

und das, denn ich bin der Experte und kenne mich aus“, und wenn man gute Gründe hat, das und das *nicht* zu machen, dann erwidert man am besten: „Sicher bist du der Experte, und genau deshalb traue ich dir nicht über den Weg.“

Abstract: Modern science is unable to live up to its exoteric ideal, it is no longer understandable by the public. Therefore scientific arguments are frequently replaced by suggestions. Six elements of successful suggestions are described and their functions in scientific discourse illustrated. Against the threatening rule of „expert opinion“ the public must and can defend itself.

Keywords: suggestions, science, experts

Christoph Kraiker, Dr.phil.
Universität München
Institut für Psychologie
Leopoldstr. 13
80802 München
email: kraiker@mip.paed.uni-muenchen.de

Anmerkungen

- 1 Der Begriff stammt von W.D. Rehfus (s.u.).
- 2 Von der Methode des richtigen Vernunftgebrauchs und der wissenschaftlichen Forschung (1637). Zit. n. R.Descartes, Philosophische Schriften, Hamburg: Felix Meiner 1996, S. 33.
- 3 cf. Wulff D. Rehfus (1990) Die Vernunft frisst ihre Kinder. Hamburg: Hoffman und Campe.
- 4 cf. Hans Paul Bahrdt (1988). Der Staatsbürger und seine Experten. In: Der Aquädukt. München: C.H. Beck, S. 555-565.
- 5 cf. Theodore Roszak (1994). The cult of information (2nd ed.), Berkeley: University of California Press.
- 6 1918, New York, Museum of Modern Art.
- 7 Das „Deus lo volt“ des elften Jahrhunderts entspricht dem „es ist wissenschaftlich bewiesen“ des zwanzigsten. Beide sind einfach unwiderstehlich.
- 8 Um sich das zu vergegenwärtigen siehe z.B. Pfarr, J.(1980). Zur wissenschaftstheoretischen Deutung der „Many-Worlds Interpretation“ der Quantentheorie. In: Mittelstaedt, P. & Pfarr, J. Grundlagen der Quantentheorie. Mannheim: Bibliogr. Inst., S. 111-126.
- 9 Grawe, K., Donati, R., Bernauer, F. (1994). Psychotherapie im Wandel - Von der Konfession zur Profession. Göttingen: Hogrefe.
- 10 Grawe et al. a.a.O. S. 735. Die schwarze Liste enthält noch etwa dreißig andere Therapieformen. Allerdings ist den Autorinnen ein kleiner logischer faux pas unterlaufen: ein fehlender Beweis der Effektivität ist kein Beweis fehlender Effektivität. Jede Therapie hat mal unbewiesen angefangen.
- 11 cf. Rehfus, W.D., a.a.O. S. 96f.
- 12 cf. Bahrdt, P. a.a.O. S. 559f.

Die adaptive Funktion suggestionaler Phänomene

Zum Stellenwert suggestionsbedingter Einflüsse

Vladmir A. Gheorghiu¹

■ Die Auswirkungen von Suggestion auf Urteile, Empfindungen und Handlungsweisen betreffen eine Vielfalt alltagsrelevanter Erscheinungen. Ihr Adaptionswert wird - wie im allgemeinen der ganze Bereich Suggestion / Suggestibilität - noch weitgehend unterschätzt. Im vorliegenden Beitrag werden Aspekte der Beteiligung suggestionaler Prozesse an Stabilisierungstendenzen des Individuums erörtert. Insbesondere geht es dabei zum einen um die Rolle der Suggestion bei der Auflösung oder Reduktion von Ungewissheit, zum anderen um die Erhaltung von Ambiguität.

1. Einleitung

Immer wieder wurde die Rückständigkeit der Suggestionforschung angemahnt (Allport, 1968; Eysenck, 1991; Gheorghiu, 1989a; Stokvis & Pflanz, 1961; Stukat, 1958). In letzter Zeit tut sich jedoch einiges in diesem Bereich. Dafür sprechen u.a. auch die internationalen Symposien (Gießen, 1987; Rom, 1994), die sich ausschließlich mit der Suggestionstheorie auseinandersetzen, sowie die Bücher, die zu dieser oder einer eng mit ihr zusammenhängenden Thematik veröffentlicht wurden (Cialdini, 1984; Gheorghiu, Netter, Eysenck & Rosenthal, 1989; Gudjonsson, 1993; Kirsch, 1990; Schumaker, 1991).

Für die Vielfalt „suggestionaler Geschehnisse“ gibt es kein angemessenes überordnetes Konstrukt. Den Begriffen „Suggestion / Suggestibilität“ wird zwar stillschweigend eine derartige Funktion zuteil. Ihnen wurde aber im Laufe der Zeit spezifische Konnotationen zugeschrieben, und schon deswegen wurden sie ungeeignet für übergreifende Konzepte. Suggestion wird häufig als eine bestimmte Kommunikationsform, als Hinweisreiz oder Technik der Beeinflussung bezeichnet, *Suggestibilität*

dagegen eher als die Fähigkeit, auf Suggestion zu reagieren, bzw. als der Bereich, der sich mit interindividuellen Unterschieden dieser Reaktionsbereitschaft auseinandersetzt.

Es scheint sinnvoll, übergeordnete Begriffe einzuführen, die sozusagen nicht vorbelastet sind (dies um so mehr, als besonders der Begriff „Suggestion“ nicht allein in der Alltagssprache negativ besetzt ist.). Man könnte für diese Zielsetzung den Begriff „*Suggestionalität*“ verwenden. Er ist als analog zum Begriff *Rationalität* gedacht, der sich auf den gesamten Bereich rationaler Abläufe und ihrer Funktionen bezieht; Suggestionalität bezöge sich auf die Gesamtheit suggestionaler Prozesse. Wie auch Rationalität bildet Suggestionalität den allgemeinen Rahmen für das Heraus-Kristallisieren spezifischer Bestandteile.

Auf der Grundlage von Erfahrungen aus dem Alltag und aus Forschungsergebnissen läßt sich folgende Einteilung der „*Domäne der Suggestionalität*“ vornehmen:

1. Die suggestive Aufforderungssituation und ihre Auswirkungen: der phänomenale Ansatz;
2. die Suggestibilität und ihre Einflußfaktoren: der allgemein- und differential-psychologische Ansatz;
3. die Technologie der Suggestion und ihre Anwendungsgebiete: der pragmatische Ansatz;
4. das Wesen der Suggestionalität: der theoretische Ansatz. (Hierzu gehört auch die Auseinandersetzung mit dem vorliegenden Thema.)

Eine Auseinandersetzung mit Begriffsbestimmungen ist hier nicht möglich. Ich möchte aber ganz kurz auf einige Charakteristika suggestionaler Vorgänge hinweisen; sie sind m.E. für das Verständnis der weiteren Erörterung unabdingbar (s. Gheorghiu, 1989b).

Die Suggestionalität bezieht sich auf eine besondere Kategorie von Beeinflussungsprozessen. Diese sind im wesentlichen dadurch gekennzeichnet, daß sie das Individuum veranlassen können, auf einseitige Richtungszuweisungen hin Urteile, Empfindungen und Verhaltensweisen zu bilden oder zu verändern. Die Richtungszuweisung kann intra- oder interindividuell im Rahmen verschiedener Kontexte entstehen und einen vorübergehenden oder anhaltenden, oberflächlichen oder tiefgreifenden Einfluß ausüben.

Hierzu folgende Ergänzungen:

- Parallel zu der (suggestiven) Richtungszuweisung, die die betroffene Person (Suggestendus) explizit oder implizit auf eine bestimmte Reaktionsart verweist und sie direkt oder indirekt auffordert, sich danach zu richten, muß virtuell auch die Möglichkeit des Anders-Reagieren-Könnens vorhanden sein. Das Individuum kann, muß aber nicht der suggestiven Aufforderungssituation Folge leisten. Suggestions-

konformes Verhalten ist demnach kein obligatorisches Verhalten.

- Das Ausklammern anderer Reaktionsmöglichkeiten zugunsten der suggerierten Lösung vollzieht sich nicht auf der Grundlage *reflexionsartiger* Auseinandersetzungen.
- Das Durchgreifen der suggerierten Richtungszuweisung entzieht sich in der Regel der Beteiligung bewußter Kontroll- und Überwachungsmechanismen. Der Suggestendus kann sich u. U. vergegenwärtigen, daß eine intra- oder interindividuelle Einflußnahme in Gang ist. Er kann in gewisser Hinsicht auch seine Reaktionsbereitschaft gegenüber suggestiven Hinweisen, z.B. Leitsätzen, beeinflussen. Ob allerdings unter diesen Bedingungen die intendierte Beeinflussung auch stattfindet und wirksam wird, läßt sich vom Suggestendus nicht unmittelbar kontrollieren (ähnlich dem Einschlafprozeß, den er in gewisser Hinsicht beeinflussen, aber nicht „überwachen“ kann).

Suggestionsphänomene sind allgegenwärtig:

- Alle psychischen und psycho-physiologischen Abläufe (Wahrnehmung, Gedächtnis, Psycho-Motorik usw.) können auf suggestivem Wege beeinflusst werden.
- Jeder Mensch beeinflusst sein Leben lang sich selbst und seine Mitmenschen. Erscheinungsformen und Ausmaß suggestionskonformer Reaktionen sind stark kontextbedingt und durch interindividuelle Unterschiede gekennzeichnet.
- In jedem Lebens- und Tätigkeitsbereich, der auf zwischenmenschlichen Beziehungen beruht, kommt eine Vielfalt von verbalen und non-verbalen Ausdrucksformen direkter und indirekter Suggestionsformen zur Anwendung.

