

Selbsthilfeförderung und NLP:

einige Haltungen, Konzepte und Strategien des Mikroverhaltens zur Begünstigung von Selbsthilfefprozessen

Claude André Ribaux

Abstrakt:

Das Neuro-linguistische Programmieren (NLP) birgt in sich Instrumente, die in der Förderung von Selbsthilfekraft und Ermächtigung (Empowerment) beim Einzelnen erfolgreich sind. Bei der Anwendung dieser Instrumente auf Selbsthilfegruppen ist es sinnvoll, das aufs Individuum abgestimmten Repertoire des NLP zu ergänzen mit erfolgreichen Modellen und Strategien aus der Selbsthilfeförderung weltweit. Es bietet sich ein Modell an, das zwischen Selbsthilfegruppen, Selbsthilfeförderinstitutionen und Selbsthilfeförderinstrumenten unterscheidet. Für das Zusammenwirken von Selbsthilfegruppen und Förderinstitutionen drängt sich die Einführung eines Systemmodells auf, das Insider und Outsider getrennt hält und dabei diese Teilsysteme gleichwohl als Teil eines Gesamtsystems sieht.

Bei der Förderung von Selbsthilfegruppen spielen Haltungen, Glaubenssätze und der Gebrauch der Sprache der Akteure zentrale Rollen. Das NLP bietet sich hier als Ideenlieferant an, während die Methoden zur Förderung von Gruppen grossenteils aus verschiedenen Sozialwissenschaften kommen.

Inhalt:

Einführung: Der Bedarf an neuen Konzepten

1. Definitionen: Das Denken in einem grösseren System

1.1. Empowerment

1.2. Das Selbsthilfefördersystem

1.2.1. Das System

1.2.2. Die acht Selbsthilfeförderinstrumente nach Verhagen

1.3. Insider/Outsider

2. Die Haltung: Ressourcenorientierung

2.1. Förderliche Glaubenssätze im Umgang mit Individuen

2.1.1. Glaubenssätze über Ressourcen

2.1.2. Glaubenssätze mit Bezug auf Kommunikation

2.1.3. Weiter nützliche Denkstrategien

2.2. Demonstration der ressourcenorientierten Haltung in der direkten Mikrokommunikation

2.2.1. Zuerst: ein paar Tips zur Behinderung von Empowerment

2.2.2. Ein Gespräch, das Kraft vermittelt

2.2.3. Weitere Fragen

2.3. Ressourcenzentrierte Haltung im Umgang mit Gruppen

2.3.1. Bisherige Bemühungen

2.3.2. Frühere Erfahrungen

2.3.3. Analyse der Gruppenfähigkeiten

3. Methoden aus der angewandten Sozialforschung und Entwicklungszusammenarbeit mit selbsthilfefördernden „Nebenwirkungen“

3.1. Oral History Methode

3.2. Focus Group Discussion

3.3. Participatory Learning and Action (PLA & PRA)

4. Empowerment durch den Gebrauch von Sprache

4.1. Zirkuläre Fragen als Zünder von Empowerment

4.2. Auswirkungen des Zeitgebrauchs auf die Handlungsfähigkeit

4.3. Ziel- statt Problemorientierung

4.4. Behebung von sprachlichen Fehlgeformtheiten

5. Muster effektvoller Selbsthilfeförderung

Einführung: Der Bedarf an neuen Konzepten

Der kürzlich geschiedene Ehemann denkt, sein Austausch mit Männern, die das Gleiche durchgemacht haben, sei der erste Schritt auf dem Weg zur Selbsthilfe. Oder: Ehemals rein auf Wohlfahrt hin orientierte Sozialwerke sehen ihre Finanzhilfe vermehrt als Hilfe zur Selbsthilfe. Überall blüht die Idee der Selbsthilfe: Die Bildung von Selbsthilfegruppen zur Überwindung von Scheidungsdepressionen, Hilfe bei wirtschaftlicher Misere, das Zusammenbringen von Menschen mit Angstzuständen, Krankheiten, Behinderungen oder ähnlichem seelischem Schmerz in Selbsthilfegruppen wird mancherorts als Emanzipationsprozess aufgefasst. Leider bleibt es oft beim Schlagwort ‚Selbsthilfe‘, ohne dass damit ein erfolgsversprechendes Konzept verbunden würde. Politiker missbrauchen den Begriff der Selbst- oder Nachbarschaftshilfe neuerdings als sprachliche Alternative zur staatlichen Wohlfahrt und kaschieren damit die negativen Seite von Sozialabbau und Subventionskürzungen. Allein in der Stadt München, so schätzt man aufgrund einer Studie, sparen Gesundheits- und Sozialdienst 104 Stellen, weil in Selbsthilfegruppen freiwillige Arbeit geleistet wird (Süddeutsche Zeitung). Angesichts deregulierter und globalisierter Märkte mit der Bedrohung des Sozialstaates ist es immer wichtiger, echte Selbsthilfe mit Erfolgchancen von bloss postulierter Selbsthilfe als einer anderen Form der sozialen Ausgrenzung unterscheiden zu können.

Dank seiner Orientierung an Klientenzielen ist das NLP von seiner Philosophie her sehr nahe an einem Selbsthilfeförderansatz. Was ihm noch fehlt, ist ein Gesamtkonzept, welches erlauben würde, Prozesse in einem erweiterten gesellschaftlichen Rahmen zu sehen und weiterzudenken. Dadurch wäre die Chance auf Nachhaltigkeit viel höher als bei einem Ansatz, der Gruppen oder Individuen als von der Gesellschaft isoliert sieht, paradoxerweise in einem Prozess, der genau die Beziehung zwischen Gesellschaft und Individuum thematisiert. Das Selbsthilfedenken im NLP hat sich bisher beinahe ausschliesslich auf die individuelle Beratungs- oder Coachingsituation beschränkt, mit dem Nachteil, dass der systemische Kontext der Selbsthilfe nur am Schluss einer Beratung in der Form des sog. Future Pace bearbeitet wurde. Was mit Gruppen in einem Selbsthilfeprozess passiert, blieb weitgehend unthematziert.

Dieser Beitrag stellt einige der erfolgreicherer Konzepte der Selbsthilfeförderung vor und zeigt auf, wie daraus eine sinnvolle Praxis entwickelt werden kann. Die Anwendung von NLP Glaubenssätzen und Kommunikationsstrategien erweist sich in der konkreten Selbsthilfeförderung als sehr nützlich.

Der Artikel stützt sich auf Erfahrungen des Autors mit Projekten des Schweizerischen Roten Kreuzes in Nepal, Indien und Bangladesh, sowie Kenntnissen der Szene Schweiz. Die dargestellten Instrumente und Haltungen befinden sich in einem Prozess der kontinuierlichen Erprobung und Erweiterung. Ergänzungen, Kritik und Erfahrungsaustausch sind hochwillkommen.

1. Definitionen: Das Denken in einem grösseren System

1.1. Empowerment (Ermächtigung)

Empowerment ist ein Prozess, durch den Individuen oder Gruppen mehr Selbstbewusstsein erlangen, und zwar dadurch, dass sie ein höheres Bewusstsein über ihre eigenen Ressourcen und die Fähigkeiten erlangen. Empowerment kann zu einer autarken unabhängigen Lebensweise führen, oder mindestens hin zu einem Zustand, wo die Gruppe oder das Individuum in der Verfolgung der eigenen Ziele nicht mehr von Aussenunterstützung abhängig ist. Wo starke soziale Unterschiede oder Konflikte vorherrschen, ist die Ermächtigung von schwächeren Gruppen eine notwendige Voraussetzung für Verhandlungen zwischen der Mehrheit und der Minderheit.

