanken lösen können, und kehren Sie zu den eigentlichen Werten zurück. Es gibt kein ›richtig‹ oder ›falsch‹, ›gut‹ oder ›schlecht‹, ›sollen‹ oder ›müssen‹ bei Ihren Werten. Werte sind einfach nur Worte, die Ihre inneren Sehnsüchte beschreiben, wie Sie sich gerne als Mensch verhalten

Werte verdrehen



Unser Bewusstsein kann unsere Werte leicht zu strengen oder nicht-hilfreichen Regeln verdrehen. Erkennen Sie manche dieser »klassischen Verdrehungen« wieder?

- ▶ »Ich **sollte** das tun!«
- ▶ »Ich **muss** das tun!«
- ▶ »Ich **muss** das andere tun!«
- ▶ »Das zu tun, ist **nichtig!**«
- ▶ »Das zu tun, ist **falsch!**«
- ▶ »Wenn ich das nicht tue, bin ich **schlecht!**«
- ▶ »Wenn ich das schaffe, bin ich **gut!**«

Bedenken Sie: Es gibt kein »guts« oder »schlechts«, »richtigs« oder »falschs«, »sollens« oder »müssens« bei Werten.

würden. Sie ›müssen‹ nicht nach diesen Werten handeln. Danach zu handeln macht Sie nicht zu einer ›guten Person‹ und die Werte zu ignorieren macht Sie nicht zu einer ›schlechten Person‹. Die Frage ist lediglich: Ist es Ihnen wirklich wichtig, sich so zu verhalten?«

Hinweis: Wenn Ihnen das lieber ist, können Sie diese Karte auch früher einsetzen, bevor Sie die Ziele setzen (Schritt 6), oder etwas später, nachdem Sie die Handlungen geplant haben (Schritt 9).

Schritt 9: Handlungen planen. Nachdem Sie nun sichergestellt haben, dass das Ziel den Werten entspricht und der Klient es für ziemlich realistisch hält (mindestens 7 von 10), setzen Sie die Aktionskarte *Handlungen planen* ein. Besprechen Sie die einzelnen Schritte, die nötig sind, um das betreffende Ziel zu erreichen.

Schritt 10: Fertigkeiten. Benutzen Sie die *Fertigkeiten-Aktionskarte* und identifizieren Sie die Fertigkeiten, die bei den vorher geplanten Handlungen helfen können.

In manchen Sitzungen kann es nötig sein, dass Sie die *Fertigkeiten-Karte* verwenden, um Fertigkeiten zu identifizieren, die erst einmal entwickelt werden müssen, um sich schwierigeren Zielen anzunähern.

Schritt 11: Hindernisse. »Spielen« Sie jetzt die Aktionskarte *Hindernisse*, um mögliche Probleme vorwegzunehmen, die den Handlungsplan stören könnten. Entwerfen Sie für jedes Hindernis, das Sie identifizieren, einen eigenen Handlungsplan, um damit fertigzuwerden.

Schritt 12: Gedanken, die nicht hilfreich sind. Erklären Sie der Klientin: »Der Verstand ist wie eine Maschine, die dauernd Einwände liefert. Sobald wir auch nur darüber nachdenken, unsere Komfortzone zu verlassen, beginnt der Verstand, alle möglichen Gründe hervorzuholen, warum wir etwas nicht tun können, nicht tun sollten oder warum es nicht einzusehen ist, dass wir es tun müssen.« Zeigen Sie nun die Karte *Gedanken, die nicht hilfreich sind* und bitten Sie Ihre Klientin, Folgendes zu benennen:

- a. alle Gedanken dieser Art, die ihr Verstand gerade produziert
- b. alle Gedanken dieser Art, die ihr Verstand später produzieren könnte
- c. andere nicht-hilfreiche Gedanken, die auf der Karte nicht aufgeführt sind

Wenn Ihre Klientin bereits Defusion als Fertigkeit besitzt, bitten Sie sie zum einen, Defusion einzusetzen, um sich von den genannten Gedanken zu entkoppeln, und fragen Sie sie zum anderen, wie sie diese Fertigkeit in Zukunft einsetzen könnte, wenn die Gedanken wieder auftreten.

Wenn Ihre Klientin Defusion als Fertigkeit noch *nicht* besitzt, räumen Sie jetzt Zeit dafür ein, damit sie diese erlernen und sich von nicht-hilfreichen Gedanken entkoppeln kann, um ihre Werte zu leben.

Schritt 13: Platz schaffen. Nutzen Sie die Aktionskarte *Platz schaffen*, um herauszufinden, für welche u.U. auch unangenehmen Erfahrungen – z. B. Gedanken, Bilder,

Gefühle, intensive Empfindungen, Gelüste oder Erinnerungen – der Klient Platz schaffen und sich öffnen muss, um den Handlungsplan umzusetzen.

Wenn Ihr Klient schon Akzeptanz-Fertigkeiten hat, bitten Sie ihn zum einen darum, sie zu nutzen, um Raum für diese Erfahrungen zu schaffen, und fragen Sie ihn zum anderen, wie er diese Fertigkeiten in Zukunft einsetzen kann, wenn solche Erfahrungen bei der Umsetzung seines Handlungsplans auftauchen.

