Psychotherapie nach Milton Erickson als angewandte Sozialpsychologie¹

Steven J. Sherman

Zusammenfassung: Das Hauptanliegen dieses Artikels ist es, die Anwendbarkeit gegenwärtiger Theorien und Prinzipien der Sozialpsychologie auf die Effektivität Ericksonischer Psychotherapie zu demonstrieren. Erickson betrachtete Therapie in erster Linie als eine Situation, in der soziale Beeinflussung stattfindet; seine Techniken können daher im Sinne von sozialpsychologischen Konstrukten und Konzepten interpretiert werden. Priming, kognitive Reaktanz, Dissonanz, unbewusste Verarbeitung, Imagination und andere Konzepte werden benutzt, um einige Techniken Ericksons zu interpretieren. Dieser Artikel soll Praktikern ein besseres Verständnis darüber ermöglichen, wann und warum bestimmte Therapieansätze effektiv sind, so daß sie ihre Techniken entsprechend verändern und anpassen können.

Als Therapeut war Milton Erickson in erster Linie jemand, der wirkungsvoll sozialen Einfluß ausübte. Jedenfalls sah er sich selbst so. Sein Ziel war es, Änderungen zu induzieren in Einstellungen und Verhaltensweisen seiner Klienten, was ihnen erlauben würde, sich besser zu fühlen und besser zu funktionieren.

Um dieses Ziel zu erreichen, wählte Erickson einen atheoretischen Ansatz. Er wollte und konnte auf ein riesiges Repertoire von Beeinflussungs-Techniken zurückgreifen, um Änderungen zu induzieren. Seine Grundannahme war simpel: Menschen sind änderbar und es gibt effektive Techniken, um Änderungen zu erreichen. Er glaubte, es sei weder notwendig noch gar wünschenswert, daß Klienten Einsicht hätten in ihre Gefühle, ihre Verhaltensweisen oder Probleme, oder daß sie die Einflußtechniken verstünden, die sie dazu brachten, sich zu ändern. Die Klienten brauchten nicht notwendigerweise bewußt an ihrem Änderungsprozeß teilzuhaben. Sie waren vielmehr Ziele eines Veränderungsversuchs, und Erickson war so etwas wie ein Vermittler sozialen Einflusses (social influence agent), der die psychologischen und physischen Situationen arrangierte, die die höchste Erfolgsaussicht hatten. Obwohl sein Ansatz in der Hypnose wurzelte, war seine Rolle in erster Linie die einer Quelle von persuasiver Kommunikation; dabei wandte er alle erfolgversprechenden Einflußtechniken an, die er sich ausdenken konnte.

Diese Sicht der Ericksonischen Psychotherapie und der Prozesse, durch die sie wirksam wurde, stellt einen deutlichen Bezug her zu sozialpsychologischen Fragestellungen und der Forschung, die den Prozeß sozialer Beeinflussung und Einstellungsänderungen zu verstehen sucht. Deshalb scheint der Versuch angemessen, Ericksons Ansatz zu interpretieren und zu verstehen auf dem Hintergrund sozialpsychologischer Theorien, Prinzipien und Beeinflussungstechniken - ihn in diesem Lichte auch zu analysieren und zu bewerten.

Als experimentell arbeitender Sozialpsychologe, der zwanzig Jahre lang über sozialen Einfluß und Einstellungsänderungen gearbeitet hat, empfand ich es als eine unglaublich erhellende Erfahrung, Ericksons Arbeiten zu lesen und einige seiner Videobänder zu sehen. Es ist bemerkenswert, wie Erickson anerkannte Prinzipien des sozialen Einflusses genutzt hat, ohne sich explizit auf sie zu beziehen.

Noch bemerkenswerter ist, wie er Prinzipien zu verstehen und anzuwenden schien, die erst noch experimentell darzustellen waren und erst in den letzten Jahren beschrieben wurden.

Darüberhinaus legt seine Arbeit die Annahme allgemeinerer Einflußprinzipien nahe, die erst noch geprüft und erforscht werden müssen. Seine Ideen und Techniken versehen deshalb die Sozialpsychologie mit einem fruchtbaren Forschungsfeld.

Die Anwendung von sozialpsychologischen Prinzipien auf die Ericksonische Psychotherapie wird demnach als nützlich und hilfreich angesehen für beide Bereiche. Ein entsprechender Versuch kann Therapeuten helfen - sowohl denen, die sich an Erickson orientieren wie auch anderen - zu verstehen, wie sozialpsychologische Forschung und Theorie nützlich sein können für die Praxis und die Bewertung therapeutischer Interventionen. Besonders für die an Erickson orientierten Therapeuten hoffe ich, Prozesse und Mechanismen erklären zu können, durch die einige seiner Techniken wirksam sind. Darüberhinaus hoffe ich, daß solche Erklärungen bei der weiteren Entwicklung und Anwendung dieser Techniken helfen werden.

Die Anwendung sozialpsychologischer Prinzipien auf Ericksonische Techniken kann noch auf andere Weise nützlich sein. In mancher Hinsicht hat das gegenwärtige fast enthusiastische Interesse an Ericksons Ideen und therapeutischen Techniken manchmal Erickson zu einer Kultfigur stilisiert: Erickson als charismatischer und unfehlbarer Guru. Die Mysterien, Mythen und Übertreibungen sind oft größer geraten als der Mann selbst. Seine Anhänger tendieren mehr dazu, ihn einzubalsamieren als auf dem aufzubauen, was er begonnen hat. Es ist zu hoffen, daß die Einbettung von Ericksons Arbeit und seinen Ideen in den Bereich der experimentellen Sozialpsychologie diese Arbeit wieder vermenschlichen und demonstrieren wird, daß sie besser verständlich ist auf dem Hintergrund solider psychologischer Forschungsergebnisse als auf dem von Magie und Spekulation.

Auf der anderen Seite sollte diese Übung für Sozialpsychologen gleichfalls nützlich sein. Ericksonische Techniken sind nicht nur Beispiele für etwas, was Sozialpsychologen schon wissen, sondern sie verdeutlichen auch Prinzipien und Prozesse, die erst noch empirisch überprüft und konzeptuell entwickelt werden müssen. Für den Psychotherapeuten wie für den Sozialpsychologen sollte es also eine anregende und informative Übung sein.

Obwohl es nicht das erste Mal ist, daß sozialpsychologische Prinzipien als Hintergrund für das Verständnis von Psychotherapie in Anspruch genommen wurden (Brehm, 1976; Goldstein, Heller & Sechrest, 1966; Weary & Mirels, 1982), ist das erstaunlich selten geschehen. Die Klient-Therapeut-Beziehung ist offensichtlich eine Beziehung, die mit sozialem Einfluß zu tun hat, und deren primäre Ziele Veränderungen von Verhalten und Einstellungen sind. Man könnte also denken, daß die Ausbildung zum Klinischen Psychologen, zum Psychiater oder Berater zu einem gründlichen Verständnis der Prinzipien des sozialen Einflusses führt.

Vernünftigerweise sollte die Beschäftigung mit Einstellungsänderungen, Bedingungen für Gehorsam, Anpassung und Imitationslernen in einer Ausbildung zum Psychotherapeuten nicht fehlen. Unglücklicherweise lernen angehende Psychotherapeuten (in den USA, Anm.d. Übers.) viel über psychopathologische Theorien und Taxonomien von Störungsbildern. Etwas über Beeinflussungstechniken zu lernen, was die Effektivität von Therapeuten steigern könnte, wird selten gefordert.

Der vorliegende Artikel will die Vorzüge und die praktische Anwendbarkeit dieses Wissens speziell im Kontext Ericksonischer Therapie aufzeigen. Darüberhinaus möchte ich einige der neueren sozialpsychologischen Forschungsgebiete ins Blickfeld rücken (z.B. priming, automatism, scripts), dagegen weniger allgemeine Theorien, deren Relevanz nicht so offensichtlich ist.

Obwohl es so aussieht, als ob die Anwendung sozialpsychologischer Theorien und Prinzipien auf Ericksonische Psychotherapie leicht in einem Kapitel untergebracht werden könnte, ist mir klar geworden, daß sogar ein Buch dazu vermutlich nicht ausreichen würde. Es wird also nicht möglich sein, alle Ericksonischen Techniken im Lichte sozialpsychologischer Theorie und Forschung zu beleuchten. Es wird auch nicht möglich sein, das weite Feld von Forschung und Theorie im Detail heranzuziehen, das sich als fruchtbar erweisen könnte. Indessen werde ich die Techniken und die sozialpsychologischen Gebiete auswählen, die am nützlichsten und interessantesten sind.

Obwohl Hypnose sicher eine Haupttechnik von Erickson war, will ich mich als erstes nicht mit ihr sondern mit einigen besonderen Prinzipien und Techniken beschäftigen, die Erickson sowohl innerhalb als auch außerhalb hypnotischer settings verwendet hat.

¹ Vortrag auf dem 'Third International Congress on Ericksonian Approaches to Hypnosis and Therapy', Dez. 1986; Erstveröffentlichung in Zeig, J.K. (1988). *Developing Ericksonian therapy: State of the art*. New York: Brunner/Mazel. Copyright by Brunner/Mazel. Nachdruck mit freundlicher Genehmigung des Verlages und des Autors. Übersetzung von Hans Riebensahm.

Ericksonsche Techniken

1. Indirektheit

Wenn es irgendein einzelnes Prinzip gibt, das Ericksons Ansatz ganz allgemein auszeichnet, so ist es das Prinzip der Indirektheit. Erickson glaubte, daß Kommunikation nicht notwendigerweise logisch, konkret oder direkt sein muß, um Wirkungen auszulösen. Tatsächlich konnten sogar stärkere Effekte erzielt werden durch Kommunikation, die paradox, metaphorisch, unlogisch oder indirekt war. Beispiele für Ericksons Indirektheit sind legendär, und jedem der sich mit Erickson beschäftigt hat, sind sie vertraut. Für diejenigen, denen sie noch nicht vertraut sind, ist Haleys Buch (1973; dt. Die Psychotherapie Milton H. Ericksons, München 1978) eine ausgezeichnete Quelle.

Wenn es um die Frage geht, ob für eine soziale Einflußnahme ein direkter oder indirekter Ansatz vorzuziehen sei, stimmen Sozialpsychologen mit den Ericksonschen Annahmen über die Vorteile des Indirekten sehr überein. In dem Maß, in dem Psychotherapieklienten oder Versuchspersonen in sozialpsychologischen Experimenten etwas darüber wissen, daß sie zu einem Einstellungswandel gebracht werden sollen, bzw. in dem Maß, indem sie über die Ziele der experimentellen Situation informiert sind und über die Techniken, die angewendet werden sollen, in dem Maße wächst auch die Wahrscheinlichkeit, daß diese Techniken weniger effektiv sind.

Man kann Versuchspersonen (Vpn) in einem Konformitätsexperiment nicht eröffnen, daß die anderen Vpn in Wirklichkeit Vertraute des Versuchsleiters (Vl) sind, die u.U. getürkte Stellungnahmen abgeben; und man kann auch nicht Vpn in einem Experiment zur Einstellungsänderung erzählen, daß das Ziel des Experiments darin besteht, zu versuchen, sie zu einer Änderung ihrer Bewertungen zu veranlassen. Solche direkten Mitteilungen über Ziele und Methoden sind aus mehrerlei Gründen unsinnig. Der wichtigste Punkt ist der Umstand, daß die natürlichen Kontrollbedürfnisse der Vpn dazu führen würden, daß Widerstand (Reaktanz) provoziert wird, wenn diese Kontrollmöglichkeit bedroht wird. Wenn also eine andere Person offensichtlich versucht, Verhalten oder Einstellungen zu kontrollieren, dann führt das zwangsläufig zu erheblichen Widerstand. Aus diesem Grund täuschen Sozialpsychologen, die Konformität und Einstellungsänderungen untersuchen, häufig ihre Vpn, um die Tatsache zu verstecken, daß Techniken angewendet werden mit dem Ziel sie zu beeinflussen. In gleicher Weise verwenden Sozialpsychologen häufig nichtreaktive und indirekte Meßverfahren, so daß die Vpn nicht mitbekommen, wie sie kontrolliert bzw. verändert werden sollen.