Ausgehend von diesen, auf wiederholten Beobachtungen und empirischen Befunden beruhenden Feststellungen, zeigt sich, daß diese Kategorie von Beeinflussungsphänomenen keiner der klassischen Psychologie-Disziplinen zuzuordnen ist (s. auch Schwanenberg, 1994, über die Relation zwischen Suggestion und Sozial-Psychologie). Sie ist gebietsübergreifend und tangiert mit ihrer Problematik praktisch alle Zweige der Psychologie, die ihr wichtige Anhaltspunkte liefern und denen sie ihrerseits vielseitige Anregungen bietet.

Angesichts ihres ubiquitären Charakters und ihrer facettenhaften Einflußnahme ist schwerlich anzunehmen, daß suggestionale Prozesse als Begleiterscheinungen oder Artefakte zu betrachten sind. Es ist eher davon auszugehen, daß ihnen gewisse Anpassungsfunktionen zukommen (s. hierzu Gibbons & McCoy, 1991; Gheorghiu, 1982, 1989a; Schumaker, 1991).

Die Beteiligung suggestionaler Geschehnisse an Adaptionsprozessen läßt sich bei einer Vielfalt von Stabilisierungsvorgängen beobachten:

- Stabilisierung durch Auflösen oder Reduktion von Ambiguität und Ungewißheit,
- Stabilisierung durch Erhaltung der Ambiguität oder durch Pseudo-Disambiguierung,
- Stabilisierung durch Labilisierung (Instabilisierung) und Umstrukturierung rigider Gegebenheiten,
- Stabilisierung durch Konsolidierung brauchbarer Gegebenheiten und Aktivierung latenter Verfügbarkeit.

Aus Platzgründen können hier nur die beiden ersten Stabilisierungstendenzen erörtert werden, und dies auch nur im Ansatz.

2. Stabilisierung durch Auflösung oder Reduktion von Ambiguität und Ungewißheit

Man kann davon ausgehen, daß sich der Mensch in einer Welt ambiguer Verhältnisse bewegt. Zu unterscheiden ist hierbei zwischen Ambiguität, die durch mangelnde situationale Klarheit gekennzeichnet ist, und Ungewißheit, die durch die Konfusion der Person in bezug auf Gegebenheiten ihrer Umwelt zum Ausdruck kommt (s. hierzu auch Lazarus & Folkman, 1984). Ambiguität und Ungewißheit entstehen schon dadurch, daß es uns oft genug an brauchbaren Anhaltspunkten für wichtige Entscheidungen mangelt, daß unsere Fähigkeit, zutreffende Vorhersagen zu machen, begrenzt ist und daß wir nur bedingt über Möglichkeiten verfügen, innere oder äußere Gegebenheiten, die uns direkt betreffen, unmittelbar kontrollieren zu können (für Details s. Gheorghiu, 1993).

Trotz vielfältiger Ambiguität und Ungewißheit ist der Mensch im allgemeinen - von chaotischen Entwicklungen einmal abgesehen - in der Lage, sich zurechtzufinden in der Welt, in die er hineingeboren wurde. Dabei spielen Suggestionenphänomene offensichtlich eine bedeutende Rolle. Dies soll in Zusammenhang mit Fragen 1) der Überwindung von Orientierungslosigkeit, 2) der Ausblendung unerwünschter Gegebenheiten, 3) der Antwortfindung und 4) der Entscheidungsfindung erörtert werden.

2.1 Suggestionseinfluß und die Überwindung der Orientierungslosigkeit

In diesem Zusammenhang ist in erster Linie der Beitrag Sheriffs (1935, 1936, 1969) zu erwähnen. Die Grundannahme Sheriffs ist, daß in einer unstrukturierten Situation, die durch einen hohen Grad an Ambiguität charakterisiert ist, wir es nicht mit der Wahrnehmung von Chaos zu tun haben. In dieser Situation findet ein Organisieren statt, wobei interne und externe Faktoren wie z.B. Einstellungen, Motive, Stimmungen, soziale Beeinflussung eine dominante Rolle innehaben. In diesem Zusammenhang erwähnt Sheriff ausdrücklich auch die Rolle der Suggestion.

Heute fällt es uns leichter, derartige Ansätze aufzugreifen. „Unser Gehirn“, schreibt

Watzlawick (1988), „ist nicht geeignet, totales Chaos wahrzunehmen, sondern sucht überall Ordnung - auch dort, wo keine ist [...] Auch ein Tier kann in einer völlig ordnungslosen Welt nicht überleben [...] Sie müssen unbedingt irgendwo Struktur, Ordnung, Sinn sehen - nötigenfalls projizieren [ich würde hinzufügen: suggerieren] sie Ordnung in die Unordnung.“²

Sheriff setzte vor dem Hintergrund seiner theoretischen Position bei der Untersuchung suggestiver Prozesse im visuellen Bereich das ambigue Wahrnehmungsphänomen der Scheinbewegungen (autokinetischer Effekt) ein. Es stellte sich heraus, daß sich naive Probanden bei ihren Urteilen in bezug auf Richtung und Stärke von Scheinbewegungen nach den Urteilen richteten, die vor ihnen von anderen Personen, Eingeweihten der Experimentatoren, geäußert wurden (Hood & Sherif, 1962). Coffin (1941), ein Schüler Sheriffs, forderte seine Probanden auf, bestimmte Töne nach drei Eigenschaften mit ausgeprägter Ambiguität zu beurteilen: (1) Höhe, (2) Intensität, (3) Orthosonority (eine für das Experiment erdachte fiktive Eigenschaft). Sinn des Experiments war, zu verifizieren, inwieweit der Versuchsleiter die Einschätzungen des Probanden durch gezielte Suggestion beeinflussen könne. Es zeigte sich, daß die Tonhöhe schwer, die Intensität der Töne aber leicht zu beeinflussen war. Am stärksten konnte jedoch die Eigenschaft „Orthosonority“ beeinflusst werden. Die Probanden unterlagen hier ausnahmslos der Suggestion. Je stärker die situative Ambiguität, desto größer zeigte sich die Bereitschaft, auf suggestive Hinweisreize zu reagieren.

Es gibt unendlich viele Beispiele, die angeführt werden können, um den Einfluß suggestiver Momente bei der Überprüfung von Ungewißheit und Orientierungslosigkeit zu veranschaulichen. Hier soll die Rolle von Leitsätzen näher betrachtet werden.

Die Stabilisierungsfunktion dieser suggestiven Formeln in schwierigen oder kritischen Situationen (z.B. bei Operationen, Prüfungen, schwerwiegenden Entscheidungen) wird m.E. noch weitgehend unterschätzt. Das könnte u.a. auch daran liegen, daß die in der Literatur beschriebenen suggestiven Formeln im Sinne von Coué oder Schultz oftmals zu simpel und nicht auf die Besonderheiten des Patienten gemünzt sind. Andererseits gibt es wohl auch Überlegungen, daß derartige suggestive Formeln nur dann wirkungsvoll sein können, wenn sie in den „inneren Dialog“ eingebettet sind und zu einer systematischen kognitiven Verhaltensmodifikation (im Sinne Meichenbaums, 1979) verwandt werden. Das kann, muß aber nicht unbedingt der Fall sein.

Bewußt oder unbewußt setzt wohl jeder Mensch suggestive Leitsätze ein, wenn er sich in einer kritischen Situation befindet: „Ich schaffe das“; „es wird schon“; „es liegt an mir selbst“; „ich bin schon ganz gut“; etc. Sie ermutigen ihn, etwas zu tun oder zu unterlassen, bestätigen ihm, daß er sich auf dem richtigen Weg befindet und weitermachen soll usw. Formal gesehen geht es hierbei um bloße Behauptungen, um Unterstellungen, die aber so gut wie nie in Frage gestellt werden. Sie entstehen ja auch nicht

im leeren Raum, sondern sind das Ergebnis eines komplexen kognitiven und affektiven Kristallisierungsprozesses. Hieraus entstehen u.a. Leitideen (im Sinne Binets), die als eine Art Regelsystem fungieren und den Betroffenen in konzentrierter Form die für sie brauchbare Richtungszuweisung liefern.

Suggestive Leitideen bilden sich oft im Stillen und wirken wie eine Art unter-schwelliger Hinweisreize. Der Betroffene, der nach seinen Leitsätzen gefragt wird, hat nicht selten Schwierigkeiten, sich an die Formeln zu erinnern, die er in für ihn kritischen Situationen eingesetzt hat. Als äußerst beeindruckend erweist sich die Kraft autosuggestiver Leitideen bei Personen, die unter grauenhaften Bedingungen ums Überleben kämpfen mußten. Victor Frankl (1985) erinnert an Kz-Insassen, die Monate- und jahrelang in hohem Maße ihren Halt finden konnten, indem sie an Gedanken festhielten, die Zuversicht ausstrahlten. Es zeigte sich aber auch - und das hebt den Stellenwert solcher Leitsätze dramatisch - daß der Verlust dieser inneren Kraft verhängnisvoll sein kann. Er erinnert an einen seiner Kameraden, der geträumt hatte, daß der Krieg und somit sein Leiden genau am 30. März 1945 zu Ende seien. Bis zu diesem Tag war er voller Hoffnung. Am 31. März jedoch, als er feststellen mußte, daß der prophezeihte Termin nicht zutraf, starb er. „Er ist“, schreibt Frankl, „letzten Endes daran gestorben, daß seine schwere Enttäuschung über das Nichteintreffen der punktlich erwarteten Befreiung die Abwehrkraft seines Organismus gegen die bereits schlummernde Fleckfieber-Infektion plötzlich absinken ließ. Sein Zukunftsglaube und Zukunftswille erlahmten, und so erlag sein Organismus der Krankheit; - und so behielt seine Traumstimme recht [...]“ (S. 172).