Durch erfolgreiches Empowerment können Individuen und Gruppen mit ihrem Alltag auf eine selbstorganisierte Weise umgehen (Stark S. 107, ff.). Forschung zum Thema Empowerment hat u.a. folgende Schwerpunkte (Stark S.111):

- Umstände, welche den Übergang von Zuständen der Machtlosigkeit und Demoralisierung zu einer Situation fördern, wo die ehemals Machtlosen ihre eigenen Stärken zu realisieren beginnen und letztlich ihr eigenes Leben gestalten.
- Entstehung und Begünstigung von Selbstorganisation Benachteiligter

- Auswirkungen des Empowerment-Prozess auf alle Beteiligten, inklusive der von den sozialen und wirtschaftlichen Unterschieden Begünstigten.

Eine der bekannten Methoden in der nachhaltigen Förderung von Empowerment ist die Selbsthilfeförderstrategie:

1.2. Das Selbsthilfefördersystem

Ausführliche Analysen von Selbsthilfegruppen in Brasilien, Indonesien und Thailand hat den Holländer Verhagen zum Schluss gebracht, dass die integrierte Anwendung von acht sogenannten Selbsthilfepromotionsinstrumenten zu den grösstmöglichen Erfolgen führt. Die Anwendung dieser acht Instrumente kann mit der Anwendung einer NLP-Methode oder eines NLP Verfahrens verglichen werden: Es handelt sich hier um ein Modell erfolgreicher Selbsthilfeförderung.

1.2.1. Das System

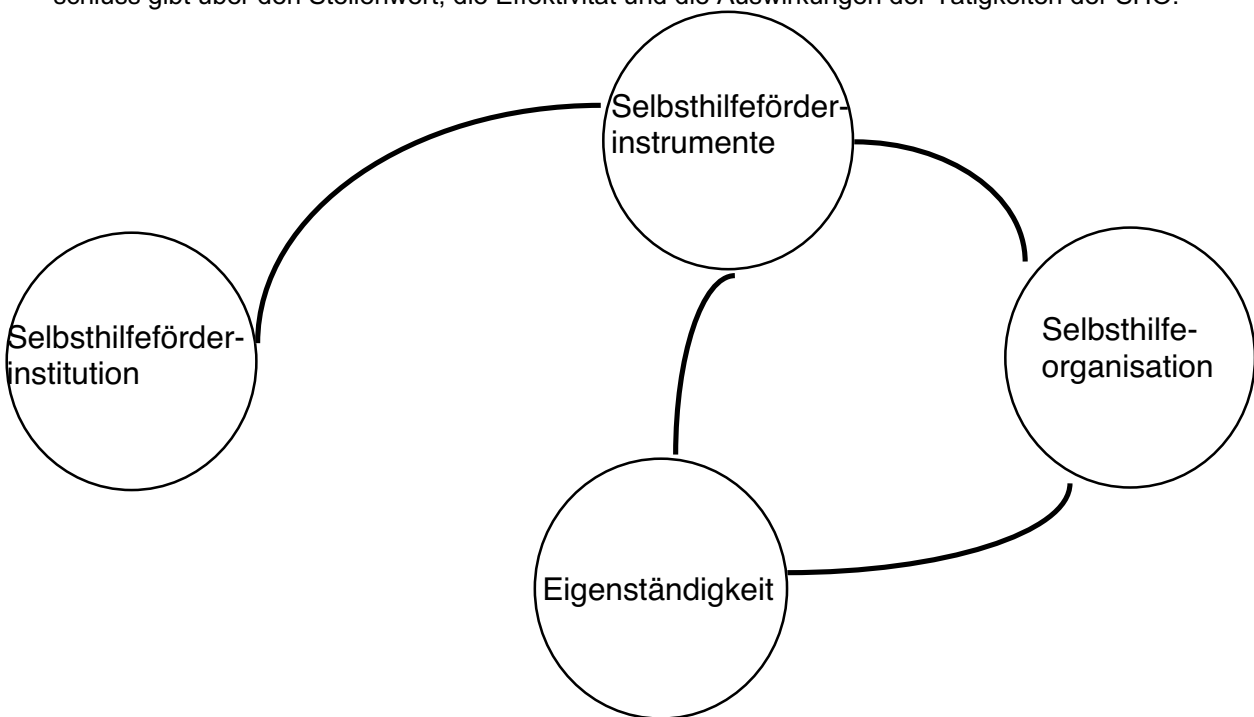
- *Selbsthilfegruppen oder Selbsthilfeorganisationen (SHO)*: Sind Mitgliederorganisationen, welche Individuen oder Familien einen institutionellen Rahmen geben, gemeinsam formulierte Ziele als Gruppe zu bearbeiten.
- *Selbsthilfeförderung*: Ist jeder bewusst initiierte Versuch, die Entstehung und Entwicklung von Selbsthilfeorganisationen zu unterstützen.
- *Selbsthilfeförderorganisationen (SHFO)*: Sind Organisation mit der Aufgabe, Selbsthilfe unter Beizug von Selbsthilfeförderinstrumenten zu beschleunigen.
- *Andere Akteure im Selbsthilfefördersystem*: Regierungen, lokale Eliten, Banken, Entwicklungs- und Sozialhilfeagenturen, Industrien, Dienstleistungsträger, die in irgendeiner Weise mit dem Selbsthilfeprozess verbunden sind weil sie die Rahmenbedingungen, unter denen die SHOs zu funktionieren haben, mitgestalten. Eine wichtige zusätzliche Gruppe von Akteuren, welche die Grundbedingungen für das Funktionieren von SHOs definieren, kann als Intressensvertreter zugunsten der Anliegen der Benachteiligten bezeichnet werden. Es handelt sich dabei um eine Gruppe von Elitevertreterinnen, welche Anliegen der Marginalisierten über deren Einflussmöglichkeiten hinaus thematisieren (Swiss Red Cross 1991).
- *Selbsthilfeförderinstrumente (SHFI)*: Acht Instrumente, welche die SHFO anwendet, um die Selbsthilfeprozess zu fördern.

1.2.2. Die acht Selbsthilfeförderinstrumente nach Verhagen

- ❖ Klare Identifikation der **Zielgruppe**: z.B. Arbeitslose. Zweiseitiger Prozess zwischen möglichen Selbsthilfeorganisationen und der Förderorganisation nach definierten Kriterien.
- ❖ Zielgruppe setzt ihre **Ziele aufgrund der eigenen Bedürfnissen** selbst. Partizipative Erhebungs- und Planungsmethoden kommen zur Anwendung.
- ❖ **Ausbildung und Training**: Ausbildung in allen Fähigkeiten, die für das optimale Funktionieren von Selbsthilfegruppen notwendig sind: Gruppenführung, Projektmanagement (falls nötig), etc. Es handelt sich um einen kunstvoll zu gestaltenden Ausgleich von eignen Kenntnissen, die zugänglich gemacht werden mit einem Austausch von Kenntnissen, die von Aussen an die Gruppe herangetragen werden.
- ❖ **Bereitstellen von Mitteln**: Ressourcen mobilisieren und bereitstellen: Zusammenbringen und in Gebrauch setzen von produktiven Ressourcen, zu welchen einzelne SHO-Mitglieder bereits Zugang haben und die Acquisition von zusätzlichen finanziellen, materiellen, technischen oder sozialen Ressourcen von Aussen oder von anderen SHO. Sollten von einzelnen Gruppen bestimmte, ihre eigenen Kräfte übersteigende Mittel benötigt werden, setzen wir sie in Kontakt zu Institutionen, die unterstützend eingreifen können, für Kredite z.B. Banken.
- ❖ **Führungsberatung**: Unterstützung, die den effizienten Gebrauch von Ressourcen der SHO im Hinblick auf die von ihr selbst gesetzten Ziele sicher zu stellen. Beim Einsatz dieses Instruments denkt man erfahrungsgemäss meist an das eher traditionell- mechanistische Managementmodell, das in gut strukturierten Ausbildungen offeriert wird. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass es für die SHO notwendig sein wird, nach Prinzipien der Lernenden Organisation zu funktionieren, weil sie sonst in der von extremer Konkurrenz gekennzeichneten Überlebensszene kaum Chancen für eine Weiterexistenz

haben. Der Bedarf, Konzepte der ‚lernenden Organisation als weiteres SHFI einzuführen, wird momentan studiert.