Auf ähnliche Weise verheimlichte Erickson seinen Klienten häufig die Ziele der Veränderungen oder die Techniken, die er einsetzte, um die Ziele zu erreichen. Denn die bewußte Wahrnehmung dieser Techniken und Ziele würde den Veränderungsprozeß behindern. Indirekte Techniken sind offensichtlich optimal geeignet, um Klienten (Kln) bzw. Vpn davon abzuhalten, sich bewußt zu kontrollieren. Wie Erickson voraussagen würde, haben sich auch im Labor indirekte Techniken wie 'überhörte Botschaften' (overheard messages - Walster & Festinger, 1962) und Botschaften, die vermittelt werden, während die Vp gleichzeitig abgelenkt wird (Festinger & Macoby, 1964) als deutlich effektiver erwiesen im Vergleich mit direkten Techniken.

Es sollte an dieser Stelle festgestellt werden, daß der Gebrauch solch indirekter Techniken sowie die Entscheidung, die Vpn bzw. Kln nicht voll zu informieren über die Techniken und Ziele des Vl oder Therapeuten, nicht unvereinbar ist mit ethischen Prinzipien. Täuschung oder absichtliches Vorenthalten von Information ist eine ethisch akzeptable Praxis, vorausgesetzt, daß die Vp oder der Kln in keiner Weise geschädigt wird, und daß der Zuwachs an Wissen bzw. der Zuwachs an Zufriedenheit beim Kln die Täuschungspraktiken mehr als ausgleichen. Es sollte hinzugefügt werden, daß im Fall von Erickson die Mißverständnisse, die er provozierte in erster Linie durch Unterlassung hervorgerufen wurden und weniger durch aktive Täuschung. D.h. Erickson hat seine Klienten selten darüber belogen, was vorging oder warum etwas vorging. Er hat einfach seine Kln über seine Ziele und Strategien im Unklaren gelassen.

Mit seinem Gebrauch indirekter Techniken (eingeschlossen Metaphern, Anekdoten und Simultansprechen) folgte Erickson einem sehr interessanten und wichtigen Prinzip: Er war überzeugt, daß die Notwendigkeit, indirekte Techniken zu verwenden und die wahrscheinliche Wirkung dieser Techniken direkt proportional ist zu dem Maß an Widerstand, das

der jeweilige Kln erlebt. Gegenüber weniger widerstandsbereiten Kln konnte Erickson sehr direkt und konkret sein. Nur im Umgang mit resistenten Kln verwendete er subtile indirekte und paradoxe Kommunikationsmuster. Das ist eine sehr wichtige allgemeine Feststellung über die relative Effektivität unterschiedlicher Arten von Kommunikation unter unterschiedlichen Bedingungen - sowohl vom Standpunkt der Anwendung als auch vom Standpunkt der Theorie. Soweit ich weiß, ist diese Frage von der sozialpsychologischen Forschung noch nicht empirisch überprüft worden. Immerhin gibt es einen Forschungsansatz zur Einstellungsänderung, der im Hinblick auf dieses Prinzip bedeutsam zu sein scheint, und der genutzt werden könnte, um Ericksons Ideen zu unterstützen und auszuweiten.

Katz (1960), der in seiner Arbeit über Einstellungsänderungen einen funktionalen Ansatz verfolgte, schlug vor, daß unterschiedliche Einstellungen und Meinungen für verschiedene Individuen höchst unterschiedliche Funktionen übernehmen könnten. Sogar Einstellungen gegenüber dem gleichen Objekt - beispielsweise gegenüber Autoritätsfiguren - können von verschiedenen Leuten aus recht unterschiedlichen psychologischen Gründen aufrecht erhalten werden. Katz identifizierte mehrere solcher möglichen Funktionen. Ich will zwei davon im einzelnen betrachten, nämlich die Schutzfunktion für das Ich (ego-defense) und die Wissensfunktion. Einstellungen, die dem Ich-Schutz dienen, schützen die Person davor, grundlegende Wahrheiten über sich selbst zur Kenntnis zu nehmen oder die unerfreulichen Realitäten in seiner Umgebung. Einstellungen, die einer Wissensfunktion dienen, werden aufrecht erhalten, um der Person zu helfen, die soziale und physikalische Welt um sie herum zu verstehen und ihr eine Bedeutung zu geben. Besonders Einstellungen zum Ich-Schutz dürften ein höheres Maß an Widerstand gegen Änderungsversuche mobilisieren. Erickson würde deshalb erwarten, daß diese Einstellungen (ego-defense) sich eher verändern werden, wenn man sie mit indirekten Techniken angeht, während Einstellungen, die einer Wissensfunktion dienen, ganz gut auf eher direkte Interventionen ansprechen.

Obwohl es schwierig ist, die von Katz und seinen Mitarbeitern verwendeten Techniken zu klassifizieren (z.B. Katz, Sarnoff & McClintock, 1956), scheinen die Daten darauf hinzuweisen, daß die eher realitätsorientierten Ansätze nicht so effektiv sind, während indirekte Techniken sich als sehr viel effektiver erweisen, sobald Ego-Defense-Einstellungen betroffen sind.

Natürlich sollten Untersuchungen durchgeführt werden, die direkt den Grad des von der Vp erlebten Widerstandes manipulieren, oder Untersuchungen, welche die Vpn hinsichtlich des Grades ihres Reaktanz-Niveaus gruppieren (bezogen auf eine bestimmte Einstellung). Weiterhin könnte der Grad der Direktheit einer Interventionstechnik zur Einstellungsänderung systematisch manipuliert werden. Eine solche Untersuchung könnte unser Verständnis der Einstellungsfunktionen selbst erheblich verbessern, wie auch unser Verständnis der Techniken zu ihrer Veränderung, sowie ihrer jeweiligen Chancen, Einstellungen zu verändern, die auf diesen unterschiedlichen Funktionen beruhen. Die bisherigen sozialpsychologischen Arbeiten dazu legen nahe, daß Therapeuten gut daran täten, zu versuchen, diejenige Funktion zu bestimmen, die von mehreren verschiedenen Einstellungen und Überzeugungen eines Klienten erfüllt wird. Welcher als der im Einzelfall beste Therapiesatz zu betrachten ist, könnte gut von der Funktion abhängen, in deren Dienst problematische Einstellungen und Verhaltensweisen stehen.

2. Vorprägen oder Einsäen (priming oder seeding)

Zweifellos sind gedankliche Inhalte eines Kln wichtig für den therapeutischen Prozeß. Dies gilt auch für die Art und Weise, in der ein Kln über Ereignisse und ihre Folgen denkt und sie interpretiert. Vernünftigerweise sollte man davon ausgehen, daß die subjektiven Konstruktionen bzw. Interpretationen der Wirklichkeit wichtiger sind für die geistige Tätigkeit und das Glück als die objektive Beschaffenheit der Situation. Mit diesem Hintergrund hat Erickson eine Reihe von Techniken entwickelt, die dazu bestimmt waren, den Inhalt der Gedanken zu beeinflussen wie auch die Interpretation von Ereignissen. Eine der wichtigsten und am häufigsten verwendeten dieser Techniken ist das Vorprägen bzw. Einsäen (priming bzw. seeding).

Ganz allgemein läßt sich die Wirkungsweise des Vorprägens bzw. Einsäens darauf zurückführen, daß die Zugänglichkeit eines Begriffs durch eine vorherige Wahrnehmung desselben oder eines eng verwandten Begriffs aktiviert oder geändert werden kann. Kognitive und sozialpsychologische Untersuchungen haben einige wichtige Folgen von Vorprägen bzw. Einsäen aufgezeigt. Zum Beispiel hat das Vorprägen einen sehr großen Einfluß auf die Geschwindigkeit

keit, mit der lexikalische Entscheidungen getroffen werden (etwa die Entscheidung, ob eine Reihe von Buchstaben ein Wort bildet oder nicht). Folglich fällt nach Wahrnehmung von Wörtern wie 'Orange' oder 'Pfirsich' die lexikalische Entscheidung über das Wort 'Apfel' schneller als wenn keine Vorprägung gegeben wurden. Die veränderte Zugänglichkeit zu Begriffen vorgeprägter Wortgruppen ist der Grund für diese Ergebnisse. Vorprägen beeinflusst die Geschwindigkeit, mit der Vpn Begriffe einer bestimmten Wortgruppe bilden können wie auch die Schnelligkeit, mit der ein Wort gelesen wird. Zusätzlich zu diesen einfachen Wirkungen außerbewußten Vorprägens hat das Vorprägen noch andere Effekte, die relevanter sind für die Therapie. Ein solcher Effekt wird z.B. beobachtet, wenn die Vpn gebeten werden, einen nur vage beschriebenen Reiz zu klassifizieren. In einer dafür typischen Untersuchung haben Higgins, Rholes, & Jones (1977) Vpn im Verlauf eines Experiments zur Farbenbenennung mit Worten beeinflusst, die den einen oder anderen Pol eines Persönlichkeitsmerkmals darstellten (z.B. Wörter aus dem semantischen Umfeld von Selbstvertrauen vs. Arroganz; oder Risikobereitschaft vs. Abenteuerlust). In einem nachfolgenden Versuch, der anscheinend mit dem vorangegangenen nichts zu tun hatte, wurden die Vpn gebeten, den Eindruck von einer Person zu beschreiben, die in mehrdeutigen Begriffen charakterisiert wurde (z.B. die Person kann als selbstbewußt oder eingebildet beurteilt werden). Die Beurteilungen durch die Vpn waren stark beeinflusst von den jeweils im vorangegangenen Farben-Experiment 'vorgeprägten' Begriffen. Anders ausgedrückt: die letztendliche Interpretation von Personen und Ereignissen kann durch Konzepte und Kategorien beeinflusst sein, die durch vorherige Erfahrungen eingesät bzw. vorgeprägt waren.

Nisbett und Wilson (1977) konnten zeigen, daß Vorprägen auch die Inhalte 'frei assoziierter' Gedanken und Beispiele beeinflusst. Die Autoren gaben ihren Vpn anfangs eine Liste von Farben, die sie auswendig zu lernen hatten. Eine Gruppe der Vpn bekam eine Liste, die das Wortpaar Ozean-Mond enthielt. Die Liste der anderen Gruppe enthielt dieses Wortpaar nicht. Die Vpn wurden später gebeten, irgendein Waschmittel zu nennen. Wesentlich mehr Vpn nannten das Waschmittel 'Tide' (Gezeiten), wenn sie zuvor dem Wortpaar 'Ozean-Mond' begegnet waren. Interessanterweise waren sich die Vpn dieses Zusammenhangs überhaupt nicht bewußt und stritten sogar die Möglichkeit ab, wenn sie danach gefragt wurden.

Die Wirkungen des Vorprägens gehen möglicherweise noch wesentlich weiter. Higgins & Chaires (1980) prägten Vpn mit einem relationalen Konstrukt vor, das die Eigenständigkeit der beteiligten Items betonte (z.B. 'eine Kiste und Kirschen'; 'ein Glas und Gurken'). Auf diese Weise vorgeprägte Vpn waren im folgenden Experiment weitaus besser befähigt, das Dunckersche Kerzenproblem zu lösen als die Vpn einer Kontrollgruppe. Die Lösung dieses Problems hängt von der Fähigkeit ab, den Gebrauch von Reissnägeln von dem Gebrauch der Schachtel zu unterscheiden, in der sie sich befinden. In ähnlicher Weise haben LaRue & Olejnik (1980) Vpn beauftragt, entweder einfache mathematische Aufgaben oder komplexe logische Denkaufgaben zu übernehmen. Damit werden vermutlich unterschiedliche Denkweisen vorgeprägt. Bei einer nachfolgenden Aufgabe, in der es um ethische Überlegungen ging, erreichten diejenigen Vpn, die eine komplexe Denkaufgabe bearbeitet hatten, eine höher entwickelte Ebene moralischen Urteilens. Schließlich haben Wilson & Capitman (1982) Vpn mit einer Radiosendung 'Junge trifft Mädchen' vorgeprägt, während sie auf das Experiment warteten. Diese subtile Vorbereitung hatte einen starken Einfluß auf das Verhalten der Vpn gegenüber einer Person des anderen Geschlechts (Kommunikation, Sitzabstand u.a.) während des Experiments.