Möglicherweise wird aber die Anwendung suggestiver Leitsätze auch deswegen unterschätzt, weil ihr scheinbar etwas Triviales anhaftet. Es weiß ja schließlich jeder mehr oder weniger Bescheid über die ungeheure Kraft des Wortes, das in angemessener Form und im richtigen Moment von einer Vertrauensperson oder den Betroffenen selbst gesprochen wird. Bekannt ist auch, wie stark sich diese Kraft bei Gläubigen durch konzentriertes Beten auswirkt. Weniger bekannt ist aber wohl, daß durch das Gebet oftmals auf eine sehr subtile suggestive Art und Weise Leitsätze vermittelt werden. Wie so oft sind es aber gerade diese als quasi „banal“ geltenden Alltagserfahrungen, die man im psychotherapeutischen Geschehen nicht ausreichend berücksichtigt. Für die hier angeschnittene Frage über die Disambiguierungsfunktion der Suggestion, aber auch im Hinblick auf praxisbezogene Zusammenhänge scheint es angebracht, hervorzuheben, daß suggestive Formeln besonders dann wirksam werden können,

- wenn sie auf dem Hintergrund situativer Ambiguität und Ungewißheit eingesetzt werden, also dann, wenn es dem Patienten an brauchbaren Anhaltspunkten fehlt;
- wenn sich der Therapeut sehr viel Zeit nimmt für die Ausarbeitung adäquater

„Leitsätze“ und wenn er seinen Patienten auffordert, dabei mitzuwirken, bis schließlich die Formel gefunden wird, die zur Struktur des Klienten paßt und von ihm verinnerlicht werden kann;³

- wenn in Abhängigkeit von der Entwicklung der Dinge neue Leitsätze gefunden werden sollten;
- schließlich soll noch daran erinnert werden, daß durch ihre schlichte, positive und eher apodiktische Form diese „Alles-auf-einmal-sagenden“-Formeln als selbst erfüllende Prophezeiungen wirken und somit den suggestiven Inhalten zum Greifen verhelfen.

Vielleicht sollte hier - über den Einfluß der Leitsätze hinaus - generell hervorgehoben werden, daß im Laufe einer Therapie immer wieder Gegebenheiten vorliegen, bei denen es besonders darauf ankommt, eine Auflösung oder zumindest eine Reduktion der Ungewißheit und Orientierungslosigkeit zu erzielen. Eine derartige Situation ist ja fast immer am Anfang der Therapie gegeben, zu einem Moment also, in dem der Patient, der allein nicht mehr weiter kommt, sich endlich entschlossen hat, überhaupt eine (Psycho-) Therapie zu beginnen. Der (Psycho-) Therapeut muß zwar in den Anfangsstadien erst einmal für sich selbst disambiguierend vorgehen, es stehen ihm aber doch verschiedene Hilfsmittel für seine Patienten zur Verfügung, auch wenn vorerst nur suggestive Ablenkungs- und Substitutionstechniken Anwendung finden. Um ihren Patienten vor Einleitung einer Hypnose zu beweisen, daß diese über imaginative Fähigkeiten verfügen, haben schon die Pioniere der klinischen Hypnose Suggestibilitätstests angewandt, z.B. den Körperschwankungs- oder den Pendel-Test. Der Patient befindet sich bei der Durchführung derartiger Verfahren in einer für ihn neuen und unerwarteten Situation. Neben anderen Einflußverfahren ist es eben die situative Ambiguität, die dazu beiträgt, daß die expliziten oder impliziten Richtungszuweisungen des Therapeuten die intendierten Reaktionen auslösen. Wie wirkungsvoll sich suggestive Elemente in einer Situation erhöhter Ungewißheit erweisen können, wird u.a. durch die Anwendung von Suggestionen via Tonträger in der Vorbereitung und Durchführung zahnmedizinischer Behandlungen demonstriert (Finkelstein, 1989; Schmieder, 1991; Maldoff, 1995).

2.2 Der Einfluß der Suggestion beim Ausklammern konkurrierender Alternativen

Das Individuum setzt Disambiguierungsstrategien ein, auch um unangenehme Situationen zu dämpfen oder auszublenden. Es realisiert diese adaptive Funktion u.a. mit Hilfe seiner relativ starken Neigung, die zu beurteilenden Gegebenheiten aus einer Entweder-oder-Situation heraus zu betrachten. Der Drang, die Dinge zu polarisieren, sich für oder gegen etwas zu entscheiden, zu artikulieren oder auf einen Nenner zu

bringen, entsteht schon in der Kindheit. Schon früh möchten wir zwischen einer guten und einer schlechten Person unterscheiden und uns für eine positive Idee, Sache oder Person entscheiden. Vieles, was wir über Personen, Situationen und Meinungen sagen oder verschweigen, wird von unserer Gefühlswelt mitbestimmt und begünstigt schon hierdurch eine einseitige Betrachtungsweise. Nicht zu Unrecht wird immer wieder von der Gefahr pauschaler Tendenzen gesprochen. Hier geht es aber um Dichotomisierungstendenzen, die zwar vernunftwidrig sein mögen, die sich aber nichtsdestotrotz als sehr brauchbar erweisen können. Mit Einschätzungen und Erläuterungen, die für die Dialektik des „Sowohl-als-auch“ plädieren, hat man oft wenig Chancen, sich durchzusetzen.

Das Ausblenden unerwünschter Alternativen kommt z.B. zum Vorschein, wenn der Mensch, der Wissenschaffler mit eingeschlossen, eine neue Idee verfolgt oder sich für eine Sache stark engagiert. Man ist unter diesen Bedingungen oftmals derart verblendet, daß man sich kaum Gedanken darüber macht, was passieren könnte, wenn die Dinge nicht gelingen bzw. welche negativen Konsequenzen aus einer neuen Erfindung entstehen könnten. Das Gleiche gilt wohl auch für Mutproben. Sollte der Mensch über mögliche Konsequenzen nachdenken, würde er sich wohl weniger „heldenhafte“ verhalten.

Theoretisch müßte sich der Mensch, seiner Sterblichkeit bewußt, mit dem Sterben auseinandersetzen. (Es gibt sicherlich Personen, die in Abhängigkeit von sozio-kulturellen Normen oder aus besonderer Einsicht die Vorstellung des Todes auch in ihre Verhaltensrituale und Überlegungen mit einbeziehen.). Üblicherweise gestalten wir aber unser Leben so, als ob wir unsterblich wären oder, wie die französische Schauspielerin Mouchette es kürzlich in einem Interview ausdrückte: „Man lebt in der Gegenwart wie in einer Art Ewigkeit.“ Salman Rushdie, ja nun ständig mit einer lebensbedrohenden Situation konfrontiert, gefragt, wie er gerne sterben würde, antwortete: „Am liebsten gar nicht.“ Freud (1915) fragte sich, wie unsere Einstellung zum Tode ist und schrieb hierzu: „Ich meine, sie ist sehr merkwürdig. Wir benehmen uns im Ganzen so, als wollten wir den Tod aus unserem Leben eliminieren, wir wollen ihn sozusagen totschweigen.“

Einseitige Tendenzen zeigen sich auch in Denkabläufen. Bei der Hypothesenprüfung z.B. besteht eine deutliche Neigung, präferenziell nach Informationen zu suchen, die den Annahmen entsprechen. Es besteht auch die Tendenz, die diagnostische Aussagekraft vorhandener Informationen überzubewerten (Evans, 1989; Oswald, 1993; Mitroff, 1974). Diese Tendenzen führen dazu, daß alternative Hypothesen einfach ausgeblendet werden (s. Oswald, 1993). Mitroff (zitiert nach Oswald) konnte anhand von Interviews, die er mit Geographen der NASA durchführte, feststellen, daß sie sich nur einer der Erklärungen über die Entstehung des Mondes verschrieben hatten. Dieser Ausblendungsvorgang kann als eine Art suggestiver Unterschiebung verstanden

werden. Auch hier entsteht eine „Als-ob-Situation“, als ob es für den Betroffenen gar keine Ausweichmöglichkeiten gäbe. Diese sind zwar virtuell vorhanden, ihr Ausklammern zugunsten einer ganz bestimmten Lösung entsteht aber wohl eher selten auf der Grundlage bewußter Auseinandersetzungen.

2.3 Suggestionsvorgänge begünstigen Antwortfindungen und somit den Disambiguierungsprozeß

Um etwas richtig oder überhaupt zu verstehen, um seine Neugier zu stillen, um eine Situation besser zu meistern, um Anhaltspunkte für ein gegenwärtiges oder zukünftiges Vorhaben zu erhalten und aus tausend anderen Gründen stellt der Mensch immer wieder Fragen. Wie schwierig es ist, „treffende“ Antworten zu finden, vergegenwärtigt man sich besonders dann, wenn man mit den unerwarteten und oftmals subtilen Fragen der Kinder konfrontiert wird. Kinder stellen aber auch Fragen zur Klärung situativer Ambiguität und Ungewißheit, die sie unmittelbar erleben.