- ❖ **Beziehungen aufbauen**, innerhalb des Selbsthilfesystems und mit Drittparteien. Es geht darum, eine Gruppe mit anderen SHO und der SHFO in Verbindungen zu setzen, sowie um einen dialektischen Prozess der Beziehungsgestaltung mit Drittparteien, der die Auflösung von als unnötig erachteten Beziehungen sowie den Aufbau von neuen Verbinden zu gesellschaftlichen Gruppen beinhaltet, deren Unterstützung, Dienstleistung, Toleranz oder Zusammenarbeit in Zukunft notwendig sein wird.
- ❖ **Ausdehnung des Prozesses**: Methoden schaffen, durch die sich existierende Selbsthilfegruppen gegenseitig vernetzen und damit ein Netz von vertikalen und horizontalen Beziehungen schaffen, die notwendig dazu sind, eine Föderation von SHO's zur gemeinsamen Interessensvertretung und Aus- und Weiterbildung bilden.
- ❖ **Evaluation und Monitoring**: Der Selbsthilfeprozess als Ganzes, sowie das Funktionieren der Gruppen ist einem periodischen Prozess der Selbst- und Fremdevaluation unterworfen, die jederzeit Aufschluss gibt über den Stellenwert, die Effektivität und die Auswirkungen der Tätigkeiten der SHO.



ACHTUNG: Erfolgskontrolle: Je weniger Fachkräfte, Trainer, Sozialarbeiter nach einer Pionierphase beschäftigt sein werden, desto erfolgreicher ist das Programm. Die genauen Indikatoren für die kontinuierliche Evaluation sind bei Projektbeginn festzulegen.

Diese Definitionen wurden vom Schweizerischen Roten Kreuz (SRK) in Bangladesh und Nepal im Hinblick auf ihre konzeptuelle Schlüssigkeit und Praktikabilität überprüft. Die acht Instrumente - falls miteinander eingesetzt - tragen stark zur Förderung autochthoner Entwicklung bei. Die Absenz einzelner oder mehrerer SHFI kann als Indikator dafür benutzt werden, auszusagen, dass der Selbsthilfeprozess aller Voraussicht nach weniger erfolgreich verlaufen wird, weil ein paar Grundbedingungen für nachhaltige Entwicklung nicht gegeben sind. Mittlerweile hat sich allerdings die Notwendigkeit der Entwicklung eines neunten Instruments ergeben. Der innere Zusammenhalt der Mitglieder von Selbsthilfegruppen wird in Verhagens Ansatz nicht ausreichend beachtet. Gerade im südasiatischen Raum sind die traditionell in der Gesellschaft existierenden Selbsthilfegruppen heftiger Kritik ausgesetzt, weil sie nicht demokratisch organisiert sind. Es handelt sich dabei z.B. um Clans, wo die traditionelle und patriarchische Entscheidungsfindung zum eigentlichen Managementinstrument wird, oder um Organisationen um Moscheen, die Frauen als Mitglieder ausschliessen. Die Entwicklungszusammenarbeit hat diesen Gruppierungen früher oft blind vertraut und den Clan-Chefs die Verteilung der Güter überlassen. In anderen Fällen hatte man sich

dazu entschieden, die als feudal erachtete traditionelle Gesellschaft gänzlich bei Seite zu lassen und demzufolge Parallelstrukturen geschaffen, was zu einer Zerstörung der sozialer Netze führte.

Dieser Antagonisierungstendenz haben wir neuartige Ansätze gegenübergestellt: An verschiedenen Orten laufen Programme, die sich die Förderung der traditionell existierenden Sozialgruppen zum Ziele machen. Momentan laufen verschiedene Programme, welche die Hypothese überprüfen, dass ein Konzept 'Lernende Organisation' Gruppen, die wir als mögliche SHO wahrnehmen, nachhaltig in ihrer Struktur stärken kann, sodass:

- sie sich sowohl kontinuierlich als System weiterentwickeln, das die selbstgesetzten Ziele immer besser, sprich: effizienter, erreichen kann und sich an die sich wandelnden Umfeldbedingungen anpasst;
- als auch in der individuellen Förderung der Organisationsmitglieder immer weiter verbessern, damit Sozialkompetenz, Führungskentnisse, Qualitätsmanagement, Kommunikationsfähigkeit, Fachkenntnisse, etc. Fuss fassen, und damit auch die Teilnahmemöglichkeiten aller Mitglieder am Gesamtprozess stets erhöht werden.

Eine wichtige Unterscheidung, die es zum Verständnis von Selbsthilfeprozessen zu treffen gilt ist jene zwischen Insidern und Outsidern:

1.3. Insider/Outsider

Eine Person, die ein Mitglied einer Selbsthilfegruppe ist oder die sich selbst in einem Selbsthilfeprozess vorwärts bringt, sowie Gruppen in einem Empowerment Prozess bezeichnen wir als Insider. Outsider sind Individuen oder Institutionen, welche die Rolle der Selbsthilfeförderer wahrnehmen.

2. Die Haltung: Ressourcenorientierung

2.1. Förderliche Glaubenssätze im Umgang mit Individuen

Es ist in der Selbsthilfeförderung nützlich, wenn man über sich und die Partner in bestimmten Denkmustern denkt. Diese Denkmuster sind je nach Position im Selbsthilfesystem verschieden ausgeprägt und thematisieren folgende Rollen:

- über die Insider, wenn man Outsider ist
- über sich selbst, wenn man ein Insider ist, d.h. ein Mitglied einer Selbsthilfegruppe, ein offizieller Vertreter einer Selbsthilfegruppe oder ein Individuum auf der Suche nach einem Zustand, der sich als selbstkontrolliert charakterisieren lässt.

2.1.1. Glaubenssätze über Ressourcen

Als Outsider:

Jeder hat alles, was er braucht zur Verfügung. Es mag Gründe dafür geben, dass er oder die Gruppe es im Moment nicht zugänglich oder nutzbar machen kann. Dank verschiedenster Selbsthilfefördermethoden können diese Ressourcen jedoch erschlossen werden.

Als Insider/Mitglied einer Selbsthilfegruppe oder ganze Selbsthilfegruppe:

Wir haben alles was wir brauchen. Einige unserer Fähigkeiten und Gaben sind unter bestimmten Bedingungen, angesichts bestimmter Personen nicht greifbar. Wir werden jedoch Wege finden, diese Ressourcen zu erkennen und zu nutzen.

2.1.2. Glaubenssätze mit Bezug auf die Kommunikation

Als Outsider und Insider

- ❖ Das verbale und nonverbale Feedback, das Du auf Deine Kommunikation erhältst ist eine Aussage über die Art und Weise wie Du kommunizierst und nicht über Deinen Partner. Sogenannter Widerstand hat mit Deinem Verhalten zu tun, nicht mit dem Deines Partners. In anderen Worten: Du hast einen gewaltigen Einfluss auf das Resultat Deiner Kommunikation.

