



Karl-Heinz Risto, "Du sollst dir ein Bildnis machen"-Konstruktion und Einsatz von Metaphern in der Supervision

(überarbeitete Fassung, zuerst erschienen in: Zeitschrift für Konfliktmanagement 1/2000, S. 7ff.)

Oft ist es nützlich, eine bestimmte Sache - ein Stück Wirklichkeit - metaphorisch/mit einem Bild auszudrücken. Jeder benutzt solche Bilder. Denn ein Bild sagt mehr als tausend Worte.

Und ein solches Bild - m.a.W. eine Metapher - kann eine wichtige Hilfe sein, Probleme zu lösen. Manchmal macht man sich viele Anstrengungen und Mühen, etwas zu finden. Man sucht, man fragt, man grübelt. Aber wenn man die Sache in eine Metapher übersetzt, dann kann man plötzlich merken: Das Gesuchte ist schon da. Zur eigene Überraschung. Man braucht gar nichts zu machen, sondern nur zulassen, was da ist.

2. Theorie

Nach dieser Einstimmung ein wenig Theorie.

Ich will dabei drei Fragen beantworten:

Erstens: Was ist eine Metapher?

Zweitens: Was bedeutet Metapher in einem Supervisionsgespräch

Drittens: Wie baut man eine wirksame Metapher?

Erstens: Was ist eine Metapher?

Antwort: Eine Metapher ist eine Übertragung, ein Bild.

Ein philosophisches Wörterbuch definiert Metapher als "die Vertauschung eines gewöhnlichen Ausdrucks mit einem bildlichen Ausdruck", z.B. "Schiff der Wüste" - für Kamel.

Zweitens: Was bedeutet Metapher in einem Supervisionsgespräch?

Antwort: Verschiedenes.

- ganz allgemein eine bildhafte Sprache
- eine spontane Assoziation
- ein für ein Supervisionssystem maßgeschneidertes Bild bzw. maßgeschneiderte Geschichte
- innere Bilder des/r Supervisors/Supervisorin, die er/sie seinem Gegenüber mitteilt.

Drittens: Wie baut man eine wirksame Metapher? - Das ist mein Hauptteil.

Um Wirklichkeit wirksam abzubilden, ist es notwendig, Informationen zu sammeln. Denn es ist wichtig, dass die Metapher die Struktur der wirklichen Situation enthält.

Also: Personen und Ereignisse, die in der Metapher auftauchen müssen Personen und Ereignissen in der Situation entsprechen.

Wenn ich im Gespräch einem Klienten eine Geschichte erzähle, so wird er versuchen, sie in Beziehung zu setzen zu dem Problem, das ihn beschäftigt und die Geschichte aus die er Sicht verstehen. Diesen Vorgang nennt man Ableitungssuche. Und je nach dem wie die Metapher in das Weltmodell des Klienten passt, kann er sie als Beschreibung oder Lösung in seine eigene

Situation einbauen.

Ein Beispiel: Im alten Rom proben die Plebejer (Angehörige der Unterschicht) den Aufstand. Sie wollen nicht länger für die faule Adelsschicht schufteln und drohen mit Auswanderung. Sie werden nur aufgehalten durch die Rede eines Philosophen. Der erzählt ihnen die Fabel vom Aufstand der Glieder des Körpers gegen den faulen Magen - und wie es diesen Gliedern ziemlich schlecht bekam, als sie den Magen bestreikten.

- Wie immer man zu gewerkschaftlichen Forderungen steht, der Mann verstand was von Metaphern.

Aus den Plebejern in der Situation werden die Glieder in der Metapher, aus dem Adel wird der Magen. Das gleiche gilt für die Ereignisse: Die Arbeit wird zur Nahrungsversorgung, die Auswanderung wird zum Streik.

Wichtig ist, dass die Beziehungen der Personen und Ereignisse innerhalb der Metapher dieselben sind wie die Beziehungen innerhalb der Situation. Dann ist jede Illustration, jeder Kontext möglich.

Eine Metapher, die sich gut im Bereich Familien- oder Teamsupervision anwenden lässt, ist das "Schiff". Ich lasse die Klienten beschreiben, um was für ein Schiff es sich handelt: ein Handelsschiff, eine Galeere, ein Kriegsschiff, ein wendiger Segler...?

Wer ist der Kapitän?

Wer gehört zur Mannschaft? Was macht die Mannschaft?