Der 4 Jahre alte Eugen kommt mit verschmutztem Mantel nach Hause. Seine Mutter dreht ihn um und schlägt kräftig auf den Mantel. Eugen, die Unschuld in Person, platzt mit der Frage heraus: „Was machst du denn, Mama? Willst du mich hauen oder nur saubermachen?“ Sein Dilemma ließ sich durch das Lachen der Mutter sofort auflösen. Cornelia, 6 Jahre, Mutter Deutsche, Vater Rumäne, hatte ein anderes Dilemma zu bewältigen. Sie schaute im Fernsehen die Fußballweltmeisterschaft an und hatte immer eine Mannschaft, zu der sie hielt. Wenn die Deutschen spielten, war sie auf deren Seite, und wenn die Rumänen antraten, hielt sie zu ihnen. Eines Tages spielten die Deutschen gegen die Rumänen. „Mama, zu wem halte ich denn jetzt?“, fragte sie verstört. (Die Lösung mußte in einem anderen Bezugsrahmen (reframing) gefunden werden: „Zu dem Schwächeren.“)

Angemessene Antworten auf einfache bis zu existenziellen Fragen tragen sicherlich zur Annullierung und Reduktion von Ambiguität und Ungewißheit bei. Es sind nicht zuletzt die suggestiven Gegebenheiten, die hierbei eine wichtige Rolle spielen:

- Was oftmals zählt, sind nicht die Argumente, die in der Antwort enthalten sind, sondern vielmehr die suggestive Art und Weise, wie sie vorgetragen werden. Suggestive Beispiele können u. U. eine viel größere Rolle spielen als die Beweisführung, die durch sie eigentlich nur veranschaulicht werden soll. Die Person des Antwortenden als mutmaßlicher Träger von Kompetenz und Prestige tut ein übriges. Aus Alltagserfahrungen wissen wir, daß jeder von uns sich unter Umständen mehr durch die Quantität als durch die Qualität der angegebenen Beweisführungen beeinflussen läßt. (Das trifft besonders dann zu, wenn die Argumente rasch und in bester Rhetorik wiedergegeben werden und eine Rangordnung enthalten.) Die eigentliche

Beweisführung bleibt dabei auf der Strecke (s. in diesem Zusammenhang auch die Untersuchungen von Petty & Cacioppo, 1984).

- Geht die Antwort in vertraute Richtung, so verstärkt sich die Gewißheit, daß man das Richtige vermittelt bekommt. Glaubt man, die Antwort gut verstanden zu haben, entwickelt sich möglicherweise ein Akt der Akzeptanz gegenüber dem Gesagten.
- Paßt man sich der Sprache und dem Glaubenssystem des Zuhörers an, wächst die Wahrscheinlichkeit, daß die gelieferte Antwort aufgenommen wird und u. U. nach dem Prinzip von „pacing“ und „leading“ (Bandler & Grinder, 1975) auch Einfluß auf seine Handlungsweise gewinnt. Wer kennt nicht Personen, die sich mehr „pro forma“ unzufrieden mit einer erhaltenen Antwort zeigen, jedoch bei der ersten Gelegenheit, wenn ihnen die gleiche Frage von anderen gestellt wird, im Sinne jener ursprünglichen Antwort reagieren.

In der Suggestionforschung wurde oft der Einfluß suggestiver Fragen erörtert. Es handelt sich um einen Themenbereich, der besonders wegen seinen forensischen Implikationen immer wieder aufgegriffen wurde (Gudjonsson, 1991; Loftus, 1979; Sporer & aus dem Kahmen, 1993). Suggestive Befragungen beziehen sich eigentlich auf suggestive Beantwortungen. Denn durch die Art und Weise, in der die Fragen gestellt werden, wird direkt oder indirekt die vom Fragesteller erwünschte Antwort mit auf den Weg gegeben.

Es gibt aber Fragen, die zwar auch gewisse Antwort-Tendenzen suggerieren, die aber nur mittelbar erfaßt werden können. Hierzu folgendes Beispiel: In den letzten 20 Jahren wurde im Rahmen der Forschung über kognitive Täuschung der sog. *hindsight-Effekt* (Rückschau-Fehler) in vielerlei Hinsicht untersucht. Dieser Effekt läßt sich am besten durch ein konkretes Beispiel beschreiben. Fragt man z.B. Probanden nach der Höhe bekannter Gebäude (Eiffelturm) oder der Länge von Flüssen (Donau) und informiert sie dann anschließend über die richtigen Maße, so läßt sich Folgendes feststellen: Wenn die Probanden eine Woche später nach dem Maß gefragt werden, das sie ursprünglich angegeben haben, tendieren sie in der Regel dazu, Werte zu nennen, die sich denen des Versuchsleiters annähern. (Sollte der Proband den Eiffelturm z.B. als 200 m hoch geschätzt haben, die ihm mitgeteilte wirkliche Höhe jedoch 300 m betragen, wird er z.B. behaupten, 250 m gesagt zu haben. Für Details s. Hell, 1993.)

Der hindsight-bias wurde hauptsächlich im Zusammenhang mit Täuschungsmechanismen des Gedächtnisses untersucht. Einige Forscher kamen allerdings zu der Einsicht, daß dieser Bias-Effekt einem sinnvollen Adaptationsmechanismus zuzuschreiben ist. Er erlaubt dem Menschen, leichter mit unerwünschten Lebenssituationen zurechtzukommen. Sein Handeln wird effektiver, wenn er durch Umgestalten sei-

ner Erinnerung gewährleisten kann, mit seiner Gegenwart zufriedener zu sein (siehe Conway & Ross, 1984, zitiert nach Hell, 1993, S. 363). Im Sinne der hier vertretenen Position ließe sich schließen, daß im Kontext dieser Bias-Situation eine suggestive Richtungszuweisung entsteht. Der Proband wird, um eine Bloßstellung zu vermeiden, indirekt aufgefordert, seine Antwort sozusagen an der „Realität der Realität“ zu orientieren. Die Frage, die vom Versuchsleiter gestellt wird, gewinnt den Charakter einer suggestiven Befragung, denn sie impliziert eine ganz bestimmte Antworttendenz.

2.4 Suggestion und Entscheidungsfindung

Der Mensch hat unter normalen Bedingungen keine Überlebenschance, wenn er nicht in der Lage wäre, Entscheidungen zu treffen, d.h., nicht befähigt wäre, konkurrierende Alternativen zugunsten einer ganz bestimmten Lösung auszuklammern. Zur Realisierung dieser ihm ständig auferlegten Disambiguierungsaufgabe verfügt er über verschiedene Entscheidungswege. Bekanntlich gelangt er nicht nur auf der Grundlage reflexionsartiger Auseinandersetzungen zu Entschlüssen. Die kognitive Psychologie (s. z.B. Hell, Fiedler & Gigerenzer, 1993) liefert uns übrigens immer mehr empirische Beweise dafür, daß das Individuum weniger „rational“ vorgeht als es anzunehmen gelernt hatte. Entscheidungen werden in verschiedenen Situationen unter dem Einfluß oder der Mitwirkung suggestionaler und ähnlicher Vorgänge gefällt (für Details s. Gheorghiu, 1992, 1993; Gheorghiu & Kruse, 1991). Am deutlichsten läßt sich wohl die Beteiligung suggestionaler Momente hervorheben, wenn es sich um Entscheidungsfindung in Konfliktsituationen handelt.

Jeder von uns gerät in Entscheidungsnot, wenn es darum geht, Partei für eine der kontroversen Lösungen zu ergreifen, z.B. für eine konservative Behandlung und somit gegen den chirurgischen Eingriff, für oder gegen die Einnahme eines vielgepreisen Medikaments, von dem aber starke Nebenwirkungen bekannt sind, für oder gegen eine preiswerte Urlaubsreise in einen wunderschönen Ort, der aber nicht frei von Gefahr ist. Unter diesen Umständen, in denen sich das „Pro“ und „Kontra“ die Waage halten, sind es oftmals die kleinen Ursachen, die das „Kippen“ in eine bestimmte Richtung bestimmen. Es sind zum Teil Zufallsfaktoren, denen zur Auflösung der Ambiguitätsituation eine entscheidend Bedeutung zukommt. Psychologen der Universität Trier haben vor kurzem festgestellt, daß derartige Einflußfaktoren eine Rolle bei der Wahl des Studienfachs spielen. Fast zwei Drittel der befragten Erstsemester verschiedener Fakultäten gaben an, sich eher zufällig für ihre Fachrichtung entschlossen zu haben. So z.B. sind sie Personen begegnet, die mit Begeisterung von ihrem Fach gesprochen haben. Die suggestive Richtungszuweisung wurde ihnen in diesem Fall in Form des „Vorschwärmens“ vermittelt. Dabei zeigte sich, daß Berufsaussichten und Verdienstmöglichkeiten eher eine sekundäre Rolle spielten (Bäumler, Scheller & Maurice, 1994).

Der Mensch verfügt aber auch über intuitive Entscheidungsstrategien. Er entscheidet sich für eine Lösung, die ihm „spontan einfällt“. Durch ein eher undefinierbares „Gefühl“, das er auch post-hoc nicht weiter erklären kann, wird ihm die Gewissheit vermittelt, daß er für die zur Lösung anstehende Aufgabe die richtige Einsicht gewonnen hat. Seine mit Überzeugung getroffene gefühlsmäßige Entscheidung kann sich durchaus bewähren, muß es aber nicht. Ähnlich der Suggestionstrategie werden bei Optionen, die aufgrund intuitiver „Einfälle“ entstehen, stillschweigend Alternativlösungen ausgeblendet. Die Verdichtung zugunsten einer eindeutigen Entscheidung gewinnt auch hier scheinbar den Charakter einer Ausschließlichkeit.