Die Wichtigkeit dieses Glaubens kann nicht überschätzt werden. Wenn eine Selbsthilfegruppe den Turn-around schafft und sich als Co-akteur mit Eigenkontrolle in System wahrnimmt, hat ein Empowermentprozess stattgefunden. Das Denken dieses Glaubenssatzes ist für die Selbsthilfegruppe bereits ein Energiespender, der zu kreativerem Handeln anregt. Selbsthilfeförderinstitutionen sind kontinuierlich der Verführung ausgesetzt, in eine pädagogische Haltung abzurutschen. D.h. eine Haltung anzunehmen, die sagt: Ich weiss, was richtig ist für Dich, und ich erkläre es Dir. Was folgt ist, dass die SHO die Inhalte derartiger pädagogischer Ausfälle nicht zu ihren eigenen machen. Aus der Sicht der SHFO entsteht Widerstand, und das Entstehen von Widerstand im Selbsthilfesystem ist ein sicheres Zeichen dafür, dass eine Rollenklärung zwischen SHO und SHFO ansteht.

2.1.3. Weitere nützliche Denkstrategien

Systemansatz bezüglich der Rollen

Ein Selbsthilfeförderprozess ist die Co-Kreation eines Systems, in dem hauptsächlich zwei verschiedene Typen von Subsystemen agieren: die internen Selbsthelfer und die externen Selbsthilfeförderer. Für dieses System ist es überlebensnotwendig, die Insider und die Outsider Rolle strikt auseinanderzuhalten: Die Insidergruppen sind die ausschliesslichen Eigentümer irgendwelcher Prozesse, die zu ihren Gunsten oder Nachteil geschehen. Die Outsider müssen mit höchster Wachsamkeit vermeiden, Probleme der Insider sich zueigen zu machen. Von dem Moment an, wo Outsider über Insiderprobleme als eigene nachdenken, werden sie unweigerlich Teil des Insider Systems. Dadurch hat sich die Selbstorganisationsfähigkeit des Insider-Systems unmittelbar verringert. Für die Outsider bedeutet diese Lage, dass sie die Fähigkeit verloren haben, die Insider zu beraten und zu im Sinne der Selbsthilfe zu fördern. Die Herausforderung für die Outsider ist paradox: Sie müssen agieren, wie wenn sie für die Insider arbeiteten, während sie in Wirklichkeit ausschliesslich die Insider dabei unterstützen, eigene Systeme und Prozesse zu entwickeln.
Wem gehört der Prozess?

Wie immer banal es tönen mag: Der Empowerment Prozess gehört vollumfänglich und ausschliesslich den Insidern. Die Outsider sind für die Prozessberatung zuständig, welche sie anhand von Selbsthilfeeinstrumenten applizieren.

2.2 Demonstration der ressourcenorientierten Haltung in der direkten Mikrokommunikation

2.2.1. Zuerst: ein paar Tips zur Verhinderung von Empowerment

Wenn jemand zu Dir kommt und um Hilfe bittet, dann reagiere für ein erfolgreiches Verhindern von Selbsthilfe folgendermassen:

- Erteile Ratschläge: „Du musst dies eben so oder so machen“, oder: „Wenn ich Dich wäre, dann würde ich es so machen“ (mit dieser Aussage hast Du das Problem des Insiders elegant übernommen). Eine weitere Möglichkeit: „Du solltest öfter zu mir kommen, dann können wir solche Dinge frühzeitig besprechen.“ In all diesen Beispielen springt der Outsider in das Insidersystem.
- Baue innerlich folgende Haltungen auf: „Ich bin der Lehrer, Du bist der Schüler“. „Ich bin gebildet, Ihr seid Analphabeten“. „Ich bin der Vater, Ihr seid wie meine Kinder“. Diese Haltungen wirken indirekt und unbewusst auf das Verhalten einer Person. Oft vermittelt sie Doppelsignale: Das eine sagt: „Ich glaube nicht an diese Selbsthilfegeschichte“, während der Mund sich davon losgelöst auslässt: „Ich finde Selbsthilfeförderung das beste Empowermentinstrument“. Solche Doppelsignale verunsichern die Gesprächspartner und verhindern den Aufbau von Vertrauensbeziehungen.

Natürlich gibt es auch für Insider Haltungen, die es ihnen ermöglichen, in der Misere zu verharren: „Wir sind die Armen und haben niemanden, der uns erhört“. Mit diesen und ähnlichen Haltungen schaffen sie es immer wieder, innerliche einen Zustand zu kreieren, der sie zu nicht verantwortlichen Opfern der Reichen oder statusmässig Bessergestellten macht.

Zu den besonders erfolgreichen institutionellen Behinderungsmechanismen von SHFO gehören komplizierte Formulare, die nur von Spezialisten ausgefüllt werden können, ein steter Strategie und Kommunikationsstilwechsel, sowie ein Mangel an Information über Gründe von Entscheiden. Viele Geldgeber in der

Entwicklungszusammenarbeit haben ein Formularwesen entwickelt, das nur von Kennern begriffen wird. Dies führt dazu, dass nur ganz wenige Personen einerseits das Formularwesen beherrschen und andererseits die eignene Selbsthilfziele formulargerecht präsentieren können. Entscheide werden damit immer personalisierter, da nicht mehr intelligibel.

2.2.2. Ein Gespräch, das Kraft vermittelt

A (= Insider): 'Können Sie mir bitte helfen, einen neuen Projektplan zu erstellen? Wir müssen das in den nächsten zehn Tagen tun, um Geld von unseren Geldgebern zu erhalten.'

B (= Outsider): „Haben Sie so etwas schon früher getan?“ Kommentar: B hätte sagen können, „ich tue das für Sie“, oder Nehmen Sie diese Liste und füllen Sie sie einfach aus.“ Trotz des spontanen inneren Wunsches so zu reagieren, hielt sich B zurück, um A zum Nachdenken über die eigenen Ressourcen zu verführen.

A: „Nein, wir haben noch nie einen solchen Projektplan verfasst.“

B: „Erinnern Sie sich, irgendwann etwas irgendwie Ähnliches getan zu haben, etwas, das irgendwie gleich ist wie das Verfassen eines Projektplans?“ Kommentar: As haben oft die inneren Haltung, sie könnten nichts und möchten demzufolge ihr B in die Verantwortung ziehen. Hier gibt B nach einer ersten Verneinung der eigenen Ressourcenhaftigkeit durch A nicht auf. Er eröffnet weitere Tore, in der Vergangenheit eigene Kenntnisse zu finden.

A: „Ja, also, einmal, da haben wir unserem Gemeindepräsidenten einen Vorschlag unterbreitet.“

B: „Was war Euer Vorgehen damals? Was war erfolgreich? Welche einzelnen Schritte hattet Ihr eingeleitet? Welche Erfahrungen könnten jetzt wieder wichtig sein? Was habt Ihr daraus gelernt?“ Kommentar: Diese und ähnlich gestaltete Fragen werden As Aufmerksamkeit auf die vergangene Experimente hin orientieren, um diese als Lernerfahrung nutzbar zu machen. Die Fragen regen auch zu einer Umdeutung von Erfahrungen in Lernschritte an.