Wer bestimmt den Kurs?...

Und was passiert wohl, wenn ein Sturm losbricht...

3. Wie bildet man nun eine Metapher?

Drei Zutaten sind wichtig. Am Anfang steht das Problem.

Die erste Aufgabe ist es, ein gewisses Verständnis für das Wesen und die Merkmale des Problems zu erreichen und für die Art und Weise, in der das Klientensystem seine Situation verändern will.

Der nächste wichtige Aspekt ist die Wohlgeformtheit des Problems bzw. des Zieles.

D.h., die angestrebte Veränderung muss tatsächlich auch in der Kontrolle des Klienten liegen.

Das Ziel, "es fertig zu bringen, dass X mich wieder liebt oder Y mich in Ruhe lässt" ist vielleicht wünschenswert, aber weder in der Kontrolle des Klienten noch des Beraters und deshalb fehlgeformt.

Dann die Gleichgestaltigkeit.

Personen und Ereignisse, die in der metaphorischen Geschichte auftauchen müssen Personen und Ereignissen in der Situation des Klienten entsprechen.

Aus Person 1 in der Situation wird X1 in der Geschichte, aus Person 2 wird X2 in der Geschichte usw. das gleiche gilt für die Ereignisse: Vorkommnis 1 wird zu Ereignis A, Vorkommnis 2 zu Ereignis B.

Wichtig ist, dass die Repräsentationen in der Geschichte nicht gleich, sondern gleichartig sind, d.h. die Beziehungen innerhalb der Metapher sind dieselben wie die Beziehungen innerhalb der Situation, dann ist jeder Kontext, d.h., jede Illustration möglich.

Was jetzt noch fehlt, ist die Lösung des Problems.

Es ist dabei sinnvoll, eine Metapher stets vom Ziel her zu konstruieren. Und es ist wichtig, das Ziel positiv zu formulieren. Nicht: "Ich will nicht mehr so viel rauchen", sondern "Wenn ich mich k.o. fühle mache ich einen kleinen Spaziergang".

4. Und wozu nutzt eine Metapher?

"Eine Metapher drückt die eine Sache in den Begriffen einer anderen aus, wobei diese Verknüpfung ein neues Licht auf die beschriebene Sache wirft" (Sheldon Kopp).

Eine Metapher ist also eine neuartige, überraschende und erhellende Darstellung eines angeblich schon bekannten Sachverhalts.

Ein Klient wird z.B. aufgefordert, seine Wünsche und Vorstellungen in Bezug auf eine Partnerbeziehung mit einer Pflanze zu vergleichen.

Weil er sie möglichst positiv darstellen möchte, wählt er als Metapher eine "duftende Rose". Man kann nun mit ihm in ein Gespräch eintreten, welche Aspekte der Rose er wahrnimmt - Duft, Schönheit usw. - und welche nicht. Und man kann ihm sagen, dass auch die schönste Rose naturgemäß Dornen hat, die gar nicht so angenehm sind, So wird er mit Hilfe der Metapher angeleitet, auch problematische Aspekte seiner Ehe/Beziehung zu erkennen und zu benennen.

Anderes Beispiel: Ein Schulleiter fühlt sich angesichts der vielen Konflikte, die er zu bewältigen hat, wie der "Mülleimer des ganzen Ladens".

Anstatt ihm nun dieses wenig attraktive Selbstbild ausreden zu wollen, kann man zu ihm sagen: "Um funktionieren zu können, muss jeder ordentliche Mülleimer von Zeit zu Zeit auch ausgeleert werden".

Damit wäre ein Bild gefunden, das schon Alternativen enthält oder andeutet, die im anschließenden Beratungsprozess genutzt werden können.

5. Fazit

Ursprünglich aus dem Bereich der Rhetorik stammend, ist das Wissen über Metaphern in allen Bereichen der Beratung anwendbar, die auf Veränderung zielen.

Der Vorteil der Metapher ist, dass sie nicht digital, sondern analog kommuniziert. Sie transportiert einen Sachverhalt auf eine Bildebene. Dort werden neue Aspekte deutlich, die dann bei der Rückübertragung eine neue Perspektive in der Realität eröffnen.

Arbeit mit Metaphern verändert den so Bezugsrahmen eines Menschen. Es erweitert seine Wahrnehmungs-, Emotions- und Handlungsmuster. Und Arbeiten mit Metaphern unterstützt so Visionen für Veränderungsprozesse.