Um sich rasch Urteile und Meinungen bilden zu können, greift das Individuum zu gewissen Heuristiken (Tverski & Kahnemann, 1974; Nisbett & Ross, 1980). Es handelt sich dabei um einfache Regeln - eine Art Kunstgriffe -, die eine Reduktion der zu beurteilenden Aufgaben erlauben. Sie begünstigen auf diese Weise die Entscheidungsfindung oder führen unmittelbar zur Entscheidung selbst.

Eine der am häufigsten untersuchten Heuristiken ist die der *Repräsentativität*. Ihre Urteilsgrundlage besteht in der Verwendung wahrgenommener Ähnlichkeiten. Oft werden z.B. Gegenstände, Personen, Situationen als repräsentativ für eine bestimmte Klasse von Phänomenen, Situationen usw. angesehen. Auf der Grundlage einiger weniger Personen, die sich verhältnismäßig ähnlich sind, werden z.B. Schlüsse gezogen über größere Kategorien von Personen, die der erwähnten angehören. Aus zwei, drei Japanern, die uns irgendwann begegnet sind, abstrahieren wir dann Merkmale, die wir allen Japanern zuschreiben.

Die Tendenz, Einzelfälle als repräsentativ für eine ganze Klasse von Objekten oder Ereignissen zu betrachten bzw. durch Hervorhebung eines Teilaspektes auf Besonderheiten des Ganzen zu schließen, wurde bereits in den Anfängen der Psychologie Suggestionen-Phänomenen zugeschrieben (z.B. bei Binet, 1900 oder Sidis, 1898). Leicht greifbare und auf den ersten Blick als repräsentativ geltende Erkenntnisse „suggerieren“ die Schlußfolgerung. Für andere Urteils- und Entscheidungswege bleibt sehr wenig Spielraum. Auch hier begegnen wir eher der für die Suggestion so typischen „Als-ob-Situation“: als ob es keine Alternativen gäbe (s. hierzu auch Gheorghiu & Walbott, 1994).

Als Schlußfolgerung soll hier hervorgehoben werden, daß durch die Suggestionen und Intuitionen-Strategien sowohl die Einseitigkeit *reflexartiger* Verhaltensmuster als auch die Kompliziertheit zeitraubender *Reflexionswege* überwunden werden kann. Auf der Grundlage von Unterschiebungsprozessen, die man auch für Intuitionenstrategien und Urteilsheuristiken annehmen könnte, ermöglichen Suggestionen- und Intuitionen-Abläufe eine nicht nur schnellere, sondern oftmals auch geschmeidigere und diskretere Auflösung der Menge möglicher Bedeutungszuweisungen zugunsten einer

handlungsauslösenden Entscheidung. Darin besteht m.E. eine ihrer wichtigsten adaptiven Funktionen.

3. Stabilisierung durch Erhaltung der Ambiguität oder durch Pseudo-Disambiguierung

Es ist denkbar, daß der Mensch primär Strategien zur Auflösung von Ambiguität und Ungewißheit einsetzt. In bestimmten Situationen wird das Individuum aber seinen Ordnungs- und Stabilitätsbedürfnissen eher dadurch gerecht, daß es Ambiguität und Instabilität zuläßt. Lazarus & Folkman (1984) sprechen von „the dual nature of ambiguity“. Ambiguität kann bedrohlich wirken, kann sich aber auch als vorteilhaft erweisen, wenn sie z.B. zur Erhaltung von Hoffnungen beiträgt und auf diese Weise ein vorzeitiges Ende verhindert.

Zwei Aspekte der Beibehaltung ambiguer Verhaltensweisen oder scheinbarer Disambiguierung sollen hier kurz erörtert werden: 1) das Nicht-Wissen- und Nicht-wahrhaben-Wollen, 2) die Tolerierung und Neutralisierung situativer Ambiguität.

3.1 Nicht-wissen- und Nicht-wahrhaben-wollen

Nicht jeder Mensch ist geneigt, in sich zu horchen, seine früheren und älteren Erlebnisse immer wieder wachzurufen und zu analysieren, seine Träume zu deuten, sich unentwegt über Gutes und Böses Rechenschaft zu geben. (Diejenigen, die in allen diesen Punkten anders vorgehen, können diese Verhaltensweisen gar nicht nachvollziehen.)

3.1.1 Nicht wissen wollen

Sachverhalten, Personen oder Situationen, von denen man annimmt, daß sie uns, mehr als uns recht ist, belasten könnten, geht man aus dem Weg. „Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß“, ist die sprichwörtliche Ausdrucksform dieser autosuggestiven Vermeidungsstrategie. Es gibt Künstler, die z.B. Rezensionen über die Produkte ihres Könnens gar nicht erst zur Kenntnis nehmen wollen, so wie es normale Sterbliche gibt, die grundsätzlich nicht wissen wollen, was andere über sie denken. Es gibt sogar Situationen, in denen Personen einer Konfrontation mit dem Unerwünschten vorbeugen. Ich kenne Leute, die es unterlassen, einen Wahrsager zu befragen, weil sie Angst haben, einmal mit seinen Vorhersagen konfrontiert, den Drang zu empfinden, sich auch nach diesen Vorhersagen richten zu müssen.

Derlei Verhaltensweisen kommen in gewisser Hinsicht einer Pseudo-Disambiguierung gleich, denn das Individuum macht sich ja gewisse Gedanken, vermutet, daß Unangenehmes in der Luft liegt, will Näheres aber nicht erfahren. Die weiterführende Konsequenz dieser Einstellung ist: *Was ich nicht weiß, existiert nicht*. Wir unterliegen

stive Inhalt dieses Vermeidungsmodus. Er ist dem weiter oben beschriebenen Abwehrmechanismus sehr ähnlich. Der wesentliche Unterschied besteht aber darin, daß diesmal das Unangenehme bereits erlebt wurde. Der Betroffene versucht, so gut er kann, den „Rückstoß“ des Unbehagens zu dämpfen: er verdrängt, negiert und verleugnet.

Eine nicht immer brauchbare, aber oft angewandte Vermeidungsstrategie besteht in der Tendenz, das Unangenehme zu bagatellisieren. Umdeutungssysteme werden verwandt, um die Dinge als irrelevant, harmlos oder sogar als inexistent zu betrachten. Das Spektrum dieser Abwehrstrategien reicht von alltäglichen bis zu traumatischen Erscheinungsformen. Hier einige Beispiele:

- Ellis (1995) beschreibt in seinem Buch über Seeungeheuer, daß Menschen zu allen Zeiten an der Existenz solcher Monster gezweifelt haben, und das, obwohl solche Kreaturen immer wieder gefangen wurden, was ihre Existenz bestätigte. „Manche Meerestiere sind so unglaublich, daß man sie leichter für Fabelwesen hält als für real“, folgert Ellis.
- Viele Frauen und Männer sind sich im klaren darüber, daß ihr Gesicht einen Makel aufweist. Sie versuchen es aber vor sich selbst zu vertuschen und auto-suggestiv vorzugehen, indem sie beim Blick in den Spiegel oder beim Fotografieren ihre „Schokoladenseite“ zeigen.
- Neuere Untersuchungen zeigen, daß manche Personen, die in ihrer Kindheit sexuell mißbraucht wurden, sich dieser Tatsache durchaus bewußt sind, es aber nicht wahrhaben wollen und immer wieder versuchen, diese traumatischen Ereignisse zu verdrängen, weil „nicht sein kann, was nicht sein darf“ (übrigens eine der ganz starken auto-suggestiven Formeln).

3.2 Tolerierung und Neutralisierung situativer Ambiguität

Es gibt Personen, die relativ gut mit situativer Ambiguität umgehen können, andere dagegen weisen eher eine Intoleranz gegenüber Ambiguität auf (Frenkel-Brunswick, 1949; Reis, 1991). Nicht alle Personen setzen gleiche Strategien ein, um mit ambigen Verhältnissen klarzukommen. Die benutzten Verfahren greifen auch nicht immer. Wir sind auf Kompromisse angewiesen. Ohne Konzession ist auf Dauer keine echte Anpassung möglich. Dies setzt aber die Fähigkeit voraus, Unterschiedliches und sogar Konträres zuzulassen.

Der suggestive Moment besteht in erster Linie darin, daß bei Kompromißbereitschaft das Gegenteil nicht mehr so ernst genommen wird: „Es ist ja alles nicht so schlimm“, „es gibt Interessanteres“. Auch Umdeutungen treten auf, um Ambiguität positiv zu bewerten: „Wo alles schon geregelt ist und keine Konflikte auftreten, wirkt alles nur langweilig“, etc.

alle mehr oder weniger dieser suggestiven Unterstellung, die oftmals von den paradoxen Behauptungen begleitet wird: „Nie davon gehört“, „Das gibt es doch nicht“. Hört man z.B. lange nichts mehr von einem wissenschaftlich tätigen Kollegen, nimmt man unwillkürlich an, daß er nichts mehr produziert hat, vielleicht krank ist. Auf einmal erfährt man, daß er quickelebendig ist und gerade eine fabelhafte Arbeit veröffentlicht hat.