Die Wirkungen des Vorprägens sind demnach bemerkenswert weitreichend und umfassend. Das vorangehende Einsäen (preseeding) von Begriffen und Ideen kann modifizieren, woran Vpn später denken, wie sie Ereignisse interpretieren und wie sie sich verhalten. Erickson hat oft ähnliche Techniken eingesetzt, indem er zu Beginn einer Therapiesitzung Ideen und Beispiele erwähnte, so daß die Kln später - während oder nach der Sitzung - auf ganz bestimmte Art und Weise dachten. Als Beispiel kann das von Haley (1973) berichtete Gespräch zwischen Erickson und Joe, einem unheilbar kranken Patienten dienen. Erickson führte Begriffe ein, die mit Gartenbau zu tun haben, benutzte Ausdrücke und Ideen, die Joe später in seinem Denken auf sein eigenes Leben und seine Situation anwenden sollte. Der mögliche Gebrauch des Vorprägens und Einsäens als Methode, um die Gedanken und das Verhalten eines Kln zu verändern, beginnt gerade erst anerkannt zu werden. Die Methode des Vorprägens wie auch die zu erwartenden Wirkungen zu verstehen, sollte für Psychotherapeuten ein wichtiges Anliegen sein.

Der Gebrauch des Vorprägens als Methode zeigt uns noch etwas anderes, was wichtig ist für Ericksons Therapieansatz. Kln auf Dinge vorzubereiten, die noch kommen werden, impliziert, daß Erickson voraus dachte und plante. Er war seinen Klienten immer einige Schritte voraus und entwickelte sein gegenwärtiges Verhalten auf der Basis dessen, wovon er wußte, daß es eintreten würde. Anders ausgedrückt: er reagierte nicht nur einfach auf die Situation sondern konstruierte vielmehr die Art der Situation, die er wünschte. Genau das braucht man bei vielen Aufgaben, um erfolgreich zu sein. Ein guter Schachspieler, ein guter Baseballspielführer und ein guter Einflußagent haben eines gemeinsam - sie strukturieren die Gegenwart im Lichte dessen, was sich voraussichtlich in Zukunft ereignen wird.

3. Gebrauch des Unbewußten

Natürlich gründete Erickson viele seiner Methoden und Praktiken auf der Annahme, daß Menschen ein aktives Unbewußtes haben, das imstande ist, Gedanken und Verhalten unabhängig von bewußten Vorgängen zu lenken. Tatsächlich war Erickson überzeugt, daß es in vieler Hinsicht wichtiger sei, mit dem Unbewußten eines Kln zu kommunizieren als mit seinem oder ihrem Bewußtsein. Er glaubte, daß das Unbewußte den wahren Kern einer Person besser repräsentiert und die Wahrheit - unbelastet von Gedanken etwa an etwa soziale Erwünschtheit oder Selbstdarstellung - offenbaren könnte.

Ich muß zugeben, daß ich von Zeit zu Zeit Zweifel an Ericksons wahren Glauben an das Unbewußte hatte. Es schien mir, als würden Kln, die an einen unbewußten Teil ihres Selbst glaubten, damit freier, über Dinge zu reden, die sie normalerweise zurückhalten würden - denn es kam anscheinend von ihrem Unbewußten und nicht von ihnen selbst. Es ermöglichte einer dritten Person (wenn man das so ausdrücken will), mit in die Therapiesitzung zu kommen, einer Person, die mit dem Klienten identisch und zugleich nicht identisch ist. Das kann zusätzliche Kommunikationsmöglichkeiten auf vielen unterschiedlichen Ebenen eröffnen. Es ermöglicht dem Therapeuten zu entscheiden, 'welchen' Klienten er sprechen und hören möchte.

Ob nun Erickson wirklich an das Unbewußte glaubte oder nicht, oder ob er seinen offensichtlichen Glauben als Methode nutzte, um einen freieren und tieferen Austausch mit seinen Kln zu ermöglichen - Tatsache bleibt, daß er ausführlich die Rolle des Unbewußten im Denken und Verhalten erörterte. Er verfolgte diese Ideen über das Unbewußte auch zu den Zeiten, als der größte Teil der experimentell arbeitenden Psychologen die Möglichkeit von unbewußten geistigen Abläufen oder unterschwelliger Wahrnehmung bestritt. Dennoch bewies Erickson wieder einmal, seiner Zeit weit voraus zu sein. Inzwischen ist weitgehend anerkannt, daß ziemlich komplexe geistige Prozesse unterhalb der Schwelle des bewußten Denkens stattfinden. Es können nicht nur Informationen aufgenommen werden, ohne das zu bemerken, sondern Informationen können auch ohne bewußte Wahrnehmung gedeutet und integriert werden.

Als Beispiel für einen derart komplexen Prozeß haben Corteen & Wood (1972) gezeigt, daß semantische Informationsverarbeitung auch auf unbewußter Ebene möglich ist. Als Anfangsaufgabe verbanden die Versuchsleiter die Namen von verschiedenen Städten mit einem Schreckerlebnis. Nachdem sie so physiologische Reaktionen der Vpn auf die Städtenamen konditioniert hatten, fuhren sie mit dem zweiten Teil des Versuchs fort. Die Vpn wurden nun mit einer dichotischen Höraufgabe konfrontiert. Worte, die dem 'dienstfreien' Ohr dargeboten wurden, wurden vom Bewußtsein nicht registriert (während das andere Ohr und die bewußte Aufmerksamkeit mit einer Höraufgabe beschäftigt war - Anm. d. Übers.) - die Vpn konnten nicht sagen, was sie mit ihrem 'dienstfreien' Ohr gehört hatten. Wenn diesem Ohr jedoch ein Städtenamen dargeboten wurde, produzierten die Vpn eine signifikante Anzahl autonomer physiologischer Reaktionen - sogar dann, wenn die Namen in der vorangegangenen Konditionierungsphase nicht vorgekommen waren. Anders ausgedrückt, die Vpn verarbeiteten diese Wörter unterhalb der Ebene des Bewußtseins und waren sogar imstande, deren Bedeutung und Wortgruppenzugehörigkeit zu entschlüsseln.

Andere neuere Arbeiten haben die wichtigen und allgemeinen Wirkungen von unterschwelligem Reizen aufgezeigt. Bargh & Pietromonaco (1982) veröffentlichten eine Untersuchung zum Vorprägen, wie sie in ähnlicher Weise früher schon von Higgins, Rholes & Jones (1972) beschrieben worden war. Allerdings wurden die Vorprägreize jetzt nicht so dargeboten, daß die Vpn sie bewußt verarbeiten konnten. Die Untersucher präsentierten die Vorprägreize ta-

chistoskopisch so, daß sie nicht mehr bewußt wahrgenommen werden konnten. Trotzdem beeinflusste dieses unterschwellige Vorprägen die Art und Weise, in der die Vpn später vage beschriebenes Verhalten einer Zielperson interpretierten. Die Vpn 'erkannten' eine stärkere Feindseligkeit im Verhalten der Zielperson, wenn sie zuvor unterschwellig feindseligen Worten ausgesetzt gewesen war. Folglich kann das Einstreuen von Begriffen und Ideen spätere Wahrnehmungen beeinflussen selbst dann, wenn diese Begriffe und Ideen nicht bewußt aufgenommen wurden. Dieses Ergebnis würde sicherlich bei Erickson Anklang finden, der intuitiv wußte, daß Ideen, die auf einer unbewußten Ebene eingeführt wurden, mehr Wirkung zeigen, weil sie nicht auf Widerstand oder Gegenargumente stoßen.

In einer weiteren interessanten Demonstration von Effekten unterschwellig dargebotener Reize stützten sich Kunst-Wilson & Zajonc (1980) auf ein gut bekanntes sozialpsychologisches Phänomen, den Häufigkeits-Attraktions-Effekt. Es geht dabei um die Erfahrung, daß wir anscheinend Dinge umso mehr mögen, je häufiger wir sie sehen. Kunst-Wilson & Zajonc zeigten, daß dieser Effekt auch dann eintritt, wenn die entsprechenden Reize unterschwellig dargeboten wurden. Die Vpn wurden mit einer Anzahl geometrischer Figuren konfrontiert, wobei jede Figur unterschiedlich häufig gezeigt wurde. Die Figuren wurden tachistoskopisch dargeboten, so daß sie nicht bewußt wahrgenommen werden konnten. Die Ergebnisse zeigten, daß die Vpn später diejenigen Formen bevorzugten, die am häufigsten gezeigt worden waren - obwohl sie nicht in dem Maße angeben konnten, welche Figuren sie vorher schon gesehen hatten und welche nicht. Damit ist deutlich, daß Einstellungen gegenüber Objekten aufgrund von Informationen entwickelt werden können, die unbewußt aufgenommen wurden. Es scheint sicher, daß Erickson recht hatte, wenn er auf die Vielfalt und Komplexität der unbewußt ablaufenden Prozesse hinwies.

4. Widerstand (cognitive reactance)²

Schon bei der Besprechung von Ericksons indirekten Techniken habe ich darauf hingewiesen, wie er mit dem Widerstand bzw. der Reaktanz seiner Kln umging. Er nutzte indirekte Techniken, um Widerstand zu umgehen. Andererseits war er auch in dem Bemühen, Widerstand zu provozieren und zu nutzen, wenn ihm das vorteilhaft erschien. Der Begriff der kognitiven Reaktanz wurde von Jack Brehm 1966 eingeführt. Er definierte Reaktanz als das Gefühl, das ein Individuum erlebt, wenn seine Freiheit beschnitten oder bedroht wird. Die Person reagiert auf das Gefühl der Reaktanz mit dem Versuch, das bedrohte Verhalten durchzusetzen. Diese Motivation kann verantwortlich sein für Bumerangeffekte bei Versuchen zum sozialen Einfluß, zu Meinungswandel und Gegenkontrolle ('Warum stecken sich die Kinder Bohnen in die Ohren, wenn genau das das Einzige ist, was ich ihnen verboten habe?'). Anders ausgedrückt neigen Personen dazu, sich für verbotene Verhaltensweisen zu interessieren, auch wenn sie es vielleicht nicht tun würden, wenn das Verhalten nicht verboten wäre.

Erickson war sich im klaren über die Bedeutung und den potentiellen Nutzen von Reaktanz. In erster Linie erkannte er die Notwendigkeit an, seinen Kln zu erlauben, Widerstand zu leisten, Kontrolle auszuüben und ihren Freiheitsspielraum zu erhalten bzw. auszubauen. Er tat das häufig schon zu Beginn einer Therapiesitzung während einer Tranceinduktion, indem er um eine Handbewegung oder eine Antwort bat, und Klienten dieser Bitte nicht nachkamen. Wenn sie ihre Freiheit in dieser Weise dokumentiert hatten, waren Klienten eher bereit, in anderen Bereichen auf Fragen zu antworten, die Erickson weitaus wichtiger waren.

Erickson nutzte Reaktanz auch direkt, um einen Heilungsprozeß in Gang zu setzen oder zu ende zu bringen. Aus der Reaktanztheorie folgt, daß, wenn positive Verhaltensweisen bedroht werden (Verhalten, das der Therapeut wünscht), dieses Verhalten wahrscheinlicher wird. Die Symptomverschreibung ist ein gutes Beispiel für diese Art Intervention. Wenn ein an Kopfschmerzen leidender Patient beauftragt wird, in die nächste Sitzung mit starken Kopfschmerzen zu kommen, oder in tiefe Depression zu verfallen, dann kann sich das Gefühl der Reaktanz nur dadurch auflösen, daß der Kln seine Kopfschmerzen verliert oder daß die Depression abklingt. In ähnlicher Weise befahl Erickson oft seinen Kln, daß sie eine positive Erfahrung am Montag oder Donnerstag haben sollten, aber nicht am Mittwoch. In der darauf folgenden Woche berichteten die Kln dann häufig, daß sie zwar eine positive Erfahrung gemacht hätten - allerdings am Mittwoch. Natürlich spielte es für Erickson keine Rolle, wann die positiven

Erfahrungen auftraten, aber seine Methode gestattete den Kln, Widerstand auszudrücken und ihr Verhalten weiterhin in gewissem Umfang zu kontrollieren.

5. Kontrolle

Aus der obigen Erörterung von Widerstand bzw. Reaktanz geht klar hervor, daß Gefühle der Kontrolle außerordentlich wichtig für das gesunde Funktionieren eines Menschen sind. Personen antworten auf die Wahrnehmung eines Kontrollverlustes mit erlernter Hilflosigkeit (Abramson, Seligman & Teasdale, 1978; Seligman, 1975), einem Zustand, der durch Depression und Motivationsverlust gekennzeichnet ist. Vermutlich ist unwichtig, ob die Person tatsächlich eine Kontrolle über sich oder über ihre Umwelt ausübt, solange sie nur selbst glaubt, es sei so. Ellen Langer (1975) hat auf die Bedeutung der illusionären Kontrolle ('illusion of control') hingewiesen - sogar in Situationen, die eindeutig von Zufallsfaktoren bestimmt waren.