2.2.3. Andere Fragen, die B stellen könnte, sind:

Wer hat dieses Problem schon gelöst? Wie hat sei/er dies getan? Kommentar: Diese Fragen helfen, Kenntnisse über das, was andere gemacht haben, zu aktivieren und mit dem gegenwärtigen Lernbedarf in Verbindung zu bringen. Sie regen auch an, im eigenen Freundes- und Bekanntenkreis nach Kenntnissen zu suchen. Bei der Beantwortung kann es auch zu einer Neubeurteilung von ehemals angeblich verfeindeten Gruppen oder Personen kommen, z.B. Behörden, die möglicherweise plötzlich als eventuell unterstützende Gruppe gesehen werden.

Falls die Beziehung zwischen Insider und Outsider geklärt werden muss:

„Wenn Sie an meiner Stelle wären, was würden Sie auf Ihre Frage antworten?“ Kommentar: Diese Frage ist höchst wirksam. Sie klärt die Beziehung zwischen A und B unmittelbar, ohne die Klärung überhaupt explizit zu diskutieren. Es wird sofort sehr klar werden, dass A keinerlei Verantwortung im System von B übernehmen wird.

2.3. Ressourcenzentrierte Haltung im Umgang mit Gruppen

Fragetechniken: gleich wie oben dargestellt! Es folgt hier eine nicht erschöpfende Liste von Fragen und Techniken, die Outsider an Insider oder die Insider an sich selbst über ihr Potential und die Ressourcen anwenden können. Ressourcen werden hier v.a. in folgenden Gebieten gesucht:

eigene Erfahrungen der Insider (Individuen, SHO, Netzwerk von SHO, SHFI)

gesamte Erfahrung einer Gesellschaft bezüglich eines Themas

ungleich zugängliche Ressourcen innerhalb der Gruppe und innerhalb des sozialen Netzes .

2.3.1. Bisherige Bemühungen erfragen

Was haben wir bis jetzt getan, um das Problem zu lösen?

Welche Erfahrungen haben wir gemacht beim Lösen dieser Sache?

Was funktionierte bisher, wo gab es Schwierigkeiten? Welches sind die Chancen, und wo gibt es Gefahren? (SOFT-Analyse, eignet sich für Brainstorming in der Gruppe).

2.3.2. Frühere Erfahrungen

Haben wir früher schon einmal etwas Ähnliches gemacht?

Was haben wir damals getan? Von jener Erfahrung, was können wir daraus lernen für heute?

Kennen wir jemanden, der dieses Problem schon einmal gelöst hat? Von dessen Erfahrung, was könnte uns nützlich sein für heute? Sollten wir diese Person kontaktieren? Könnten wir es gleich machen? (New Behavior Generator) Sollten wir diese Leute aufsuchen?

Kommentar: Diese letzten Fragen werden sofort einen Denkprozess in Gang setzen, der Möglichkeiten der Auffrischung alter Beziehungen oder den Aufbau neuer Beziehungen fördert.

2.3.3. Analyse der Gruppenfähigkeiten

Wer analysieren möchte, ob und wie eine Gruppe fähig ist, ein Ziel zu erreichen kann sich der TOTE Modelle von R.Dilts bedienen. (siehe Dilts with Bonissione 1991 p. 303-347). Dort ist beschrieben:

- wie eine Gruppe Strategien einsetzt, um erfolgreich ein Projekt (z.B. die Lösung eines Problems) angeht, und
- wie die Gruppe sich selbst als Gruppe organisiert und erhält, um kontinuierlich fähig zu sein, die Lösung anzustreben.

Eine einigermaßen gültige TOTE-Analyse in diesen beiden Bereichen für SHO steht noch aus. Die grösste Herausforderung wird sein, dieses relativ anspruchsvolle Instrumentarium an Selbsthilfeorganisationen weiterzugeben, sodass sie es ohne Aussenunterstützung selbst anwenden können. Nach meiner Erfahrung lassen sich einzelne Elemente des Modellierverfahrens des NLP selbst an des Schreibens unfähige Menschen problemlos weitergegeben werden, es ist jedoch sinnvoll, die einzelnen Schritte gut getrennt einzuführen und erst nach einer vertieften Praxisanwendung mit der Vermittlung fortzufahren.

3. Methoden aus der angewandten Sozialforschung und Entwicklungszusammenarbeit mit selbsthilfefördernden „Nebenwirkungen“

3.1. Oral history Methoden (einfachen Menschen einen Platz in der Geschichte geben)

Oral History ist eine Methode der Geschichtsschreibung von unten. *„Eine demokratische Zukunft bedarf einer Vergangenheit, in der nicht nur die Oberschichten hörbar sind.“* (Niethammer, S. 7). Dabei werden Menschen, deren Sicht sonst für die Geschichtsschreibung uninteressant oder unbequem ist, entweder mündlich oder schriftlich befragt. Während die Methode andernorts, z.B. USA, England, Italien, Frankreich schon über einen längeren Zeitraum hinweg angewandt wurde, erfolgte deren Einführung im deutschen Sprachraum mit grösserer Verzögerung. Beispiele, etwa in Altersheimen in der Schweiz, zeigen, dass viele Menschen bereit sind, ihre subjektive Sicht z.B. des ersten Weltkriegs zu Papier zu bringen, wenn sie dazu aufgefordert sind, und eine Veröffentlichung in Aussicht gestellt wird. Allein die Tatsache, dass sich plötzlich jemand für die eigene Erfahrung zu interessieren scheint, mobilisiert ganz ungeahnte Ressourcen. In Indien gibt es eine Organisation namens Honey Bee, die ohne grosse Formalitäten ein Magazin zum Austausch von Kenntnissen und Fähigkeiten von Bauern und Handwerkern für SHO bereitstellt, nicht ohne der Gefahr des Diebstahls geistigen Eigentums spezifische rechtliche Massnahmen entgegenzusetzen (Slim & Thomson 1985).

3.2. Die Focus Group Discussion

Die focus group discussion ist ein Instrument, das in der qualitativen Sozialforschung oft angewandt wird: In einem klar definierten Setting wird eine Gruppe von Personen dazu aufgefordert, zu einem Thema oder zu einer Frage Stellung zu nehmen. Obwohl diese Methode normalerweise von Outsidern verwendet wird, um Informationen von den Insidern zu beschaffen, ist es doch so, dass die Insider, die normalerweise zu solchen Themen nicht gefragt sind, allein durch das systematische Fragen unter sich einen Prozess des Nachdenkens einleiten, der zur Stärkung des Selbstwertgefühls beiträgt. Zudem nimmt auch die kreative Lösungssuche zu (zur Gestaltung von Focus Group Discussions siehe auch Lewis).

3.3. Die meisten der PRA oder PLA-Techniken (Participatory Rural Appraisal oder Participatory Learning and Action)

Hierbei handelt es sich um ein Set analoger Methoden, die einer Zielbevölkerung als Mittel der Selbstanalyse dienen. PLA geht momentan durch einen Prozess des radikalen Wandels: Bis kürzlich bedeutete Prozessbegleitung, dass der Trainer oder Moderator die Person mit den notwendigen Kenntnissen war, jemand, der etwas zu lehren hatte, während die Teilnehmer lernen mussten. Eine solche Einwegvermittlung bringt uns einem Zustand des Empowerments nicht näher. Heute gibt es Methoden in ausreichender Zahl, die Zielgruppen befähigen, spielerisch und aus eigener Kraft heraus, die eigene Situation zu analysieren und die ungleichen Beziehungen zwischen Outsiders und Insidern zu durchbrechen. (Gouri Choudhury, in Slocum: p.55). Zentral ist letztlich, dass Selbsthilfegruppen beginnen, die Analyseinstrumente selbst zu beherrschen und anzuwenden.