Interindividuelle Unterschiede im Hinblick auf die Art der Verwendung dieser Vermeidungsstrategien werden insbesondere in Zusammenhang mit dem Persönlichkeitskonstrukt *repression/sensitization* untersucht. Als Repressor wird eine Person bezeichnet, die emotional negativ assoziierte Situationen im allgemeinen zu vermeiden sucht. Den Gegenpol hierzu bilden die Sensitizer, die dazu neigen, sich diesen Situationen besonders zuzuwenden (s. Amelang & Batussek, 1986). Der Repressor macht z.B. während einer Herz-Katheterisierung die Augen zu, der Sensitizer dagegen verfolgt am Monitor den Verlauf dieses diagnostischen Eingriffs. Letzterer redet sich ein, daß er hierdurch eine bessere „Kontrolle und Überwachung“ ausüben könne. Der Arzt hat allerdings auch hier ein weites Feld, um seinen Patienten zu unterstützen, indem er ihn durch direkte und indirekte suggestive Bewertungen über den guten Verlauf der Dinge informiert. Für rationale Erklärungen fehlt hier sowieso der notwendige Spielraum. Daß übrigens die Sensitizer sich durchaus auch als suggestibel erweisen können, wurde mir von Kardiologen bestätigt. Sie berichten darüber, daß mancher Patient, der die Prozedur am Bildschirm verfolgt, beim Eindringen des Katheters in die Herzkammer behauptet, den Penetrationsmoment eindeutig wahrgenommen zu haben - was physiologisch nicht begründet ist. Zusätzlich zu den (auto-)suggestiven Komponenten, die sozusagen der Logik des vom Repressor eingesetzten adaptiven Verfahren entsprechen, können vom Therapeuten auch spezielle indirekte oder direkte Suggestionstechniken verwandt werden. Während der Durchführung der Katheterisierung, um beim gleichen Beispiel zu bleiben, läßt sich eine Entspannung herbeiführen, suggestive Formeln vermitteln usw. („Eine gute Entspannung leitet dann eine noch bessere Erweiterung der Gefäße ein und alles verläuft dann viel leichter.“) Diehl und Kollegen (1981) haben übrigens mit gutem Erfolg Herzkathederuntersuchungen unter Hypnose durchgeführt. Cohen und Lazarus (1973, zitiert nach Miltner, 1986) konnten nachweisen, daß die Vermeidung von Gedanken, die im Zusammenhang mit der Durchführung der bevorstehenden Operation stehen, zu wesentlich weniger post-operativen Komplikationen führen als eine erhöhte Zuwendung der Aufmerksamkeit auf den operativen Eingriff. Sicherlich gibt es auch nachteilige Erscheinungen dieser Bewältigungsstrategie, die hier nicht weiter erörtert werden können.

3.1.2 Wahrnehmen, aber nicht wahrhaben wollen.

„Das kann und darf nicht wahr sein“, wäre auf einen Nenner gebracht der auto-sug-

Gefälligkeitstendenzen, die schon immer mit Suggestibilität in Verbindung gebracht werden, tragen ebenfalls zur Dämpfung und Neutralisierung des Gegensatzlichen bei. Man versucht, es allen und sich selbst recht zu machen, es ist der „brauchbare Opportunismus“, den wir zwar verdammten, aber alle, wenn auch in bestimmten Grenzen praktizieren wie der Pascha in der Anekdote, der erst Suleika recht gibt, bei Suleiman das Gegenteil befürwortet und schließlich dem Wesir, der sich bei ihm wegen seines widersprüchlichen Verhaltens beklagt, auch recht gibt. Wir unterliegen durch diese Toleranz einer Art „Trance-Logik“ (im Sinne Ornes, 1959), die uns dahingehend beeinflusst, daß wir am Widersprüchlichen keinen Anstoß mehr nehmen.

Es gibt dann natürlich auch die Einstellung der Agnostiker, die ja für alle Fälle in ihrem Tornister das bewährte Instrument auto-suggestiver Beruhigung mit sich tragen: „Wir werden es ja nie wissen können.“

Wenn jemand bei dem Versuch ins Stocken gerät, bei in sich sehr verwobenen Sachverhalten Klarheit zu verschaffen, so verwendet man in der rumänischen Umgangssprache den Ausdruck: „Laß die Dinge ruhig krumm sein.“ So eine Formel kann unglaublich suggestiv auf den Akteur wirken, der vergebens versucht, das Unmögliche möglich zu machen. Er gewinnt durch eine ungeschriebene Konvention das Recht, das Unklare, undefinierbare einfach gelten zu lassen. Hier ist daran zu erinnern, daß wir ja durch die Entspannungstechniken die Möglichkeit haben, den Leuten auch durch gezielte Suggestionen Gelassenheit beizubringen, sich nicht tierisch ernst zu nehmen, die Dinge hinzunehmen, wie sie sind, auch wenn sie „krumm“ sind.

Die anderen anfangs erwähnten Stabilisierungstendenzen, die ebenfalls mit verschiedenen Suggestionenmomenten verknüpft sind, sollen hier kurz umrissen werden.

3.2.1 Stabilisierung durch Labilisierung und Umstrukturierung rigider Gegebenheiten
Das Individuum wird aber auch aufgefördert, festgefahrene kognitive und affektive Strukturen und Verhaltensmuster in Frage zu stellen, die z.B. in Form erlernter Hilfsigkeit seine Existenz bedrohen oder seiner normalen Entwicklung im Wege stehen.

Die Labilisierung oder Instabilisierung fixierter Gegebenheiten und deren Umstrukturierung ist die große Herausforderung für jeden Psychotherapeuten. Es ist auch das Feld, auf dem verschiedene direkte und indirekte Suggestionsverfahren, die in langjährigen Erfahrungen insbesondere von Hypno-Therapeuten entwickelt wurden, wie z.B. paradoxe und provokative Interventionen, kognitive Umstrukturierungen und Reframingstrategien, „pacing“- und „leading“-Techniken (s. Bandler & Grinder, 1975; Barber, 1984; Dilts, 1993; Erickson & Rossi, 1981; Hammond, 1990, usw.) unabhängig von Therapierichtungen angewandt werden können.

3.2.2 Stabilisierung durch Konsolidierung brauchbarer Gegebenheiten und Aktivierung latenter Verfügbarkeiten:

Auch hier handelt es sich um eine sehr komplexe und vielseitige adaptive Tendenz. Gemeint sind Ausgleichsmechanismen, Verstärkung von sich anbahnenden Aufbaustrategien z.B. in Genesung und in Rehabilitationsprozessen, Identifizierung und Mobilisierung von potentiellen Ressourcen, Aufrechterhaltung nutzbarer Verhaltensweisen usw. Daß in all diesen Vorgängen suggestive Momente mitwirken können, ist schon lange bekannt, aber erst in den letzten Jahren durch den Fortschritt der Hypnose-, psycho-somatischen und psycho-neuro-immunologischen Forschung zum Gegenstand systematischer Untersuchungen geworden.

4. Einige Schlußbemerkungen

Ziel meines Anliegens war es, aus einer breiteren psychologischen Perspektive auf die Beteiligung suggestionaler Momente in Adaptionsstrategien aufmerksam zu machen. Mehrfach wurden im vorliegenden Text Abwehrmechanismen (im Sinne Freuds) erwähnt, ohne aber den Zusammenhang mit Suggestion hervor zu heben. Entsprechend den hier vertretenen Konzepten über suggestionale Geschehnisse sind Abwehrstrategien, die der Mensch einsetzt, um Hindernisse zu beseitigen, die seiner Entwicklung und Selbst-Behauptung im Wege stehen, grundsätzlich als suggestionale Mechanismen zu bezeichnen. Diese „schlauhen Kunstgriffe“ - wie Allport (1970) sie treffend nannte - entstehen spontan im Kontext (suggestiver) Aufforderungssituationen und laufen ab, ohne daß der Betroffene bewußt kontrolliert, wie sich eine bestimmte (suggerierte) Lösung gegen eine andere, z.B. rationale Reaktionsmöglichkeit, durchsetzt. Dabei zeigt sich allerdings, daß „rationale“ Elemente durchaus in die Abwehrstrategie einbezogen werden können.

Um sich sozusagen à la Münchhausen aus der Situation herauszuziehen, die sein Selbstbild zu desavouieren droht, greift das Individuum u.a. zur Rationalisierung, d.h. zu Erklärungen, die zumindest dem Anschein der Plausibilität genügen. Dabei sind die ad-hoc-Begründungen nicht unbedingt abwegig. Schließlich sind ja die meisten Situationen, mit denen wir konfrontiert werden, mehrdeutig und können - je nach Kontext - in der einen oder anderen, wenn nicht sogar in gegenteilter Richtung gedeutet werden. Die Trauben, die zu hoch hängen - um mit La Fontaine zu sprechen -, sind vielleicht wirklich sauer bzw. der Partner oder die Partnerin, den/die man nicht erobern kann, ist vielleicht wirklich hochnäsiger, oberflächlich, egozentrisch, usw. Die im Rationalisierungsprozeß spontan entstandenen Erläuterungen dienen keiner echten rationalen Auseinandersetzung. Sie gewinnen vielmehr den Stellenwert suggestiver Argumente, die sich der Suggestendus vor- bzw. unterschiebt, um seine Bewertungen und

(Vor-)Entscheidungen zu legitimieren. Wie auch immer die Argumente ausfallen, auch hier zählt lediglich ihre „Als-ob“-Funktion, als ob sie wirklich zutreffen würden.