Trotz der Tatsache, daß Erickson eine straffe Kontrolle über den Therapieverlauf und das Klientenverhalten in und außerhalb der Sitzungen ausübte, verwandte er viel Zeit darauf, den Kln zu erklären, daß sie tatsächlich die Fähigkeit hätten, Dinge zu kontrollieren, obwohl diese Fähigkeit in vielen Fällen nur eine Illusion war. Im oben erwähnten Beispiel fühlten Kln, die ihre positive Erfahrung am Mittwoch hatten, daß sie eine gewisse Kontrolle behielten, und das gab ihnen ein Gefühl von Macht und Kompetenz. In ähnlicher Weise hat Erickson auch häufig seine Kln beauftragt, ihre Symptome nur geringfügig zu verändern oder sie anders auszudrücken oder an einem anderen Ort oder zu einer anderen Zeit als gewöhnlich. Damit wiederum konnte den Kln gezeigt werden, wie sie ihre Symptome kontrollieren können. Desgleichen bot Erickson seinen Kln häufig die Wahl zwischen zwei und mehr Alternativen. Sie konnten etwa einen, zwei oder drei tiefe Atemzüge machen. Natürlich war jede dieser Reaktionen für Erickson akzeptabel, aber das Gefühl der Wahlmöglichkeit und Freiheit blieb so eher erhalten, als wenn dem Kln genau vorgeschrieben worden wäre, was er tun soll.

6. Perspektiven verändern

Reize, besonders soziale Reize, haben im allgemeinen keine objektiv feststellbare Position auf einer Merkmalsskala. Wie ehrlich ist jemand? Wie gut ist ein Ballspieler? Wie glücklich oder traurig? Urteile dieser Art sind offensichtlich relativ, und ihre Bedeutung für die Therapie liegt darin, daß es hier wieder einmal mehr um die Veränderung von Wahrnehmung und Einschätzung bestimmter sozialer Realitäten geht als um die vielleicht notwendige Veränderung einer objektiven Realität. Eine Sache, die einen großen Einfluß auf Urteile hat, ist der Kontext, in dem dieses Urteile abgegeben werden. Die Theorie sozialer Urteile (Sherif & Hovland, 1961) zeigt, wie die Wahrnehmung identischer Reize unterschiedlich ausfallen kann, wenn sie im Kontext unterschiedlicher Reize dargeboten werden. Das klassische Beispiel hierfür ist die Erfahrung, daß lauwarmes Wasser sich heiß anfühlt, wenn die andere Hand in Eiswasser steckt; aber das selbe lauwarme Wasser fühlt sich kalt an, wenn die andere Hand in heißes Wasser gehalten wird. Außerdem kann, wenn Vergleichsreize (Anker) eingeführt werden, die Wahrnehmung anderer Reize sich der Wahrnehmung des Vergleichsreizes annähern oder in Kontrast dazu geraten. Ein Beispiel für den Kontrast-Effekt von Ankerreizen beschreiben Kenrick & Gutierrez (1980). Ihre (männlichen) Vpn beurteilten ihre Ehefrauen und Freundinnen als weniger attraktiv, nachdem ihnen Fotos von gut aussehenden Filmschauspielerinnen gezeigt worden waren. Aus ähnlichen Gründen ist es leichter, einem Kunden einen teuren Gürtel zu verkaufen, nachdem er zuvor schon einen teuren Anzug gekauft hat. Nachdem der Kunde soviel Geld für einen teuren Anzug ausgegeben hat, erscheint ihm im Kontrast dazu sogar ein extrem teurer Gürtel relativ billig (Cialdini, 1985).

Noch ein anderer Aspekt von Kontexteffekten sollte beachtet werden. Wir entwickeln oft eine Einstellung gegenüber einem Objekt, einer Person, gegenüber uns selbst in einem ganz bestimmten Kontext. Wir kommen zu einem allgemeinen Urteil und finden dafür eine Bezeichnung (label). Später kann diese Bezeichnung erhalten bleiben, auch wenn sich die Lebensumstände und der Kontext, in dem man lebt, verändert haben. So kann es dazu kommen, daß wir unsere alten Einstellungen und Überzeugungen aufrecht erhalten, weil wir nicht die Notwendigkeit erkennen, eine Bezeichnung oder ein bestimmtes Urteil im Licht veränderter Lebensumstände zu revidieren. Eine Anekdote mag das verdeutlichen. Zu meiner Zeit als graduierter Student wurde bei bestimmten Gelegenheiten in einem speziellen Restaurant bei Ann Arbor gefeiert. Bezogen auf mein damaliges Alter und meine finanziellen Verhältnisse

² siehe hierzu auch Riebensahm, H. (1985). 'Anwendung Ericksonischer Sprachmuster als rhetorische Strategie in Lerngruppen.' *Hypnose und Kognition*, 2(2), 44-56 (Anmerk. d. Hrsg.)

war das ein wirklich gutes Restaurant - besonders im Vergleich zu den anderen Restaurants, die ich kannte. Deshalb bekam dieses Restaurant für mich das Prädikat 'ausgezeichnet' (great). Als ich vor wenigen Jahren wieder in Ann Arbor war, sah ich, daß es dieses Restaurant noch gab. Ich pries es meiner Frau und meinen Freunden in den höchsten Tönen, und wir fuhren also dorthin zum Essen. Was für eine Enttäuschung! Das Essen war zweitklassig. Erst dachte ich, mit dem Restaurant sei es über die Jahre ziemlich bergab gegangen. Dann wurde mir klar, wie es wirklich war: Das Restaurant hatte sich überhaupt nicht geändert. Was sich geändert hatte, war mein persönlicher Kontext, Vergleichsrestaurants und die Erfahrung. In den dazwischen liegenden Jahren hatte ich in wirklich ausgezeichneten Restaurants gegessen. Die Bezeichnung, die ich damals als Student für dieses Restaurant verwendete, stützte sich nur auf meine beschränkten Erfahrungen mit Restaurants in dieser Zeit. Trotzdem nahm diese Bezeichnung eine Art selbständiger Realität an, und ich vergaß den Kontext, in dem ich die Bezeichnung ursprünglich gefunden hatte. Dasselbe Phänomen taucht auf, wenn wir nach Jahren unsere alte Grundschule besuchen und uns fragen, wie dieses riesige Gebäude im Lauf der Jahre so klein werden konnte.

Erickson war sich der Wirkung des Kontexts auf Wahrnehmungen und Urteile durchaus bewußt. Tatsächlich benützte er in dieser Hinsicht oft seine eigene Gebrechlichkeit. Verglichen mit ihm, einem alten und behinderten Menschen, fühlten sich seine Kln weniger behindert; und wenn er mit seinen Problemen gut zurecht kam, konnten sie es bestimmt auch. Erickson bot sich demnach oft seinen Kln zu Vergleichen an. Zusätzlich gelang es ihm ebenfalls oft, seine Kln durch Einführung anderer Vergleichsobjekte und Manipulation des Kontexts zu einer Änderung der Wahrnehmung ihrer Probleme und Fähigkeiten zu veranlassen. Zum Beispiel könnte er eine Klientin, die sich um ihre physische Attraktivität sorgt, mit der Aufgabe entlassen, sich auf der Straße diese vielen häßlichen Leute anzuschauen.

In ähnlicher Weise haben Higgins und seine Kollegen kürzlich die Bedeutung verschiedener Vergleichsstandards aufgezeigt (Higgins, Klein & Strauman, 1985). Dieser Arbeit zufolge führen Diskrepanzen zwischen dem Selbst und dem, was man im Idealfall tun möchte, zu Trauer und Niedergeschlagenheit. Diskrepanzen zwischen dem Selbst und dem, was man tun sollte, führen zu Beunruhigung und Streß. Durch Veränderung der Vergleichsstandards, durch Manipulation auffälliger Standards kann der Grad der Niedergeschlagenheit oder Beunruhigung sehr deutlich beeinflußt werden. Solch eine Verwendung von Standards könnte innerhalb des Ericksonschen Ansatzes sehr von Nutzen sein.

Entsprechend seinem Verständnis der Kontextabhängigkeit von Urteilen war sich Erickson auch anderer Möglichkeiten der Nutzung von Perspektivwechseln bewußt. Oft ist die Rigidität im Denken und Verhalten der Kln ein Problem. Sie sind in charakteristischen Denk- und Handlungsmustern gefangen. Erickson glaubte, daß eine Änderung - jede Änderung - von Vorteil wäre. Eine neue Art, die Welt wahrzunehmen, kann nur hilfreich sein. Zweifellos ist das einer der Gründe, aus denen Erickson Klienten anwies, sich vornüber zu beugen und zwischen den eigenen Beinen hindurchzuschauen, warum er sie auf den Squaw Peak steigen ließ oder in den Botanischen Garten schickte, um sich einen bestimmten Baum (den boojum tree) anzuschauen. Das waren Erfahrungen, die einem eine andere Sicht der Dinge vermitteln. Und das ist oft ein entscheidender Schritt in der Psychotherapie.

In ähnlicher Weise standen Ericksons Ideen über Reframing im Einklang mit dem therapeutischen Wert eines Perspektivwechsels. Tversky und Kahnemann (1981) zeigten, wie wichtig der jeweilige Rahmen (frame) für Entscheidungen und Beurteilungen ist. Formal identische Probleme und Situationen werden - je nach Rahmen - höchst unterschiedlich beantwortet. So werden beispielsweise wichtige medizinische Entscheidungen über Behandlungsmaßnahmen unterschiedlich ausfallen je nachdem, ob sie im Zusammenhang mit der Anzahl der die einzelne Maßnahme überlebenden oder der gestorbenen Patienten erörtert werden. Die Tatsachen sind die gleichen, aber sie stehen in unterschiedlichen Rahmen. Erickson war sich der Kraft des Reframing sehr bewußt. Impotenz oder vorzeitige Ejakulation können als Ausdruck großer Liebe zum Partner gesehen werden und weniger als ein sexuelles Problem. Die Unfähigkeit zu arbeiten oder zu reisen kann als Möglichkeit gesehen werden, das Leben im eigenen Heim zu würdigen und zu genießen. Das Reframing war die Technik, die Erickson am häufigsten verwandte, um Schwächen seiner Kln in Vorzüge zu verwandeln. Das ist eine äußerst wichtige Technik, weil sich die äußeren Umstände nur selten verändern lassen - während der jeweilige Bezugsrahmen relativ leicht auszutauschen ist.

7. Erzwungene Rechtfertigung

Ein Postulat der Dissonanztheorie besagt, daß im allgemeinen Leute bestimmte Dinge umso lieber mögen und sich umso mehr verpflichtet fühlen, je härter sie dafür arbeiten und sich anstrengen mußten. Das gilt auch für den Prozeß der Psychotherapie. Axson & Cooper (1985) haben kürzlich die Anwendung dieses Prinzips beschrieben. Übergewichtige Vpn versuchten nach einer von zwei Arten einer 'Arbeitstherapie' ('effort therapy') abzunehmen. Diese Therapien waren Scheintherapien und beruhten ausschließlich auf der Bewältigung von anstrengenden und mühevollen Aufgaben, die mit Gewichtsabnahme absolut nichts zu tun hatten. Bei einer der Therapien mußte mehr Mühe aufgewendet werden als bei der anderen. Bis zu einem Jahr nach der Therapie ließen sich noch Unterschiede im Gewichtsverlust zuverlässig feststellen, wobei die Vpn signifikant stärker abgenommen hatten, die sich bei den (irrelevanten) Aufgaben mehr anstrengen mußten.

Diese Funktion von Anstrengung entging Erickson nicht. Er gab seinen Kln oft Hausaufgaben, die einen großen Aufwand erforderten: den Squaw Peak besteigen, eine Woche lang einen schweren Stein zu tragen, in der Bibliothek viele Zeitschriftenartikel durchzusehen. Offensichtlich kann ein derartiger Aufwand Kln an die Psychotherapie binden und sie dazu bringen, die gesteckten Therapieziele zu erreichen - unabhängig von anderen positiven Auswirkungen einer speziellen Hausaufgabe. Ericksons eigene Schwächen haben möglicherweise unabsichtlich in ähnlicher Weise funktioniert. Sehr oft war es wegen seiner undeutlichen Aussprache schwierig für Kln, Erickson zu verstehen. Man mußte ihm schon ziemlich sorgfältig zuhören, um zu verstehen, was er sagte. Daraus ergab sich eine gesteigerte Aufmerksamkeit und ein größerer Aufwand. Tatsächlich berichtete Erickson, daß er zu bestimmten Zeiten das Zuhören für seine Kln noch schwieriger machte. Wenn Lastwagen oder Flugzeuge vorbei kamen oder flogen, so daß es in der Praxis laut war, würden die meisten Leute lauter sprechen um besser gehört zu werden. Nicht so Erickson. Er pflegte seine Stimme zu senken, so daß die Kln besonders aufmerksam und mit mehr innerem Aufwand zuhören mußten.