Wenn Ihr Klient noch keine Akzeptanz-Fertigkeiten hat, räumen Sie jetzt Zeit dafür ein, damit er diese erlernen und für diese Gedanken und Gefühle Platz schaffen kann, um nach seinen Werten zu leben.

Schritt 14: Wiederholen: Wie wahrscheinlich werden die Ziele umgesetzt? Wiederholen Sie Schritt 7, nachdem Sie jetzt versucht haben, die Umsetzung des Ziels zu konkretisieren. Stellen Sie dieselbe Einschätzungsfrage. Wenn Ihr Klient 7 oder mehr angibt, wunderbar! Aber wenn er jetzt weniger als 7 angibt, gehen Sie noch einmal zurück und überlegen Sie sich ein kleineres, leichteres Ziel. Suchen Sie wenn nötig so lange nach einem kleineren und immer leichteren Ziel, bis der Klient mindestens 7 angeben kann.

Platz schaffen



Wenn Sie diesen Werten entsprechend leben wollen, wofür werden Sie Raum schaffen müssen? Was gilt es zu akzeptieren?

Emotionen und Gefühle?
Besorgnis, Angst, Wut, Traurigkeit, Ekel, Einsamkeit, Langeweile, Schuld, Verletzlichkeit, andere Gefühle?

Körperempfindungen?
Schwellhände, Enggefühl in der Brust, Herzrasen, Bauchgrummeln, andere?

Gedanken, die nicht hilfreich sind?

Schmerzhaftes Erinnerungen?

Schwierige Bedürfnisse?

Antworten protokollieren. Es empfiehlt sich für Sie bzw. Ihren Klienten, die Antworten mitzuschreiben, ansonsten werden sie schnell vergessen.

Wie man die Aktionskarte Wertekonflikte benutzt. Die meisten vermeintlichen »Wertekonflikte« sind eigentlich gar keine, sondern vielmehr eine Frage des Zeitmanagements. Ihr Klient hat z. B. einen Konflikt zwischen Familie und Beruf. Was er hier benennt, sind nicht Werte, die miteinander in Konflikt stehen, sondern zwei unterschiedliche Lebensbereiche, die um seine Zeit und Energie konkurrieren. Sie können hier die *Wertekonflikte*-Karte einsetzen und ihm erklären, dass es sich um zwei wichtige Lebensbereiche handelt, die aber nacheinander betrachtet werden sollten. Beispielsweise wird zuerst der Bereich »Arbeit« betrachtet. Führen Sie die zweite Anweisung der Karte aus: »Welche beiden Werte scheinen miteinander in Konflikt zu stehen?« Wenn der Klient z. B. sagt, dass er zwar auf der Arbeit produktiv, aber auch für seine Familie da sein will, erklären Sie ihm, dass es sich bei der Familie um einen anderen Lebensbereich handelt, der später getrennt betrachtet wird. Fragen Sie ihn: »Wenn Sie auf der Arbeit sind, gibt es dort irgendwelche Werte, die miteinander in Konflikt stehen?« Wenn Ihr Klient jetzt »Nein« sagt, erklären Sie ihm, dass das eigentlich kein Wertekonflikt, sondern ein Zeitmanagementproblem ist. Versuchen Sie mit ihm herauszufinden, wie er seine Zeit zwischen beiden Bereichen aufteilen kann.

Der Rest der *Wertekonflikte*-Karte ist dann nicht mehr relevant, da es sich nicht um einen Wertekonflikt handelt. Es gibt aber auch echte Wertekonflikte. Am häufigsten ist das im Bereich »Partnerschaft« der Fall. Die nächste Instruktion ist dann, zwei Werte zu identifizieren – *und nicht mehr* –, die miteinander in Konflikt zu stehen scheinen. Dann gehen Sie zum nächsten Teil der *Wertekonflikte*-Karte und überlegen mit Ihrem Klienten, was er in diesem Lebensbereich jeweils tun kann, um Wert A und Wert B zu leben. Überlegen Sie schließlich, wie er beide Werte gleichzeitig leben kann. Abschließend beleuchtet die letzte Frage das Thema noch gründlicher.

Was, wenn es keine Möglichkeit gibt, beide Werte gleichzeitig auszuleben? Es kann passieren, dass es nicht immer die Möglichkeit gibt, beide Werte gleichzeitig auszuleben. Dann muss der Klient wählen, wann, wo und wie er nach welchem der beiden Werte handelt, und akzeptieren, dass so im Moment die Realität aussieht. Sie können diese Werte trotzdem miteinander verbinden, indem Sie die eine Wertekarte benutzen, die alle anderen umspannt oder umfasst: die Fürsorge und Selbstfürsorge-Karte. Dies soll dem Klienten veranschaulichen, dass seine Werte, egal welche das sind, letztendlich ausdrücken, dass ihm jemand oder etwas wichtig ist.



Mehr Informationen zum Autor und zu seiner Arbeit mit der Akzeptanz- und Commitmenttherapie finden Sie auf: www.actmindfully.org.au

© der Originalausgabe: Exisle Publishing, Text: Russ Harris

© der deutschen Ausgabe: Beltz Verlag, Weinheim, Basel, 2016

www.beltz.de

Illustrationen: Bev Aisbett

Lektorat/Übersetzung: Claudia Silbereisen

Druckerei: quartettbar, Münster

Printed in Poland

ISBN 978-3-621-28310-6