Eine noch grossenteils unbeantwortete Frage ist die nach der Wirkung solcher Darstellungen auf die Wandelfähigkeit einer Gruppe oder von Individuen. Bis zu welchem Grad kann eine solche Externalisierung innerer Bilder oder Karten vor einer Gruppe zu einer Geschwindigkeitsveränderung des Wandels führen? Hypothetisch kann man davon ausgehen, dass im Moment, wo früher im Inneren und Unbewussten gehaltene Karten an die Öffentlichkeit gelangen, ein Abtrennungsprozess stattfindet, der die Emotionen bezüglich einer Veränderung beeinflusst und darum den Geist für die Veränderung öffnet.

Unsere Erfahrung mit hunderten von PLA-Sessions zeigt, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer fast ausnahmslos Spass dabei empfinden, ihre Situation mit Holzstäben, Sand oder Blättern symbolisch darzustellen.

Methoden des PLA sind in der Literatur ausreichend dargestellt.

4. Empowerment durch den Gebrauch von Sprache

4.1. Zirkuläre Fragen als Zünder von Empowerment

Im Anschluss an G.Bateson ursprünglich im Rahmen des Mailänder Modells für Familientherapie von Cechin entwickelt, ist die zirkuläre Fragetechnik ein hocheffizientes Instrument, den Insidern den Prozess des Nachdenkens zu übergeben, indem zu einer inneren Erkundungsfahrt aufgefordert wird (Borwick). *"Eine weitere Annahme Batesons über das Bewusstsein besteht darin, dass die Interaktion zwischen dessen einzelnen Teilen stets durch Unterschiede ausgelöst wird. Er weist darauf hin, dass Unterschiede nicht gegenständlich aufzufassen und nicht in Raum und Zeit festzumachen sind. Unterschiede haben keine Masse, sie sind kognitive Unterscheidungen und eher in Begriffen der Struktur als der Energie zu sehen. Ein Unterschied beruht auf einer Beziehung, und Beziehungen sind aufgrund ihrer Gegenseitigkeit stets zirkulär. Wenn ein Kind als aggressiv beschrieben wird, stellt diese Beschreibung einen Unterschied zu Kindern, die passiver sind, heraus. Der Unterschied entsteht durch die zirkuläre Beziehung, die die Unterscheidung zwischen Aggressivität und Passivität einschliesst. Jedoch neigen wir dazu, zu vergessen, dass Merkmale Unterscheidungen sind, die wir getroffen haben, und betrachten Personen so, als würden sie Aggressivität oder Passivität im Sinne von feststehenden Qualitäten aufweisen. So sagen wir häufiger: "Das Kind ist aggressiv" als: "Das Kind handelt im Vergleich zu dem passiveren Verhalten anderer Kinder aggressiv."* (Tomm, 1994, S. 48)

Zirkuläres Fragen betrifft vier logische Ebenen der Involviertheit:

- Beschreibung: Bitte beschreiben Sie mir...
- Erklärung: Bitte erklären Sie mir.....
- Bewertung: Bitte bewerten Sie ...
- Hypothetisch: Wenn es zuträfe/wäre, dass....

Eine Frage ist dann zirkulär, wenn sie Unterschiede zwischen zwei Positionen, Dingen, Bildern, Standpunkten, Kommunikationsmuster erfragt. Bsp: Könnten Sie bitte beschreiben, welchen Unterschied es machen würde, wenn Sie statt den heute gültigen Dienstweg zu beachten das Gesuch dem Präsidenten direkt unterbreiteten und Geld erhalten würden?

Können Sie mir bitte den Unterschied erklären zwischen dem jetzigen Gesuch und jenem, das vor fünf Jahren genehmigt wurde?

Angenommen Sie hätten alle Mittel zur Verfügung, von denen Sie je träumen könnten, wie könnten Sie Ihr Anliegen anders angehen?

Übrigens: Eine Beschreibung erlaubt einen höheren Grad der Dissoziation als eine Erklärung. Bei emotional geladenen Themen sind also Fragen angesagt, die eine Beschreibung verlangen. Damit kann der Rapport verbessert werden.

4.2. Welches ist der Einfluss des Zeitgebrauchs auf unser Denken?

Der Zeitgebrauch als ein Instrumente zur Strukturierung der Realität

Es kann sehr nützlich und ermächtigend sein, sich von den Problemen und von Einschränkungen abgrenzen oder dissoziieren zu können. Ebenso wünschenswert ist der direkte und unblockierte Zugriff auf Ressourcen. Oft kann der sprachliche Zeitgebrauch in dieser Hinsicht helfen: Die Anwendung verschiedener Zeitformen kann sofort und direkt zu einer inneren und gefühlsmässigen Trennung von unangenehmen vergangenen oder künftigen Erfahrungen führen, wenn wir möchte, das dies geschieht. An der Stelle von: „Ich hatte dieses Problem in meiner Kindheit“, kann ich sagen: Ich habe dieses Problem immer seit meiner Kindheit.“ Die zweite Aussage ist wahrscheinlich falsch, denn zum Zeitpunkt des Statements wird die Person wahrscheinlich nicht fähig sein, das angesprochene Problem zu produzieren. Zudem scheint sie nicht besonders sinnvoll zu sein, wenn die Ressourcen optimal genutzt und zugänglich gemacht werden sollen: Die zweite Aussage holt ein vergangenes Problem ohne Verzögerung und ungefiltert in die Gegenwart. Auch Sätze wie, „Wir werden diese Problem noch lange haben“, scheinen nicht ganz richtig zu sein, denn wer kann schon mit 100%iger Sicherheit behaupten, zu wissen, was in Zukunft geschieht. Die Kraft der Sprache kann am besten an einfachen Übungen getestet werden:

Denken Sie an ein ungelöstes Problem: Erkunden Sie nun, wie sich Ihre Gefühle verändern, wenn Sie untenstehende Aussagen machen:

- Das Problem X, das ich bis letztes Jahr gehabt hatte.
- Das Problem X, das ich bis letztes Jahr hatte.
- Das Problem X, das ich bis letzte Woche gehabt habe.
- Das Problem X, das ich habe.
- Das Problem X, das ich morgen habe(n werde).
- Das Problem X, das ich morgen abend gehabt haben werde.

4.3. Verführung zum Zieldenken statt in Problemen zu suhlen

Um eine Tür öffnen zu können, muss ich nicht dringend wissen, wie das Schloss legiert ist. Es genügt normalerweise den richtigen Schlüssel zu haben! Um etwas zu erreichen, ist es oft nicht zwingend notwendig zu wissen, wie etwas nicht funktioniert. Meist macht es mehr Sinn darüber nachzudenken, wie man Lösungen finden könnte (de Shazer). Die Frage nach dem WARUM löst normalerweise eine innere Suche nach Vergangenem aus, mit spezieller Betonung dessen, was nicht funktioniert. Die Frage WOZU hingegen verführt zum Denken in Ressourcen, denn u.a. schlägt sie der Person vor, sich über die positiven Seiten von Symptomen Gedanken zu machen. Das heisst das Wozu bringt den sekundären Gewinn ans Tageslicht. Ebenso führt das Denken in Zielen zu hormonalen und endokrinalen Veränderungen im Gehirn, welche die Fähigkeiten, das Ziel zu erreichen fördern. Beim blossen Gedanken daran sacken Schultern und Kopf nach unten, denn jeder psychische Zustand geht mit einem körperlichen einher. Körperliche 'Programme' sind beispielsweise die Durchblutung, der Herzschlag, die Körperhaltung, die Muskelspannung und der Stoffwechsel. So kann das seelische Erleben des Weltumarmers automatisch mit einem tiefen Atemzug einhergehen. Mehr Sauerstoff gelangt also beim Erfolg in die Lungen und letztendlich ins Gehirn. Kreatives und innovatives Denken wird erleichtert.