Bei der Analyse aller Abwehrmechanismen, ob es sich hierbei um *protektive Selbst-täuschung*, *Vermeidungs-*, *Entladungs-* oder *Ausgleichsstrategien* handelt, läßt sich - ähnlich wie bei dem Rationalisierungsmechanismus - das Geschmeidige und Subtile suggestiver Wirkungen nachweisen. Mit ihrer Hilfe wird der Einfluß von Störfaktoren in Grenzen gehalten, indem das Individuum diesen vorbeugt, sie abfängt oder neutralisiert, vermeidet, ins Gegenteil umdeutet usw. (für Details s. Gheorghiu, 1982).

Im weitesten Sinne könnte auch die Dissonanzreduktion (im Sinne Festingers, 1957) wie auch ähnliche Rechtfertigungs- und Bestätigungstendenzen aus der Sicht suggestionaler Wirkmechanismen erörtert werden. Das Bedürfnis nach Bestätigung entsteht nicht nur am Ende der vollzogenen Handlung, sondern existiert und entwickelt sich als Tendenz schon seit ihrem Beginn als Bestandteil einer sozusagen sich selbst unterstützenden Erwartungshaltung.

Im Zusammenhang mit der Funktion der Abwehrstrategien hat man frühzeitig erkannt, daß die Selbsttäuschungselemente, die sie beinhalten oder auf denen sie sogar aufbauen, in der Regel einen adaptiven Wert besitzen. Lange Zeit hat man bei anderen kognitiven Täuschungen diese Manifestationen eher negativ konnotiert. Es setzt sich aber neuerdings die Erkenntnis durch, daß viele kognitive Täuschungen und Verstöße gegen logische Prinzipien durchaus einen adaptiven Wert haben können (Fiedler, 1993). Dies hier hervorzuheben macht schon deshalb Sinn, weil Suggestionenphänomene - ähnlich den Abwehrstrategien - oftmals Täuschungen beinhalten, deren mögliche positive Funktion generell in Frage gestellt wurde.

Nicht immer hat der Suggestionseinfluß einen adaptiven Wert. Das trifft aber wohl nicht weniger für jeden anderen Beeinflussungsvorgang zu. Es ist sicherlich sehr wichtig zu wissen, unter welchen Umständen verschiedene Einflußfaktoren des adaptiv wirken, was aber nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist. Hier läßt sich nur eine prinzipielle Feststellung machen. Im Laufe seiner langen Entwicklung hat der Mensch Fähigkeiten erworben, die ihm immer mehr Freiheitsgrade für seine Bewertungen und Entscheidungen verschaffen. Ohne die Entwicklung seiner imaginativen, affektiven, Denk- und Kommunikations-Möglichkeiten hätte er kaum Überlebens-chancen in einer Welt voller Ambiguität und Ungewißheit. Mit den Freiheitsgraden - ähnlich der Situation unter demokratischen Verhältnissen - entstehen immer auch Abweichmöglichkeiten, die bis hin zu zerstörerischen Auswüchsen führen können. (Für die Beeinflussung durch Suggestion wären das z.B. suizidale Leitideen oder hetero-suggestive Manipulation im Sinne von brain-washing, z.B. beim gemeinsamen Selbstmord von Sektenmitgliedern). Das Gleiche trifft auch für rationale Vorgänge zu, denn auch sie können, was oft vergessen wird, zu negativen Manifestationen führen

(z.B. perfekt rational begründete kriminelle Handlungen).

Man kann aber eher davon ausgehen, daß Suggestionenprozessen *überwiegend* eine adaptive Funktion zukommt. Sie tragen vermutlich wesentlich dazu bei, daß

- die Gerichtetheit der Person unterstützt und folgerichtig ihre Reaktionsbereitschaft zur Durchsetzung ihrer Bedürfnisse und Beweggründe begünstigt wird;
- über die Reduktion vorhandener Freiheitsgrade das Individuum auf ökonomischem Wege zu eindeutigen Beurteilungen und Handlungsweisen gelangt;
- brauchbare Lösungen u.a. durch den Mechanismus freier Assoziationen leichter gefunden werden;
- latente psychische und psycho-physiologische Dispositionen durch expliziten oder impliziten, direkten oder indirekten Suggestionseinfluß verfügbar gemacht und mobilisiert werden können.

Suggestionenphänomene sind an diesen Stabilisierungsvorgängen sicherlich nicht alleine beteiligt. Es geht hier nicht um Ausschließlichkeiten, sondern um das Zusammenwirken vieler Einflußfaktoren. Nur hat man bisher Suggestionenabläufen für die Gewährleistung adaptiver Funktionen noch viel zu wenig Bedeutung beigemessen.

Das Einsetzen und Durchgreifen suggestionaler Momente wird durch einen Reihe von Grundqualitäten des sich selbst organisierenden Systems Mensch ermöglicht, wie z.B. durch:

- die Disposition, entsprechend dominanter Annahmen, Motive, Zielsetzungen usw. zu handeln, wodurch der Mensch befähigt wird, konkurrierende oder unerwünschte Alternativen ohne reflexionsartiges Vorgehen auszuklamern;
- die Fähigkeit, inneren und äußeren Gegebenheiten brauchbare Bedeutungen zuzuschreiben oder Umdeutungen einzuleiten;
- die Disposition, Unterstellungen und andere Formen kognitiver Verwechslungen und Täuschungen (Bias-Effekte) sowie die Fähigkeit zur Substitution und zum Austausch zuzulassen;
- die Disposition, durch bewußte oder unbewußte Mechanismen dem Ausgleichsbedürfnis des Individuums Rechnung zu tragen.

Es ist anzunehmen, daß mit dem Fortschritt der Forschung über Suggestionalität die Auseinandersetzung mit Fragen zur Coping-Problematik und mit Fragen zu Einflußfaktoren, die zu des-adaptiven Erscheinungen führen, einen zentralen Stellenwert einnehmen werden (s. u.a. Schumaker, 1991). Sehr gute Rahmenbedingungen hierfür liefern die Arbeiten, die sich mit den psychologischen Grundlagen der Coping-Funktionen beschäftigen (s. z.B. Lazarus & Folkman, 1984).