8. Konfusion

Eine andere Technik, die Erickson anwandte (oft in Verbindung mit Hypnose oder als Möglichkeit, eine Trance zu induzieren) war Konfusion. Durch Wortspiele oder Belanglosigkeiten in seiner Kommunikation oder indem er seinen Kln zuviel Information zu verarbeiten gab oder durch unzusammenhängendes Sprechen hoffte Erickson einen Zustand kurzzeitiger Verwirrung hervorzurufen. Er tat das aus verschiedenen Gründen. Vor allem fand er, daß er dadurch der Wiederholung von Vergangem vorbeugen und eine Amnesie für Material erreichen konnte, das kurz vor der Konfusion bearbeitet wurde, Material von dem Erickson wollte, daß die Kln nicht darauf eingehen oder es bewußt verarbeiten. Zusätzlich glaubte er, daß das Stadium der Verwirrung soviel Aufmerksamkeit und Gefühle der Unfähigkeit provoziert, daß ihr Reaktanzniveau dadurch sinkt. Das würde sie wiederum empfänglicher machen für nachfolgende Versuche der Einflußnahme (siehe Erickson, 1964; Gilligan, 1986; und Zeig, 1982).

Obwohl das sehr interessante Anregungen sind, sind sie bisher noch nicht experimentell untersucht worden. Eine meiner Studentinnen, Gina Agostinelli, untersucht z.Zt. im Rahmen einer Dissertation die Auswirkungen von induzierter Konfusion. Besonders wird sie die Wirkung der Konfusion auf das Erinnerungsvermögen für vorangegangene und nachfolgend dargebotene Information untersuchen, ebenso die Wirkung auf das Verstehen der Information, auf die Art der Verarbeitung unter Konfusion (möglicherweise unter Verwendung einfacher Verarbeitungsregeln und -prinzipien) sowie auf das Ausmaß, indem Vpn empfänglich werden für Einflußversuche, die der Induktion von Konfusion folgen. Das Verständnis für die Prozesse, die mit Konfusion einhergehen, wie auch für die Folgen eines Verwirrheitszustandes könnte Therapeuten helfen, diese potentiell wertvolle Technik weiterzuentwickeln.

9. Skripte

Skripte sind als Schemata definiert, die wir für Verhaltenssequenzen entwickelt haben (Abelson, 1978). So haben wir alle unser Restaurantskript, unser Tag-am-Strand-Skript und unser In-einer-Therapiesitzung-sein-Skript. Wir kennen die charakteristischen Verhaltensweisen und ihre Abfolge. Eine interessante Eigenschaft dieser Schemata ist, daß es schwierig ist auszustiegen, wenn wir erst einmal in ein Skript involviert sind. Unvermeidlich werden wir von einem Glied der Verhaltenskette zum nächsten geführt, auf eine ziemlich gedankenlose, au-

tomatische Art und Weise. Demnach wird das weitere Verhalten in einer solchen Sequenz automatisch ablaufen, wenn wir eine Person dazu bringen können, ein bestimmtes Skript zu starten. Auf diese Weise können wir ein großes Ausmaß von Verhaltenskontrolle gewinnen. Cialdini (1985) nennt das 'Fertig-los-Phänomen' (click-whirr phenomenon) und gibt Beispiele tierischen und menschlichen Verhaltens, die als Auslösung von Standard-Reaktionssequenzen verstanden werden können. In einer erstaunlichen Demonstration dieser Technik untersuchten Langer, Blank und Chanowitz (1978) die Möglichkeiten eines Mitarbeiters von ihnen, in eine lange Schlange vor einem Fotokopiergerät einzurängen. Wenn der Mitarbeiter einfach nur fragte, ob er sich an den Anfang der Schlange stellen könnte, stimmten nur 60% der Angesprochenen zu. Wenn er einen triftigen Grund hinzufügte ('ich habe eine wichtige Verabredung und bin in Eile'), stieg die Zustimmungsrage auf 94%. Am interessantesten aber war das Ergebnis, wenn der Mitarbeiter bat, vorgelesen zu werden und einen nonsense-Grund dafür nannte ('weil ich einige Kopien machen muß'): 93% der Angesprochenen stimmten zu. Eine höflich vorgetragene Bitte zusammen mit einer Begründung scheint automatisch eine zustimmende Antwort auszulösen, der Endpunkt eines Verhaltensskripts.

Eine solche Technik ist für die Therapie eindeutig von Nutzen. Sie ermöglicht dem Therapeuten, den Klienten dazu zu bringen, in bestimmter erwünschter Weise zu denken oder zu handeln. Erickson fand diese Technik nützlich, um eine sogenannte 'Ja-Haltung' zu induzieren ('Yes saying response pattern'). Er stellte eine Reihe von Fragen, auf die gemeinhin nur 'ja' als Antwort möglich war, um dieses Reaktionsmuster aufzubauen. Danach stimmten die Klienten auch solchen Aussagen zu, denen sie ohne das zuvor aufgebaute Muster nicht zugestimmt hätten. Erickson hat auch Verhalten und Gedanken dadurch induziert, daß er auf subtile Weise eine solche automatische Sequenz initiierte und damit rechnete, daß der Klient sie vollenden würde. In einem Fall wollte Erickson eine Klientin auf den Gedanken bringen, freundlich und warmherzig zu sein. Indem er lediglich ihre 'kalten Hände' erwähnte, wußte er, daß sie auch den Rest der Sequenz durchlaufen würde. Diese Technik hat den offensichtlichen Vorteil, indirekt zu sein. Außerdem ist sie narrensicher. Die Vollendung eines Skripts bzw. eines eingefahrenen Reaktionsmusters erfolgt dann automatisch und unausweichlich.

10. Vorhersagen, Erklären und Imaginieren der Zukunft

Die Zukunft vorauszusagen oder zu imaginieren und hypothetische oder mögliche zukünftige Ereignisse zu erklären, kann einen starken Einfluß auf aktuelle Urteile über diese Ereignisse haben und auch auf das Verhalten in der entsprechenden Situation, falls diese in der Zukunft tatsächlich eintritt (Ross, Lepper, Strack, & Steinmetz, 1977). Mit anderen Worten, darüber nachzudenken, was in der Zukunft passiert - d.h. bevor es passiert - wird einen Einfluß darauf haben, was dann in der Zukunft tatsächlich passiert. Wenn wir also kontrollieren können, worüber ein Mensch nachdenkt oder welches bestimmte Ergebnis er sich für die Zukunft vorstellt, dann können wir bestimmen, wie dieser Mensch in Zukunft handeln wird. In einer Demonstration der Effekte von Voraussagen habe ich (Sherman, 1980) Vpn gefragt, was sie tun würden, wenn jemand anriefe und sie bitten würde, einen Nachmittag zu opfern, um Geld für einen wohltätigen Zweck zu sammeln. Ungefähr 40% der Vpn sagten, daß sie dieser Aufforderung folgen würden. Aus einer normativen Perspektive betrachtet, waren ihre Voraussagen falsch (eine Kontrollgruppe wurde lediglich angerufen und gebeten, Zeit zu erübrigen, um für einen wohltätigen Zweck Geld zu sammeln; nur 2% sagten zu). Wie dem auch sei, nach dieser falschen Vorhersage handelten die Vpn später durchaus konsequent im Sinn ihres früher abgegebenen Votums, als sie bei einer ganz anderen Gelegenheit tatsächlich angerufen und um Hilfe bei einer Geldsammlung gebeten wurden. Anders ausgedrückt: Der Anteil der freiwilligen Sammler stieg von 2% auf 35% einfach dadurch, daß die Leute erst einmal eine Voraussage ihres eigenen Verhaltens gebeten wurden, bevor man sie mit der Aufforderung selbst konfrontierte. Es zeigte sich, daß Menschen dazu neigen, weit häufiger sozial erwünschtes Verhalten vorherzusagen als sie in einer akuten Situation tatsächlich auszuführen bereit sind. Wenn sie aber über sich selbst und ihr zukünftiges Verhalten in der sozial erwünschten Weise nachgedacht haben, handeln sie auch in der akuten Situation entsprechend. Eine schönere Welt durch Voraussagen?

Versuchspersonen, die sich einen hypothetischen Sieg einer Fußballmannschaft über eine andere in einem kommenden Spiel vorstellen und das äußern, glauben, daß die Mannschaft, die sie sich als Sieger vorgestellt haben, mit höherer Wahrscheinlichkeit auch tatsächlich gewinnen wird (Sherman, Zehner, Johnson, & Hirt, 1983). Personen, die sich vorstellten, die Vor-

teile des Kabelfernsehens zu genießen, bestellten diese Dienstleistung in größerem Umfang auch tatsächlich (Gregory, Cialdini, & Carpenter, 1982). Vpn, die sich vorstellten, bei einer bevorstehenden Anagramm-Aufgabe erfolgreich zu sein (oder zu versagen), und das offen erklärten, beurteilten das Auftreten dieses Ergebnis tatsächlich auch als viel wahrscheinlicher. Es kam noch dazu, daß diejenigen, die einen hypothetischen Erfolg erklärten, tatsächlich diejenigen übertrafen, die ein hypothetisches Versagen erklärt hatten (Sherman, Skov, Herwitz, & Stock, 1981). In der Tat hat die Art, wie jemand an die Zukunft denkt, einen bedeutenden Einfluß auf die Zukunft. In einer klinisch relevanteren Untersuchung baten R. Sherman und Anderson (im Druck) Klienten im Erstinterview, sich vorzustellen, wenigstens vier Sitzungen der Therapie durchzustehen und zu erklären, wodurch ihnen das möglich sei. Vorzeitige Abbrüche der Therapie waren bei dieser Klientengruppe deutlich seltener als bei Klienten, die das positive Ergebnis nicht imaginiert und erklärt hatten.

Erickson benutzte in der Therapie häufig die Imagination und die Beschreibung möglicher Umstände. Klienten wurden aufgefordert, über Dinge nachzudenken, die so bizarr waren wie etwa durchs Weltall zu fliegen, oder so banal wie die Frage, wie es wäre, irgend eine Kleinigkeit im Hause zu verändern. Erickson pflegte Klienten Fragen der folgenden Art zu stellen: 'Wenn Sie nicht so tolerant wären, worüber würden Sie dann mit ihrem Ehepartner verschiedener Meinung sein?' Das ist genau die Art der hypothetischen Fragen, die die oben beschriebenen Prozesse einleiten. Indem er die Vorstellungen seiner Klienten und deren Ergebnisse führte und sie anleitete, darüber nachzudenken und zu sprechen, hatte Erickson ohne Zweifel einen Einfluß darauf, wie diese Klienten sich verhielten, wenn die kritische Situation akut wurde. Wieder einmal sehen wir die Bedeutung einer Technik, die kognitive Aktivität beansprucht und versucht, die Art und Weise zu manipulieren, in der Menschen über bestimmte Ereignisse denken und sie repräsentieren.