Interessanterweise ruft das reine Denken an ein Ziel bereits bestimmte Körperreaktionen hervor, die das Gehirn in die Lage versetzen, dem Ziel entgegenstehende Probleme zu lösen. Und diese Reaktionen treten umso verstärkter auf, je intensiver sich jemand in das Ziel hineinversetzt. Denn psychische Zustände stehen in enger Verbindung mit dem Stoffwechsel des Gehirns. Zur Reizleitung zwischen den Gehirn-

zellen sind bestimmte im Körper produzierte chemische Transmitterstoffe erforderlich. Ihre jeweilige Zusammensetzung entscheidet über die momentane Denkfähigkeit des Menschen.

Durch eine intensive Auseinandersetzung mit unseren Zielen setzt unser Gehirn also 'Drogen' frei, die für die Erreichung dieses Zieles äusserst hilfreich sind, besonders dann, wenn wir bei der Zielformulierung die Kriterien der Wohlgeformtheit beachten.(Rossi, 1989, Zehentenbauer).

Eine kurze Übung kann helfen, den Unterschied in den energetischen Auswirkungen der Fragestellungen WARUM und WOZU an sich selbst zu erfahren: Man nehme eine als etwa schwierig erachtete Erfahrung aus der jüngsten persönlichen oder geschäftlichen Vergangenheit und lasse sie durch folgende Fragekomplexe laufen:

Fragen in Zusammenhang mit WARUM, d.h. Problemorientierung

Übung 1: Warum oder Wozu?

Fragen in Zusammenhang mit Warum? oder Weshalb?

- Was ist das Problem?
- Wann hat es so richtig angefangen? An welchem Schmerz habe ich gemerkt, dass es immer stärker und schwieriger wird?
- Wer ist schuld daran, dass es immer übler und schwieriger wird?

Fragen im Zusammenhang mit WOZU, d.h. einer Zielorientierung

- Was wollen wir anstelle von dem?
- Wann, wo und mit wem wollen wir es haben?
- Wie werden wir zu verstehen anfangen, was wir erreichen?
- Was werden wir sehen, hören, fühlen, riechen, schmecken, wenn wir es erreicht haben?
- Wie können wir beginnen?
- Die Auswirkungen dieses einfachen Gehirnjoggings können drastisch sein. Wenn die meisten staatlichen, parastaatlichen und nichtstaatlichen Organisationen ihre Energien eher dazu verwenden würden, mit den Betroffenen Lösungen für die Zukunft zu suchen, statt in der Vergangenheit nach Entschuldigungen zu suchen, was wäre dann der Unterschied bezüglich des mentalen Zustands von Projekten und Beziehungen?

Übung 2: Applikation des Warum/Wozu-Rahmens in der Selbsthilfeförderung:

(3 Personen: eine Person legt eine ungelöste Herausforderung für eine Selbsthilfegruppe dar, eine zweite Person spielt Berater und eine dritte Person Beobachter des Systems bestehend aus Präsentator und Berater. Dauer 10 Min. pro Person, insgesamt 35 Min. ohne Bearbeitung in einem Plenum).

Teil 1: Die Beraterin/der Berater stellt dem Mitglied der Selbsthilfeorganisation folgende Fragen:

- Warum hast Du dieses Problem?
- Wie hindert Dich dieses Problem daran zu tun/zu sein was Du tun/wir Du sein möchtest?
- Wie kannst Du in diese Schwierigkeiten geraten? Wie kannst Du so versagen?
- Wer ist dafür verantwortlich zu machen?

Teil 2: Die Beraterin/der Berater stellt dem Mitglied der Selbsthilfeorganisation folgende Fragen:

- Was möchtest Du unter diesen Umständen? Was ist Dein Ziel?
- Wozu hast du getan, was Du getan hattest?
- Was hast Du daraus gelernt?
- Wie wirst Du bemerken, dass Du Erfolg dabei hast, das zu haben/sein, was Du möchtest?
- Abschlussrunde: Beschreibe die Gefühle während Teil 1 verglichen mit den Gefühlen im Teil 2. Welches sind die Unterschiede? Welche Schlüsse kannst Du für die Zukunft daraus ziehen? Beschreibe drei Situationen, wo Du das Gelernte anwenden wirst. Gehe durch eine innere Visualisierung dieser

Situationen und bringe Verbesserung an, solange, bis Du es für alle Beteiligten optimal und durchführbar findest.

Übung 3: Applikation von Prozessfragen in der Selbsthilfeförderung, ein Vergleich von warum? und wie?

(3 Personen: eine Person legt eine ungelöste Herausforderung für eine Selbsthilfegruppe dar, eine zweite Person spielt Berater und eine dritte Person Beobachter des Systems bestehend aus Präsentator und Berater. Dauer 8 Min. pro Person, insgesamt 30 Min. ohne Bearbeitung in einem Plenum)

Teil 1: Die Beraterin/der Berater stellt dem Mitglied der Selbsthilfeorganisation folgende Fragen:

- Warum? Warum hast Du das getan? Warum konntest Du nur so etwas tun? Warum hast Du nicht dies oder das getan?
-

Teil 2: Die Beraterin/der Berater stellt dem Mitglied der Selbsthilfeorganisation folgende Fragen:

- Wie hast Du das getan? Was hat dazu geführt, das es so gemacht hast? Was/wer brachte Dich dazu, es so zu tun? Welches war Dein erster Schritt es so zu tun? Wie konntest Du es bis dahin bringen?
- Abschlussrunde wie oben

Übung 4: Feedback anstatt Fehler machen:

(3 Personen: eine Person legt eine ungelöste Herausforderung für eine Selbsthilfegruppe dar, eine zweite Person spielt Berater und eine dritte Person Beobachter des Systems bestehend aus Präsentator und Berater. Dauer 8 Min. pro Person, insgesamt 30 Min. ohne Bearbeitung in einem Plenum)

- Teil 1, Fehler: Bis zu welchem Grade hast Du diese Aufgabe nicht gekonnt? Was denkst Du über Dich in dieser Krise? Wie konnte es überhaupt so schlimm kommen?
- Teil 2, Feedback: Was hast Du gelernt aus dieser Sache? Wie hat diese Erfahrung Dein Leben bereichert? Wie hat dieses Erlebnis zu Deiner persönlichen Entwicklung beigetragen? Was hast Du in dieser Zeit wirklich gut getan und was würdest Du nochmals machen?
- Abschlussrunde wie oben.

4.4. Metamodellverletzungen vermeiden

Die Metamodell Fragetechnik wurde von Bandler und Grinder auf der Basis von Chomskys strukturaler Linguistik (Transformationsgrammatik) entwickelt. Zu jedem gegebenen Zeitpunkt erfahren Menschen die Welt mit ihren Sinnen. Sie fühlen, sehen, hören, riechen, schmecken. Die gesamte Information wird durch *drei Typen von Filtern* gefiltert

- Physiologische Bedingungen: Hunde haben z.B. einen besseren Geruchssinn als Menschen. Das heisst, dass sie mehr Geruchsinformationen empfangen als Menschen.
- Sozio-kulturelle Faktoren: Was ein urbanisierter Europäer als Reis sieht und bezeichnet, kann ein siebenjähriges Mädchen in Bangladesh als einen von 20 Varietäten identifizieren, die in ihrem Dorf wachsen. Was Reis anbetrifft empfängt sie also kontinuierlich mehr Information als der Europäer.
- Bedingungen in Zusammenhang mit der eigenen Biographie: Jemand, er mit dem Fernseher gross geworden ist, kann wahrscheinlich mehr visuelle Information aufnehmen als jemand, der nicht trainiert ist auf diesem Gebiet.