Literatur

- Allport, G. W. (1968). The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. Menlo Park, CA: Addison-Wesley.
- Allport, G. W. (1970). Gestalt und Wachstum in der Persönlichkeit. Meisenheim/Glan: Anton Hain.
- Amelang, M. & Batusek, D. (1986). Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung. Stuttgart: W. Kohlhammer.
- Bandler, G. & Grinder, J. (1975). Patterns of the hypnotic techniques of Milton Erickson. Vol. II. Cupertino/CA: Meta Publications.
- Barber, T.X. (1984). Changing „unchangeable“ bodily processes by (hypnotic) suggestions: A new look at hypnosis, cognitions, imagining, and the mind-body problem. In A. A. Sheikh (Ed.), *Imagination and healing*. Farmingdale, NY: Baywood.
- Bäumer, T., Scheller, R. & von Maurice, J. (1994). Der Einfluß von Zufallserfahrungen auf die Studienfachwahl. *Swiss Journal of Psychology*, 453, 166-177.
- Binet, A. (1900). *La suggestibilité*. Paris: Schleicher Frères.
- Cialdini, R. B. (1984). Influence. New York: Quill.
- Coffin, T.E. (1941). Some condition of suggestion and suggestibility: A study of certain, attitudinal and situational factors influencing the process of suggestion. *Psychological Monographs*, 4, 53.
- Cohen, F. & Lazarus, R. S. (1973). Active coping processes, coping dispositions, and recovery from surgery. *Psychosomatic Medicine*, 35, 375-389.
- Conway, M. & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738-748.
- Diehl, B. J. M., Kujat, C., Meinertz, T., Pop, T. & Treese, N. (1981). Die Wirkung der Hypnose auf Patienten während der Herzkathederuntersuchung. *Herzmedizin. Zeitschrift für Kardiologie in Klinik und Praxis*, 4, 173-177.
- Dilts, R. B. (1993). Die Veränderung von Glaubenssystemen. NLP-Glaubensarbeit. Paderborn: Junfermann.
- Erickson, M. H. & Rossi, E. L. (1981). *Hypnotherapie*. München: Pfeiffer.
- Ellis, R. (1995). *Monsters of the Sea*. New York: Alfred A. Knopf.
- Evans, J.S.B.T. (1989). Bias in human reasoning: Causes and consequences. London: Lawrence Erlbaum.
- Eysenck, H. J. (1991). Is Suggestibility? In Schumaker, J. (Ed.) *Human suggestibility*. New York and London: Routledge.
- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Evanston, Ill.: Stanford University.
- Fiedler, K. (1993). Kognitive Täuschungen: Faszination eines modernen Forschungsprogramms. In Hell, W., Fiedler, K. & Gigerenzer, G. (Hrsg.), *Kognitive Täuschungen. Fehleinstellungen und Mechanismen des Urteilens, Denkens, Erinnerns*. Heidelberg: Spektrum.
- Finkelstein, S. (1989). The use of tape recordings in a dental practice. *Hypnos*, 16, 87-91.
- Frankl, V. E. (1985). Der Mensch vor der Frage nach dem Sinn. München: Piper.
- Frenkel-Brunswick, E. (1949). Intolerance of ambiguity as an emotional and personality variable. *Journal of Personality*, 18, 198-143.
- Freud, S. (1915/1989). Zeitgemäßes über Krieg und Tod. Studienausgabe, Bd. 9, S. 33-60.
- Gheorghiu, V.A. (1982). Aspecte psihologice ale suggestibilitatii. In V. Gheorghiu & I. Ciofu (Eds.), *Suggestie si sugestibilitate: Aspecte psihologice si psihofiziologice*. Bucharest: Editura Academiei.
- Gheorghiu, V.A., Netter, P., Eysenck, H. J. & Rosenthal, R. (Eds.) (1989). *Suggestion and Suggestibility: Theory and Research*. Berlin: Springer.
- Gheorghiu, V.A. (1989a). The development of research on suggestibility: Historical considerations. In V. Gheorghiu, P. Netter, H.J. Eysenck, & R. Rosenthal (Eds.), *Suggestion and Suggestibility: Theory and Research*. Berlin: Springer.
- Gheorghiu, V.A. (1989b). The difficulty in explaining and defining suggestion. In V. Gheorghiu, P. Netter, H.J. Eysenck, & R. Rosenthal (Eds.), *Suggestion and Suggestibility: Theory and Research*. Berlin: Springer.
- Gheorghiu, V.A. (1992). Suggestion versus Rationalität: Eine Wasser-Feuer-Beziehung. In B. Peter & G. Schmidt (Hrsg.), *Erickson in Europa*. Heidelberg: Carl Auer.
- Gheorghiu, V.A. (1993). Die Psychologie der Suggestion: Eine kognitivistische Perspektive. *Hypnose und Kognition*, 10, 3-26.
- Gheorghiu, V.A. & Kruse, P. (1991). The psychology of suggestion: An integrative perspective. In J. Schumaker (Ed.), *Human Suggestibility*. New York: Routledge.
- Gheorghiu, V.A. & Wallbott, H.G., (1994). Suggestion and attribution of meaning: a cognitive and social psychological perspective. *Comunicazioni Scientifiche di Psicologia Generale*, 12, 117-140.
- Gibbons, F. X. & McCoy, S. B. (1991) Self-perception an self-deception: the role of attention in suggestibility processes. In J. Schumaker (Ed.), *Human Suggestibility*. New York: Routledge.
- Gudjonsson, G. H. (1993). The psychology of interrogations, confessions and testimony. Chichester: John Wiley & Sons.
- Hammond, D. C. (Ed.) (1990). *Handbook of hypnotic suggestions and metaphors*. New York: Norton & Co.
- Hell, W. (1993). Gedächtnistäuschungen. In Hell, W., Fiedler, K. & Gigerenzer, G. (Hrsg.), *Kognitive Täuschungen. Fehleinstellungen und Mechanismen des Urteilens, Denkens, Erinnerns*. Heidelberg: Spektrum.
- Hell, W., Fiedler, K. & Gigerenzer, G. (Hrsg.) (1993). Kognitive Täuschungen. Fehleinstellungen und Mechanismen des Urteilens, Denkens, Erinnerns. Heidelberg: Spektrum.
- Hood, W.R. & Sherif, M. (1962). Verbal report and judgement of an unstructured stimulus. *Journal of Psychology*, 54, 121-130.
- Kirsch, J. (1990). Changing expectations. Pacific Grove, California: Brooks/Cole Publishing Company.
- Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). Stress, appraisal and coping. New York: Springer.
- Loftus, E.F. (1979). *Eye witness testimony*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Maldoff, G. (1995). Anwendung von Hypnosetexten zur Stressreduktion, Entspannung und Angstabbau in der Zahnarztpraxis. FU Berlin, Fachbereich Humanmedizin (Zahnmedizin): Unveröff. Diss.
- Meichenbaum, D. W. (1979). Kognitive Verhaltensmodifikation. München: Urban & Schwarzenberg.
- Milner, W. (1986). Strebewältigung, subliminale Wahrnehmung und Krankheit. In Milner, W., Birnbaumer, N. & Gerber, W.-D. (Hrsg.), *Verhaltensmedizin*. Berlin: Springer.
- Mitroff, I. I. (1974). The subjective side of science. Amsterdam: Elsevier.
- Nisbett, R. & Ross, L. (1980). *Human inference: strategies and shortcomings of social judgement*. Englewood Cliffs, New York: Prentice Hall.
- Orne, M. T. (1959). The nature of hypnosis: Artifact and essence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 277-299.
- Oswald, M. E. (1993). Hypothesentesten: Suche und Verarbeitung hypothesenkonformer und hypothesenkonträrer Informationen. In Hell, W., Fiedler, K. & Gigerenzer, G. (Hrsg.), *Kognitive Täuschungen. Fehleinstellungen und Mechanismen des Urteilens, Denkens, Erinnerns*. Heidelberg: Spektrum.
- Petty, R. R. & 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*, 47, 116-132.

- Social Psychology, 46, 69-81.
- Reis, J. (1991). Inventar zur Messung der Ambiguitätstoleranz. Institut für Psychologie, J. W. Goethe-Universität Frankfurt: unveröff. Arbeit.
- Schmierer, A. (1991). Die Anwendung von Entspannungstonbändern in der zahnärztlichen Praxis. Zahnärztliche Praxis, 8, 286-288.
- Schwanenborg, E. (1994). Suggestion as a mode of social influence. 2nd Intern. Symposium on Suggestion and Suggestibility. University of Rome, „La Sapienza“.
- Schumaker, J. (Ed.) (1991). Human Suggestibility. New York: Routledge.
- Schumaker, J. (1991). The adaptive value of suggestibility and dissociation. In J. Schumaker (Ed.), Human Suggestibility. New York: Routledge.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors on perception. Archives of Psychology, 187.
- Sherif, M. (1936). The psychology of social norms. New York: Harper & Row.
- Sherif, M., & Sherif, C.W. (1969). Social psychology. New York: Harper & Row.
- Sidis, B. (1898). The psychology of suggestion. New York: Appleton.
- Sporer, S. L. & aus dem Kahmen, A. (1993). Zur suggestiven Wirkung irreführender nachträglicher Informationen. Hypnose und Kognition. Band 10, 59-77.
- Stokvis, B. & Pflanz, M. (1961). Suggestion. Stuttgart: Hippokrates.
- Stukat, K.G. (1958). Suggestibility: A factorial and experimental analysis. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Tversky, A. & Kahnemann, D. (1974). Judgement under uncertainty: heuristic and biases. Science, 185, 1124-1131.
- Wallbott, H. G., (1993). Suggestive Wirkungen non-verbalen Handelns. Hypnose und Kognition. Band 10, 27-34.
- Watzlawick, P. & Kreuzer, F. (1988). Die Unsicherheit unserer Wirklichkeit. München: Piper.

Abstract: *The effect of suggestions on judgements, sensations, and actions are relevant for many everyday events. Their adaptive value is widely underestimated, as is the domain of suggestion/suggestibility in general. Aspects of how suggestional processes contribute to stabilization tendencies of the individual are discussed, first of all the role of suggestion in reducing uncertainty and in maintaining ambiguity.*

Keywords: *suggestional, suggestion, suggestibility, adaptation, stabilization*

Vladimir A. Gheorghiu, Prof. Dr.phil.
Institut für empirische und angewandte Sozialforschung an der Universität Gießen
Otto-Behagel-Str. 10
35394 Gießen

Anmerkungen

- 1 Eine erste, ausführlichere Version dieses Beitrages wurde auf der Tagung der Österreichischen Gesellschaft für autogenes Training und allgemeine Psychotherapie, Sept. 1995 in Bad Gastein vorgetragen.
- 2 Hier sehe ich übrigens ein wichtiges Feld für Untersuchungen suggestionaler Vorgänge bei Tieren.
- 3 Noch besser ist die Hilfe zur Selbsthilfe, die dazu führt, daß der Patient mit Unterstützung seines Psychotherapeuten schließlich selbst die Leitsätze findet.

Normale Instruktion oder hypnotische Suggestion: Was macht den Unterschied?

Burkhard Peter¹

■ Zur Untersuchung der Frage nach dem Unterschied zwischen einer normalen Instruktion und einer hypnotischen Suggestion, welche den Anforderungen des klassischen Suggestionseffektes genügt, werden verschiedene historische und zeitgenössische theoretische Konstrukte vorgestellt - angefangen von der Einführung der Moderatorvariablen hypnotischer Zustand und Suggestibilität auf Seiten des Hypnotisanden und Glaubwürdigkeit auf Seiten des Hypnotiseurs, über die Betonung des Kontextes durch die Kontextualisten und Systemiker, bis hin zu der Position des radikalen Konstruktivismus, welcher auf der Ebene selbstreferentieller Prozesse keinen grundsätzlichen Unterschied zwischen einer Suggestion und einer normalen Instruktion sieht. Schließlich wird betont, daß all diese verschiedenen Variablen nur innerhalb einer speziellen interpersonellen Beziehung zum Tragen kommen, welche seit 200 Jahren als hypnotischer Rapport bezeichnet wird, und welche im Vergleich zu den anderen Variablen unglücklicherweise noch wenig erforscht ist.

Ich glaube, dass der schwankende und vieldeutige Gebrauch des Wortes 'Suggestion' eine Schärfe der Gegensätze vorspiegelt, welche in Wirklichkeit nicht besteht. Es lohnt sich der Mühe zu untersuchen, was man eigentlich eine 'Suggestion' nennen darf. " Diese Feststellung von Sigmund Freud aus dem Jahre 1888 in seiner „Vorrede des Übersetzers“ zu Bernheims Die Suggestion und ihre Heilwirkung hat heute noch Gültigkeit. Wissen wir wirklich, was wir meinen, wenn wir von einer hypnotischen Suggestion sprechen. Viele Klienten und gar nicht so wenige Ausbildungskandidaten,