11. Veränderung der Zugänglichkeit (von Gedächtnisinhalten)

Die Wirksamkeit von Simulationsaufgaben beruht unter anderem darauf, daß die Zugänglichkeit verschiedener Gedächtnisinhalte verändert wird. Wenn eine Person über bestimmte mögliche Situationen nachdenkt oder aufgefordert wird, ein bestimmtes (zukünftiges) Resultat zu rechtfertigen, dann ruft sie sich Konzepte und Ideen ins Bewußtsein, die mit dem vorausgesagten Resultat in Einklang stehen. Wenn sie nachfolgend dann Urteile abgibt oder Entscheidungen trifft, werden diese Ideen und Konzepte sehr viel leichter zugänglich sein und als Grundlage für die Urteile oder das Verhalten dienen können. Zum Beispiel wurden in der Untersuchung von Sherman et al. (1981) einige Vpn gebeten sich vorzustellen, eine Anagramm-Aufgabe bearbeitet und entsetzlich versagt zu haben. Andere wurden gebeten, sich eine erfolgreiche Bearbeitung vorzustellen und den Erfolg zu rechtfertigen. Ohne Zweifel vergegenwärtigten sich die Vpn eigene Erfahrungen, die mit irgendwelchen Erfolgen zusammenhängen (z.B. 'Ich mag Spiele' oder 'ich habe einen reichhaltigen Wortschatz') oder mit Mißerfolgen (z.B. 'Ich bin müde' oder 'Ich habe mich bei ... ziemlich dumm angestellt'). Natürlich kennen wir alle Erfahrungen, die mit Erfolgen zu tun haben ebenso wie die mit Mißerfolgen verknüpften Erfahrungen. Die entsprechende Aufgabe verändert lediglich den Zugang zu diesen Erfahrungen. Wenn Vpn nach einer solchen Aufgabe (sich ein positives vs. ein negatives Ergebnis vorzustellen) tatsächlich mit einer Anagramm-Aufgabe konfrontiert werden und sich entschließen, sie zu bearbeiten, dann werden diese zugänglich gemachten Erfahrungen bewußt und bestimmen die Erwartungen der Vp. Das heißt, die Zugänglichkeit bestimmter Gedanken kann die Erwartungen und Urteile einer Person beeinflussen; und weil Erwartungen wiederum einen Einfluß auf das nachfolgende Verhalten haben, wird die aktuelle Leistung ebenso beeinflusst. Personen, die sich den erfolgreichen Abschluß irgendeiner Arbeit vorstellen und ihn rechtfertigen, arbeiten dann auch besser als Personen, die schon vorweg den erwarteten Mißerfolg rechtfertigen.

Der entscheidende Punkt ist der, daß die Zugänglichkeit von Gedächtnisinhalten eine wichtige Determinante von Urteilen und Verhalten ist. In dem Maß, in dem unterschiedliche Erfahrungen zugänglich gemacht werden, können unterschiedliche Reaktionen erwartet werden. Salancik & Conway (1975) veränderten die Zugänglichkeit von Erinnerungen an früheres religiöses Verhalten bzw. an früheres antireligiöses Verhalten einfach durch unterschiedliche Arten, entsprechende Fragen zu stellen. Das beeinflusste die Vpn bei der nachfolgenden Einschätzung ihrer gegenwärtigen Religiosität. In ähnlicher Weise wiesen Strack, Schwarz & Gschneidinger (1985) Vpn an, an kurz zurückliegende angenehme oder unangenehme Ereig-

nisse zu denken oder an Ereignisse - angenehme versus unangenehme - die schon weiter zurück liegen. Wenn die Vpn an kurz zurückliegende positive Ereignisse dachten, fühlten sie sich zufriedener als bei Gedanken an kurz zurückliegende negative Ereignisse. Wenn jedoch die Vpn gebeten wurden, sich an weiter zurückliegende Ereignisse zu erinnern, trat interessanterweise genau das Gegenteil ein. Wenn die Vpn an frühere unangenehme Ereignisse dachten, führte das zu größerer Zufriedenheit in der Gegenwart als wenn die Vpn an frühere angenehme Ereignisse gedacht hatten. In diesem Fall fungierte das Ereignis der Vergangenheit als Vergleichsstandard, an dem die Gegenwart gemessen wurde. Die Gegenwart sieht im Vergleich mit einer schlimmen Vergangenheit natürlich eher rosiger aus.

Auf einem anderen Gebiet hat Fazio (1986) auf die Bedeutung der Zugänglichkeit von Einstellungen für die strittige Frage hingewiesen, ob Verhalten mit begleitenden Gefühlen übereinstimmen. Wenn eine Einstellung zugänglich ist, induziert das Objekt der Einstellung die zugehörigen Gefühle spontan und automatisch. Solche Gefühle beeinflussen dann die Wahrnehmungen und die Definition der aktuellen Situation und leiten demnach das Verhalten eher automatisch. Wenn eine Einstellung nicht zugänglich ist, ist die Definition der Situation durch Dinge bestimmt, die unabhängig von der Einstellung der betreffenden Person sind (z.B. Normen). Das Verhalten wird in dem Fall nicht notwendigerweise mit der 'eigentlichen' Einstellung übereinstimmen. Fazio hat die Erfahrungskategorien identifiziert, die Einstellungen zugänglich machen. Eine dieser Kategorien ist die 'unmittelbare Erfahrung'. Demnach werden eher gut zugängliche Einstellungen entwickelt, wenn unsere Gefühle gegenüber einer Person oder einem Objekt sich auf persönliche und unmittelbare Erfahrung gründen, als wenn sie einfach nur durch Lesen oder Hörensagen entstanden sind. Nachfolgendes Verhalten stimmt dann wahrscheinlich mit den Einstellungen überein und ist durch sie voraussagbar.

Kurz, das Maß, in dem Erfahrungen und Konzepte dem Bewußtsein zugänglich sind, ist eine wichtige Bedingung für Urteile, Gefühle und Verhalten. Erickson hat viele Techniken verwendet, die daraufhinauslaufen, die Zugänglichkeit bestimmter Gedächtnisinhalte zu verändern. Wir haben das Säen von Ideen (seeding) und Imagination schon erörtert. Zusätzlich dienten Erickson Metaphern und Anekdoten als eine indirekte Methode, die jeweils aktivierten Erfahrungen und Konzepte seiner Klienten zu ändern. Er hatte eine Vorstellung davon, wie Ideen und Begriffe im Gedächtnis miteinander verknüpft sind (auf ähnliche Weise wie nach dem Modell der Aktivationsausbreitung), und er konnte die Zugänglichkeit unterschiedlicher Denkweisen ebenso beeinflussen wie spezifische Denkinhalte.

12. Kommunikationstechniken

Ein wichtiger Aspekt der Ericksonschen Therapie ist, daß er sie als eine Form der Kommunikation zwischen zwei oder mehr Menschen verstand. Er war fasziniert von dem Prozeß der Kommunikation und verwendete in seiner Arbeit viele Kommunikationsmuster, sprachliche und nichtsprachliche. Er ging davon aus, daß ein Klient nicht nicht kommunizieren kann, und er sorgte dafür, daß er die jeweils adäquate Kommunikation sendete und empfing. Ein Teil seines Erfolges als Kommunikator basierte auf seiner unglaublichen Fähigkeit genau zu beobachten. Er war imstande, die subtilsten Botschaften der Worte und Gesten seiner Kln aufzunehmen und auf gleich subtile Weise zu antworten. Er war überzeugt, mit seinen Kln auf mehreren Ebenen zu kommunizieren, und seine Botschaften sollten häufig auf mehreren Ebenen zur gleichen Zeit wirksam werden. Man hat behauptet, daß Erickson seine Kommunikation ebenso gut kontrollieren konnte wie ein Schauspieler. Seine Kommunikationsmuster waren komplex, und die Worte und Gesten sorgfältig abgestimmt. Was nach außen hin unlogische oder zufällig geäußerte Worte oder Themen zu sein schienen, waren in Wirklichkeit Bestandteil einer sorgsam geplanten Kommunikation.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Ericksonschen Kommunikation war der, daß er stets die Sprache der Person gebrauchte, mit der er gerade kommunizierte. Sehr oft paßte er seinen Tonfall, seinen Sprechstil, seine Wortwahl, ja sogar seinen Akzent dem Stil des Klienten an. Das erlaubte eine effektive Kommunikation. Außerdem kommunizierte er häufig in sehr globalen und vieldeutigen Begriffen (ähnlich einem Horoskop). Das hatte den Effekt, genau die Gedanken anzusprechen, mit denen die Kln gerade beschäftigt waren, weil sie seine vieldeutigen Worte vom Standpunkt ihrer Bedürfnisse aus interpretierten. Tatsächlich war er möglicherweise imstande, zur gleichen Zeit Gedanken vieler Personen anzusprechen. Einem Gerücht zufolge fühlte sich in einer Gruppe von hundert Leuten jeder einzelne von Erickson persönlich angesprochen.

Erickson erkannte auch, daß eine Kommunikation aus vielen Elementen besteht. Verhalten, Gefühle und Denken sind involviert. Zusätzlich muß man den Kontext der Kommunikation, die Beziehung zwischen den Teilnehmern an einer Kommunikation, die Dauer und ihre Mehrdeutigkeit bedenken (siehe Zeig, 1980, der diese Überlegungen ausführlich erörtert). Viele Therapeuten und andere Kommunikatoren kommen nicht zum Ziel, weil sie nur ein Element der Kommunikation beachten. Behavioristen kümmern sich nur um Verhalten. Andere, z.B. Gestalttherapeuten, beschäftigen sich nur mit der Kommunikation von Gefühlen (Stimmt nicht! d. Übersetzer). Ericksons Erfolg beruhte zum großen Teil auf seiner Fähigkeit, mit allen diesen Elementen zu kommunizieren - und zu wissen, wann er die einzelnen Elemente anzusprechen hatte. Jeder Kl. ist vorwiegend an einem bestimmten Element der Kommunikation orientiert - vielleicht an einem affektiven oder einem kognitiven Element je nach den spezifischen Umständen des Einzelfalls. So kann sich ein ängstlicher Kl vorwiegend mit seinem Verhalten oder mit seinen Gefühlen beschäftigen. Ganz gleich, worauf sich der Kl jeweils konzentrierte, es war dasjenige Element, von dem Erickson sich in der Form seiner Kommunikation fernhielt. Er arbeitete lieber mit anderen Elementen, bei denen das Engagement und damit der Widerstand des Kl schwächer waren. Von diesen eher peripheren Elementen her sollten sich die erzielten Effekte dann ausbreiten.

Vor diesem Hintergrund ist es interessant, über die Ursprünge von Einstellungen nachzudenken, wie sie von Sozialpsychologen diskutiert werden. Einstellungen können entwickelt werden auf der Basis affektiver Techniken (z.B. durch klassische Konditionierung), von Verhaltenstechniken (z.B. durch Rollenspiel) oder kognitiven Techniken (z.B. durch persuasive Botschaften). Die Komponente, die der sich bildenden Einstellung als Basis dient, sollte das stärkste Element und gegenüber Änderungsversuchen (persuasion) besonders widerstandsfähig sein. Das legt die Vermutung nahe, daß Einstellungen, die durch klassische Konditionierung entstanden sind, am ehesten durch Techniken zu verändern sind, die auf Informationsverarbeitung oder Verhalten abzielen, und weniger durch solche, die sich an das Gefühl wenden. Ebenso wurde dann rationale Argumentation wenig an einer Einstellung ändern, die auf kognitiver Basis entstanden ist. Obwohl ich von Forschungsarbeiten hierzu nichts gehört habe, stimmen diese Ideen mit den Prinzipien Ericksons überein. Das bedeutet: Um ein effektiver Kommunikator zu sein und Veränderungen anzuregen, sollte man die Kommunikation auf die Elemente ausrichten, die im Empfänger am schwächsten verankert sind und von daher am wenigsten Widerstand mobilisieren können. Diese Einsicht macht erforderlich, daß wir die Mehr-Ebenen-Natur der Kommunikation klar erkennen.

Die Sozialpsychologie hat wirksame Persuasionstechniken entwickelt (Anmerkung d. Übersetzers: Der engl./lat. Begriff 'persuasion' umfaßt die Bedeutungen der beiden deutschen Begriffe 'überreden' und 'überzeugen'. Da 'Persuasion' bereits als Terminus in der deutschsprachigen Rhetorikliteratur eingeführt ist, habe ich hier diesen Ausdruck übernommen.) Forschung zum Einfluß von Kommunikator-, Botschaften- und Rezipientenfaktoren auf die Wirksamkeit einer Botschaft gibt es seit 50 Jahren. Erickson hat viele dieser Techniken benutzt. Wir haben gesehen, wie er sicherstellte, daß ihm Kln aufmerksam zuhörten (wenn ihm das wichtig war). Das Senken seiner Stimme im kritischen Augenblick, der Gebrauch komplizierter Sätze oder verwirrender grammatischer Strukturen waren einige seiner Techniken, um Aufmerksamkeit zu gewinnen. Er war gleichermaßen in der Lage, die Aufmerksamkeit der Kln von sich abzulenken, wenn ihm das sinnvoll schien. Zusätzlich sorgte er dafür, über die Attribute eines wirkungsvollen Kommunikators zu verfügen, und ohne Zweifel gaben ihm sein Ruf und seine spürbare Kompetenz ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit. Darüberhinaus sorgte er auch dafür, niemals die Kontrolle über den Klienten oder die Situation zu verlieren. In Analysen seiner Techniken sind viele Beispiele beschrieben worden, wie er es schaffte, seinen Klienten stets 'über' zu sein ('one up').