Einmal durch diese drei und weitere sehr komplexe Prozesse gefiltert, wird die Information - so das Modell - gespeichert. Diese Speicherung nennt die Transformationsgrammatik die totale Repräsentation aller erfahrenen Erfahrungen. Wenn immer wir nun kommunizieren, sei es in non-verbaler, mündlicher oder schriftlicher Form, wird der Inhalt eine verkümmerte oder verkürzte Darstellung der totalen Repräsentation sein. Bandler und Grinder identifizierten drei lebensnotwendige Typen von Prozessen, durch die die Tiefenstruktur transformiert wird in Alltagskommunikation.

- Tilgungen: Information auslassen oder unterdrücken. Etwa: Ich habe Angst: Dazugehörige Frage: Wovor/vor wem hast Du Angst?

- Verallgemeinerung: Ein Schluss von einem auf alle Fälle. Z.B. alle Männer sind Gauner. Die dazugehörige Frage: Sind wirklich alle Männer weltweit und ohne Ausnahme Gauner?
- Verzerrungen: Der Aufbau von fiktiven Kausalbeziehungen, zwischen Elementen, die nicht zwingend in Bezug stehen. Bsp.: Sie macht mich wütend. Frage: Wie genau schafft sie es, Dich wütend zu machen?

Ein Grossteil der Sätze einer spontanen Sprache können in eine dieser drei Kategorien eingeteilt werden. Da jeder dieser Umwandlungsprozesses in der direkten Interaktion unter Menschen auftritt, wurde ein Fragenkatalog entwickelt, der sofort und allerorts angewendet werden kann. Die Fragen lösen bei den Gesprächspartnern einen Suchprozess aus, der zu einer Freilegung der Tiefenstruktur führt. Diese Techniken können Menschen aus dem Indogermanischen Sprachraum, ganz gleich welcher kultureller Herkunft, in Trainings von maximal 2 Tagen Dauer beigebracht werden.

Für die Selbsthilfeförderung kann die Anwendung der Metamodell Fragetechniken ein wichtiges Instrument werden: Selbsthilfegruppen können Ressourcen erschliessen, unangepasste innere Karten ändern und dank der Neudefinition von Kausalbeziehungen neue Sinnzusammenhänge herstellen.

5. Muster effektiver Selbsthilfeförderung

Bisher haben wir in Selbsthilfeprozessen folgende Fördermassnahmen als effektiv angesehen:

logische Ebene	Selbsthilfefördermassnahme
Identität	klare Identitätszuschreibungen (Insider/Outsider), Konstruktion eines Realitätskonstrukts (Selbsthilfefördersystem)
Werte, Beliefs	Werte, die sich auf das Gesamtsystem hin positiv orientieren und Glaubenssätze bzgl. Ressourcen und Kommunikation
Fähigkeiten	Ressourcenzentrierte Haltung, Kongruenz der Akteure
Verhalten	Empowerment durch Sprache: Zeitgebrauch, Metamodell, zirkuläre Fragen, zielorientierter Wortgebrauch; Arbeit mit Gruppenförderinstrumenten: Oral History, Focus Group Discussion, Participatory Learning and Action
Umwelt, Kontext	überall, wo die politische und soziale Situation die Selbsthilfe Benachteiligter zulässt

Auch hier gilt was wir vom NLP bereits seit längerer Zeit wissen: Es geht nicht ausschliesslich um die kochrezeptartige Anwendung von Instrumenten oder Interventionen, sondern vielmehr um ein Gesamtrepertoire von Haltungen, Identitätsvorstellungen und Fähigkeiten, die als existent vorausgesetzt werden, soll ein strukturiertes Vorgehen in der Selbsthilfeförderung überhaupt eine Chance auf Erfolg haben. Das hier dargestellte Konzept wird von Oktober 1997 bis November 1998 während insgesamt 85 Kurstagen an über 400 Vertreterinnen und Vertreter, Trainer und Manager von 80 privaten Organisationen in Bangladesh weitergegeben, sodass im ersten Jahr nach Durchführung etwa 300'00 Bauern in Selbsthilfegruppen zusammen kommen können.

Bibliographie:

Andreas, Steve and Connirae: Gewusst wie: Arbeit mit Submodalitäten und weitere NLP-Interventionen nach Mass. Paderborn 1988.
 Bandler, Richard und Grinder, John: Metasprache und Psychotherapie (Struktur der Magie 1), Paderborn 1980.
 Borwick, Bella: Circular Questioning,
 James, Tad und Woodsmall Wyatt: Time line: NLP-Konzepte zur Grundstruktur der Persönlichkeit, Paderborn 1991.
 Dilts, Robert B., with Bonissone, Gino: Skills for the Future. Managing Creativity and Innovation. Meta Publications, Cupertino CA, 1993.

Lewis, Melinda: Focus group interviews in qualitative research: a review of the literature. Action Research Electronic Reader. Sidney 1995.

Niethammer, Lutz und Trapp, Werner: Lebenserfahrung und kollektives Gedächtnis. Die Praxis der „Oral History“. Frankfurt a.M. 1980.

Ribaux, Claude André: Workshop on the facilitation of group processes; notes on objective setting, the use of language and stakeholder analysis for participative processes. Swiss Red Cross, Bern April 1991. (Translation to 'Bangla' does exist!)

Ribaux, Claude André and Barua, Bijoy Prashad: Coaching for Organisational Development and Partnership - an Innovative Approach. medicus mundi Bulletin 58, Basel, June 1995.

Ribaux, Claude André: Swiss Red Cross Experience in the Fight against Nutrition-related Blindness, in: Ribaux Claude André and Frigg Martin (eds.): Nutritional Blindness in Developing Countries, Interdisciplinary, June 6, 1996 Basel Switzerland, Bern 1997.

Rossi, Ernest Lawrence: Die Psychologie der Seele-Körper-Heilung. Neue Ansätze der therapeutischen Hypnose, Synthesis-Verlag, Essen 1991.

Rossi, Ernest Lawrence and Cheek, David B.: Mind-Body Therapy. Idoedynamic Healing in Hypnosis. W.W. Norton & Company, New York/London 1988.

de Shazer, Steve: Wege der erfolgreichen Kurzzeittherapie, Klett-Cotta, Stuttgart 1989.

Slim, Hugo and Thompson, Paul et.al.: Listening for a Change. Oral Testimony and Development, Panos, London 1993.

Slocum, Rachel; Wichhart, Lori; Roheleau, Dianne; Thomas-Slayter, Barbara (eds.): Power, Process and Participation, Tools for change. Intermediate Technology Publications, London, 1995.

Stark, Wolfgang: Empowerment. Neue Handlungskompetenzen in der psychosozialen Praxis. Lambertus Verlag, Freiburg im Breisgau, 1996.

Swiss Red Cross: Self-help Promotion Approach supported by Swiss Red Cross. Strategy Paper, Bern, 1991.

Tomm, Karl: Die Fragen des Beobachters: Schritte zu einer Kybernetik zweiter Ordnung in der systemischen Therapie, Heidelberg 1994.

Verhagen, Kaenroad: Self-help Promotion, a Challenge to the NGO Community, Amsterdam 1987.

Zehentbauer, Josef: Körpereigene Drogen. Die ungenutzten Fähigkeiten unseres Gehirns. Artemis & Winkler, München und Zürich, 1992.