Gegenwärtige Arbeiten zur Einstellungsänderung legen den Gedanken nahe, daß es ganz allgemein zwei Zugänge zu persuasiven Botschaften gibt (Chaiken, 1980; Petty & Cacioppo, 1984). Der systematische und zentrale Zugang führt über die sorgfältige Analyse des Inhalts einer Botschaft. Die Qualität der Argumente wird berücksichtigt, sofern jemand über die Gültigkeit des Inhalts einer Botschaft urteilt. Der heuristische oder periphere Zugang ist bequemer. Es werden eher einfache Regeln angewendet (z.B. attraktive Kommunikatoren haben recht; die Länge einer Botschaft ist ein Maß ihrer Wirksamkeit;) als eine in die Tiefe gehende Analyse. Obwohl in der bisherigen Forschung diese zwei Zugänge zur Persuasion relativ isoliert voneinander verfolgt und auch in jedem Fall Faktoren identifiziert wurden, die die Wirk-

samkeit einer Botschaft ausmachen, ist bis jetzt nicht klar, welche Arten von Faktoren den einen oder den anderen Zugang stimulieren. Ich habe den Eindruck, daß Erickson seine Botschaften eher darauf zuschnitt, heuristische Prozesse zu induzieren. Der Inhalt war weniger wichtig als der Stil und der Kontext der Botschaft. So zielte die Verwendung von Analogien vermutlich darauf ab, den Botschaften Gültigkeit zu verleihen ohne sie mit einem Satz durchdachter Argumente zu versehen. Er war auch mehr an den kognitiven Antworten seiner Klienten auf seine Kommunikationen hin interessiert als an den Antworten auf den Inhalt an sich.

13. Der Klient als aktiver Partner

Sowohl die Analyse Ericksons als Kommunikator als auch die Betrachtung vieler seiner Techniken zeigt, in welchem hohem Maß er kontrollierte, was während der Therapie ablief, und wie stark er die Richtung der Interaktion bestimmte wie auch die Denkinhalte seiner Klienten. Dennoch war seine Kontrolle oft indirekt und ließ viel Raum für eine aktive Rolle des Klienten. Tatsächlich war eines seiner wichtigsten Prinzipien, den Klienten als aktiven Partner für die Therapie zu gewinnen.

In psychologischen Untersuchungen wurde schon häufig nachgewiesen, daß selbstgefundene Wörter, Tatsachen oder Ideen leichter behalten werden und einen höheren Stellenwert bei Beurteilungen aufweisen als Material, das von einer externen Quelle stammt, (Slamecka & Graf, 1978). Einige von Ericksons brilliantesten und wirksamsten Techniken waren zum Teil darauf abgestellt, dem Klienten diese wichtige aktive Rolle im therapeutischen Prozeß zuzuweisen. Wir haben bereits gesehen, wie Erickson Situationen manipulierte, damit Klienten bestimmte Wahrnehmungen akzeptierten. Ihnen zu erzählen, wie sie denken oder bestimmte Dinge interpretieren sollen, würde offensichtlich zu erheblichem Widerstand führen. Deshalb gab Erickson keine Interpretationen vor und vermied zu erzählen, wie die Dinge waren oder sein sollten. Lieber erlaubte er seinen Klienten die Dinge auf ihre eigene Weise wahrzunehmen und zu interpretieren. Er richtete einfach die Bühne her (z.B. mit Techniken wie dem oben beschriebenen 'Einsäen', um die Wahrscheinlichkeit bestimmter Wahrnehmungen und Interpretationen zu erhöhen. Er setzte zu diesem Zweck oft Metaphern ein. Indem er Metaphern gebrauchte, wollte Erickson erreichen, daß die Klienten ihre eigenen Lehren und 'Aha-Erlebnisse' daraus zogen, statt daß ein anderer ihre Lebensumstände interpretiert und Analogien feststellt. Metaphern ermöglichen dem Klienten, aktiv eine neue Perspektive für eine problematische Situation zu entwickeln, während zugleich vermieden wird, einen wunden Punkt offen zu erörtern. Metaphern erlauben dem Klienten weiterhin, einen wichtigen Inhalt aus dem Gedächtnis abzurufen und eine neue Sichtweise für diesen Inhalt zu entdecken. Wegen der Mehrdeutigkeit der meisten Metaphern werden die Klienten ihr Wissen und Verständnis auch um- und ausbauen. All das sorgt dafür, daß der Klient eine aktive Rolle im Denken und Problemlösen übernimmt. Solche Techniken folgen dem Grundprinzip: kognitive Dissozianz erzeugen und wieder abbauen, um jemanden dazu zu bringen, bestimmte Dinge zu tun, ohne daß der Betroffene merkt, daß man ihn dazu bringt, diese Dinge zu tun. Dementsprechend wies Erickson normalerweise die Klienten nicht an, sich in irgendeiner Weise anders zu verhalten, sondern er arrangierte die Umstände so, daß sie sich von sich aus anders verhielten.

Wir haben auch gesehen, wie Erickson seinen Klienten eine 'wichtige' Rolle im therapeutischen Prozeß zuwies, indem er die Illusion von Alternativen wachrief oder gleich nützliche Alternativen zur Wahl stellte. Danach konnten sie also wählen, ob sie den Kopfschmerz Mittwoch oder Donnerstag haben wollten oder ob sie lieber in den Botanischen Garten gehen oder den Squaw Peak besteigen wollten. Mit ihren wahrscheinlichen Auswirkungen auf das Engagement und die Wahrnehmungen banden solche Entscheidungen die Klienten stärker in den therapeutischen Prozeß ein.

In Ericksons Fallgeschichten gibt es bestimmte Beispiele für die aktive Einbeziehung von Klienten in den therapeutischen Prozeß, die diesen Zweck auf eine besonders pfiffige und effektive Art erreichen. So nahm Erickson gewöhnlich das, was der Klient sagte, und baute darauf auf. Er stellte die Realität des Klienten weder in Frage noch widerlegte er sie. Das ermöglichte dem Klienten das Gefühl, die Interaktion zu lenken. Das klassische Beispiel ist der Klient, der behauptete, Jesus Christus zu sein. Erickson nahm das einfach hin und äußerte dann die Vermutung, daß er ja dann eine Menge von Zimmermannsarbeiten verstünde. Wie konnte der Klient das abstreiten? Auf diese Weise hatte Erickson den Klienten bald dazu gebracht, sich bei produktiven Arbeiten mit Holz zu engagieren. Es gibt viele andere Beispiele,

wo Erickson seinen Klienten erlaubt, ihre eigenen Szenarien auszuleben - natürlich unter seiner indirekten Leitung.

Auch gab Erickson seinen Klienten Aufgaben, deren Bedeutung und Ergebnisse sie selbst bestimmen konnten. So forderte er einen depressiven Klienten auf, einen Stein mit sich herumzuschleppen, bis er oder sie 'wisse, was damit zu tun sei'. Zu wissen, daß die Klienten ihrer jeweiligen Aufgabe eine persönliche Bedeutung verleihen, genügte Erickson. Sie mochten interpretieren oder wählen, was immer sie wollten - ihre aktive Rolle machte daraus eine besonders wirksamen Technik.

Schließlich setzte Erickson oft eine Technik ein, die ich besonders schätze. Es ist offensichtlich zu bestimmten Zeiten von Vorteil, einen Klienten dazu zu bringen, über bestimmte Personen und Ereignisse zu denken und zu sprechen - den Ehepartner, alte Zeiten in der Schule, ein ehemaliger Chef. Dennoch werden direkte Fragen nach derartigen Gedanken wahrscheinlich auf Widerstand stoßen. Und jede offene Stellungnahme Ericksons zu diesen Personen oder Ereignissen würde nicht so effektiv sein wie wenn der Klient selbst zum gleichen Ergebnis kommt. Wie also bringt man Klienten dazu, sich über diese Dinge ihre eigenen Gedanken zu machen? Erickson nützte eine einfache aber bisher wenig bekannte Tatsache aus: der sicherste Weg, um jemanden dazu zu bringen, daß er über seinen Bruder nachdenkt, ist, über den eigenen Bruder zu sprechen. Ich habe das mit Studenten in meinen Kursen ausprobiert. Wenn ich über meine Zeit in der Grundschule rede, denken sie über ihre eigene Schulzeit nach. Wenn ich über die Beziehung zu meinem Vater rede, denken sie an ihren eigenen Vater. Solche ichbezogenen Gedanken scheinen automatisch und unausweichlich abzulaufen. Indem Erickson auf bestimmte Weise über sein eigenes Leben sprach, konnte er subtil aber sicher das Verständnis und die Wahrnehmung des Klienten beeinflussen. Von all seinen Techniken finde ich diese die eleganteste und halte sie für eine der effektivsten. Bisher haben Psychologen die Ichbezogenheit von Gedanken oder die Tendenz, etwas auf sich zu beziehen, was jemand anderer über seine Situation erzählt, noch nicht untersucht oder zur Kenntnis genommen. Aber wahrscheinlich handelt es sich dabei um ein wichtiges psychologisches Phänomen mit theoretischen und praktischen Implikationen.

Schlußbemerkung

Ich habe versucht, bestimmte von Ericksons gebräuchlichsten Techniken auszuwählen, sie zu analysieren und im Licht sozialpsychologischer Prinzipien zu interpretieren. Obwohl ich weit davon entfernt bin, alles zusammenfassen zu können, was Erickson gemacht hat, glaube ich, daß es nützlich war, sich einige seiner Ansätze und Techniken unter den Gesichtspunkten des Lernens, der kognitiven Verarbeitung, des Urteilens, Entscheidens, der sozialen Interaktion, der Kommunikation, der Zustimmung (compliance) und der Einstellungsänderung anzuschauen. Diese Prinzipien der sozialen Beeinflussung sind besonders relevant für ein Verständnis Ericksons, denn er war, mehr als alles andere, ein sehr direkter und manipulativer Therapeut. Er verstand und nutzte viele dieser Einflußstrategien. Tatsächlich beruhten viele seiner Techniken auf einer Kombination mehrerer Prinzipien. So ist Einsäen (seeding) eine indirekte Technik, sie verändert die Zugänglichkeit zu bestimmten Denkinhalten, und sie erlaubt dem Klienten, eine aktive Rolle im Therapieprozeß zu übernehmen. Ob nun Erickson wirklich die psychischen Prozesse genau verstand, durch die Einsäen oder irgendeine andere Technik wirkte, ist unerheblich. Wirklich wichtig ist, daß er den praktischen Wert dieser Techniken erkannte - und er tat dies schon in einer Zeit, als viele der relevanten Theorien und die Erforschung der Prinzipien des sozialen Einflusses noch nicht entwickelt waren.

Obwohl Erickson in seinen Therapien zweifellos recht aktiv war, hatte er niemals ein festes Programm oder ein festes Repertoire an Techniken. Er war im Gegenteil höchst flexibel und bereit, alles auszuprobieren, von dem er annahm, daß es helfen könnte. Das Geheimnis seines Erfolges lag in Ericksons unheimlicher Fähigkeit, zu wissen, wann welche Technik und welcher Ansatz angezeigt war. Er konnte ebensogut direkte wie indirekte Methoden anwenden, Symptomverschreibungen oder Metaphern, Reframing oder Einsäen. Offensichtlich ist es bis zu einem gewissen Grad eine Kunst, ein guter Wissenschaftler wie auch ein guter Therapeut zu sein. Als Künstler war Erickson ein Meister.

Im vorliegenden Artikel bin ich hin und her gependelt zwischen der praktischen Anwendung von Ericksons Techniken in der Psychotherapie und einer Diskussion dieser Techniken aus

der Sicht von Sozialpsychologen oder anderen Vermittlern von sozialem Einfluß (z.B. Werbefachleuten oder Pädagogen). Jeder kann viel vom anderen lernen. Es ist allerdings wichtig, auf einige bedeutsame Unterschiede hinzuweisen zwischen Therapieklienten als Ziele von Beeinflussungsversuchen und den Leuten (oft Psychologiestudenten), die in sozialpsychologischen Experimenten als Zielpersonen dienen, wie auch den Zielpersonen von Verkäufern und Politikern. Diese Unterschiede dürften der Vergleichbarkeit von Ergebnissen sozialpsychologischer Theorie und Forschung einerseits und psychotherapeutischen Prinzipien andererseits Grenzen setzen.

1. Klienten haben psychische Probleme, die ihrer Natur nach oft Denkstörungen sind. Was sagt das über ihre Mechanismen der Informationsverarbeitung aus oder über unsere Fähigkeit, ihr Denken zu verstehen, indem wir auf psychische Prozesse zurückgreifen, die bei der Untersuchung 'normaler' Personen entdeckt wurden? Der größte Teil unseres sozialpsychologischen Wissens ist an Stichproben von ziemlich normalen, angepaßten Personen gewonnen worden.
2. Klienten erhoffen sich eine Veränderung und wollen beeinflusst werden. Versuchspersonen in psychologischen Experimenten oder Konsumenten suchen nicht den Rat von Experten, die ihnen helfen, sich zu ändern.
3. Klienten zahlen dafür, daß sie beeinflusst werden. Versuchspersonen in psychologischen Experimenten werden oft für ihre Teilnahme bezahlt.
4. Klienten durchlaufen häufig Veränderungen in ihren Gefühlen, ihrem Denken und ihrem Verhalten. Soziale Einflußversuche im Labor oder in der Werbung zielt häufiger nur auf Verhalten ab. Daraus ergeben sich einige wichtige Fragen, die sowohl für die Psychotherapie wie für die Sozialpsychologie von Bedeutung sind. Gibt es Unterschiede auf der Ebene der Konzepte oder bei der Frage nach den vermutlich effektivsten Techniken zur Veränderung von Gefühlen, Kognitionen und Verhalten? Einige Sozialpsychologen betrachten sie als interdependente Komponenten (Breckler, 1984). Andere betrachten das affektive System als primär und eigenständig (Zajonc, 1980). Gehen Therapeuten mit affektiven Störungen, mit Denk- und Verhaltensstörungen unterschiedlich um? Tat Erickson das? Auf welcher Grundlage? Damit zusammen hängt die Unterscheidung zwischen einer kognitiven und motivationalen Basis des Verhaltens. Einige Fehleinschätzungen oder psychologische Probleme werden am besten als ihrem Ursprung nach motivational angesehen, während andere am besten zu verstehen sind als auf 'kalten' kognitiven Prozessen beruhend. Interessanterweise sind erst kürzlich solche auffällige Symptome wie Wahnvorstellungen von klinischen Psychologen als kognitive Störung interpretiert worden (Maher & Ross, 1984). Das steht in Einklang mit der jetzigen Betonung der kognitiven Prozesse in der Sozialpsychologie. Hat überhaupt die kognitive oder motivationale Basis eines Symptoms irgendeine Bedeutung für die Therapie? Obwohl Erickson an Einsichten über die Ätiologie von Problemen nicht sonderlich interessiert war, interessierte er sich sehr wohl für die Funktionen, denen die Aufrechterhaltung von Symptomen diene. Muß man unterschiedliche Strategien einsetzen, je nachdem ob ein Problem motivational aufrecht erhalten wird und an ein Bedürfnis gekoppelt ist oder ob es ein kognitives Problem ist und aufrecht erhalten wird wegen bestimmter Strukturen der Informationsverarbeitung?
5. Oft wollen Klienten sich ändern, aber sie können nicht. Versuchspersonen in psychologischen Experimenten und Konsumenten wollen sich oft nicht ändern, aber sie könnten es.
6. Klienten stehen häufig sehr viel stärker unter Druck als die Zielpersonen von Beeinflussungsversuchen zum Konsumentenverhalten oder zur politischen Persuasion. Der Therapeut hat starke Kontrolle über das Gespräch, den Termin, den Kontext usw. Therapeuten verfügen häufig über ein Maß von Macht und Kontrollmöglichkeit, die nur wenige andere Einflußagenten erreichen können.
7. Der Gegenstand von Beeinflussungsversuchen ist bei Klienten ein anderer. Einstellungen zu sinnlosen Sätzen, Laborspielen oder zum Kauf eines Autos sind etwas völlig anderes als Einstellungen zu sich selbst. Die Inhalte sind für einen Klienten primär ichnah und von zentraler Bedeutung.
8. Klienten und andere Zielpersonen von Beeinflussungsversuchen mögen sich auch nach dem Grad unterscheiden, in dem ihnen die Einflußtechniken bewußt werden. Wenn Leute fern-

sehen oder sich im Supermarkt unterhalten oder an einer Laborstudie teilnehmen, sind sie sich in der Regel nicht all der Einflußmöglichkeiten einer solchen Situation bewußt. Auf der anderen Seite wissen Klienten sehr wohl, daß Veränderungstechniken eingesetzt werden. Erickson hat zwar diese Techniken so unauffällig und indirekt wie möglich gebraucht; trotzdem ist sich der Klient in der Regel doch der Möglichkeit der (absichtlichen) sozialen Einflußnahme mehr oder weniger bewußt.

9. Die Dauer der verschiedenen Beeinflussungssituationen ist unterschiedlich. Experimentalpsychologen, Politiker und Autoverkäufer müssen ihr Geschäft schnell abwickeln. Klienten dagegen bleiben oft für ziemlich lange Zeit in Therapie - obgleich bei einer Ericksonschen Therapie sicher weniger lange als bei anderen.
10. Sozialpsychologen suchen gewöhnlich nach allgemeinen Prinzipien des sozialen Einflusses, die über alle Versuchspersonen hinweg gültig sind. Sie suchen nach allgemeinen Prozessen der Einstellungsänderung. Die Therapie hingegen ist ein individuelles Unterfangen. Jeder Klient ist einzigartig und muß deshalb in seiner Einzigartigkeit verstanden und behandelt werden. Niemand hat die Einzigartigkeit des individuellen Klienten besser verstanden und berücksichtigt als Erickson. Sein Ansatz variierte oft sehr stark von Klient zu Klient. Das heißt, die Ziele der Sozialpsychologie, nämlich allgemeine Prinzipien zu formulieren, und die Ziele der Psychotherapie, nämlich Individuen mit ihren ganz persönlichen Lebensumständen, Wahrnehmungen und Problemen zu beeinflussen, sind völlig verschieden.
11. Darüberhinaus gibt es noch einen weiteren wichtigen Unterschied zwischen Therapie und anderen Beeinflussungssituationen hinsichtlich der Möglichkeit, den Grad der Veränderung abzuschätzen. Im Labor sind in der Regel eine angemessene Kontrolle und Vergleichsgruppen verfügbar. Messungen von Veränderungen können objektiviert werden. Auch für Konsumenten und Wähler gibt es objektive Kriterien. Veränderungen und Erfolg in der Therapie zu beurteilen ist dagegen äußerst schwierig. Offensichtlich unterliegt auch der Therapeut selbst der Möglichkeit von Urteilsverzerrungen, ein Umstand, der Erfolgseinschätzungen noch problematischer machen.

Bei diesen Unterschieden sollte man offensichtlich vorsichtig sein, nun allgemeine sozialpsychologische Prinzipien aus Ericksons therapeutischen Techniken abzuleiten oder sozialpsychologische Prinzipien als einen Weg zu sehen, auf dem man zu einem Verständnis von Ericksons Wirksamkeit als einem Vermittler sozialen Einflusses gelangt. Trotzdem sollten auf der anderen Seite auch die Ähnlichkeiten zwischen der therapeutischen Situation und anderen Kontexten, in denen sozialer Einfluß ausgeübt wird, nicht aus dem Blick geraten.

Als experimenteller Sozialpsychologe habe ich sehr viel gelernt, indem ich Analysen von Ericksons Techniken gelesen und mir Videobänder angesehen habe, auf denen Erickson in Interaktion mit Klienten zu beobachten ist. Viele der Prinzipien, die ich durch Laboruntersuchungen kennengelernt habe, fand ich in seiner Therapie exemplarisch wieder. Außerdem haben seine Techniken die Formulierung neuer Prinzipien angeregt, die im Labor noch nicht empirisch überprüft worden sind. Soweit diese Anregungen in die Forschung aufgenommen werden, wird Ericksons Arbeit unmittelbar zum sozialpsychologischen Wissen beitragen. Auf der anderen Seite ist zu hoffen, daß an Erickson orientierte Praktiker aus diesem Versuch lernen können, ihre therapeutischen Techniken auf dem Hintergrund sozialpsychologischer Prinzipien und Prozesse zu verstehen. Ein solches Verständnis kann dazu verhelfen, therapeutische Techniken zu verfeinern; es kann zur Entwicklung neuer Techniken führen und dem Praktiker helfen zu entscheiden, in welchem Maß andere Ansätze effektiv sein können. Wenn das der Fall sein sollte, werden beide, der Sozialpsychologe und der Psychotherapeut von dieser Übung profitieren.

Literatur

- Abelson, R. P. (1978). Scripts (Paper presented at Midwest Psychological Association Meeting). Chicago.
- Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.
- Axson, D., & Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 149-160.

- Bargh, J. A., & Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 437-449.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1191-1205.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of cognitive reactance*. New York: Academic Press.
- Brehm, S. S. (1976). *The application of social psychology to clinical practice*. New York: Wiley.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Cialdini, R. B. (1985). *Influence: Science and practice*. Glenview, IL: Scott, Foresman and Company.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Katz, D., Sarnoff, D., & McClintock, C. (1956). Ego-defense and attitude change. *Human Relations*, 9, 27-45.
- Kenrick, D. T., & Gutierrez, S. E. (1980). Contrast effects and judgements of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 131-140.
- Kunst-Wilson, W. R., & Zajonc, R. B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*, 207, 557-558.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311-328.
- Langer, E. J., Blank, A., & Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of 'placebic' information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635-642.
- LaRue, A., & Olejnik, A. B. (1980). Cognitive priming of principled moral thought. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 413-416.
- Maher, B. A., & Ross, J. S. (1984). Delusions. In H. E. Adams & P. B. Sutker (Eds.), *Comprehensive handbook of psychopathology*. New York: Plenum.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 69-81.
- Ross, L., Lepper, M. R., Strack, F., & Steinmetz, J. (1977). Social explanation and social expectation: Effects of real and hypothetical explanations on subjective likelihood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 817-829.
- Salancik, G. R., & Conway, M. (1975). Attitude inferences from salient and relevant content about behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 829-840.
- Seligman, M. (1975). *Helplessness: On depression, development and death*. San Francisco: W.H. Freeman.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). *Social judgement: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Sherman, R. T., & Anderson, C. A. (1987). Decreasing premature termination from psychotherapy. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 5, 298-312.
- Sherman, S. J. (1980). On the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 211-221.
- Sherman, S. J., Skov, R. B., Hervitz, E. F., & Stock, C. B. (1981). The effects of explaining hypothetical future events: From possibility to probability to actuality and beyond. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 142-157.
- Sherman, S. J., Zehner, K. S., Johnson, J., & Hirt, E. R. (1983). Social explanation: The role of timing, set, and recall on subjective likelihood estimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1127-1143.
- Slamlecka, N. J., & Graf, P. (1978). The generation effect: Delineation of a phenomenon. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 592-604.
- Strack, F., Schwarz, N., & Gschneidinger, E. (1985). Happiness and reminiscing: The role of time perspective, affect, and mode of thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1460-1469.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.

- Walster, E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of 'overheard' persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395-402.
- Weary, G., & Mirels, H. L. (1982). *Integrations of clinical and social psychology*. New York: Oxford University Press.
- Wilson, T. D., & Capitan, J. A. (1982). Effects of script availability and social behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 11-20.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- Zeig, J. K. (1980). Symptom prescription and elements of communication. *American Journal of Clinical Hypnosis*, 23, 23-33.
- Zeig, J. K. (1982). *Ericksonian approaches to hypnosis and psychotherapy*. New York: Brunner/Mazel.
- Zeig, J. K. (1985). The clinical use of amnesia. In J. K. Zeig (Ed.), *Ericksonian Psychotherapy (Vol. 1)*. New York: Brunner/Mazel.
- Zeig, J. K. (1985). *Experiencing Erickson*. New York: Brunner/Mazel.
- Zeig, J. K. (Ed.) (1980). *A teaching seminar with Milton H. Erickson*. New York: Brunner/Mazel.

Keywords: Erickson, social psychology, social influence, compliance, social cognition, attitude change

Abstract: The primary purpose of this chapter is to demonstrate the applicability of current social psychology theories and principles to an understanding of the effectiveness of Ericksonian psychotherapy. Erickson very much viewed therapy as a social influence situation, and thus his techniques can be interpreted in terms of social psychological constructs and concepts. Priming, cognitive reactance, dissonance, processing below awareness, imagination and other concepts are used to interpret some of Erickson's techniques. It is hoped that this chapter will allow practitioners to better understand when and why certain therapy approaches will be effective and to adapt their techniques appropriately.

Anschrift des Autors:

Steven J. Sherman, Ph.D.
Psychology Department
Indiana University
Bloomington, Indiana 47405
USA