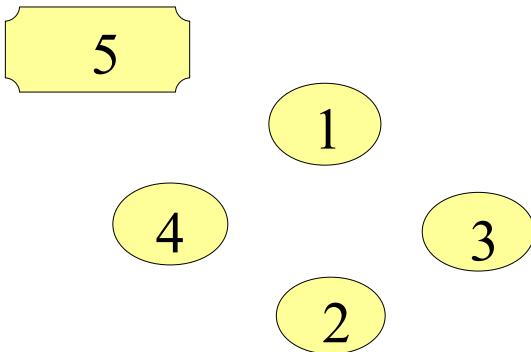


Tetralemma

Das Tetralemma (vier Positionen oder Standpunkte) von Varga von Kibed ist eine Struktur, die ursprünglich aus der traditionellen indischen Logik zur Kategorisierung von Haltungen und Standpunkten stammt. Es wurde im Rechtswesen zur Kategorisierung der möglichen Standpunkte verwendet, die ein Richter in einem Streitfall zwischen zwei Parteien einnehmen kann. Er kann der einen Partei recht geben oder der anderen Partei oder beiden oder keiner von beiden. Das Tetralemma ist ein sehr gut geeignetes Schema zur Überwindung jedes Verharrens im vertikalen Denken und von daher auch eine Methode zu lateralem Denken.

Das Tetralemma ist eine Aufstellungsmethode, die sehr gut dazu geeignet ist, sich auch körperlich in eine Situation nach der Entscheidung zu versetzen, indem eine Visualisierung durchgeführt wird. Sie macht insbesondere dann Sinn, wenn Sie sich nicht zwischen zwei extremen Positionen entscheiden können oder wollen. Eine Art des lateralen Denkens, das wir bereits im zweiten Kapitel kennenlernten. Und so sieht die Aufstellung der verschiedenen Positionen aus:



- 1 – Das Eine
- 2 – Das Andere
- 3 – Beides: Wie können Sie beide Positionen vereinen?
- 4 – Keines von Beiden: Warum können Sie noch keine Entscheidung treffen? Um was geht es wirklich?
- 5 – Die Zukunft jenseits der Entscheidung: Gibt es eine Vision? Mit was hat es noch zu tun – oder auch nicht?

1. Das Eine

Das kann zum Beispiel die Lösung sein, die für den Klienten seine 'einzig richtige' darstellt, die für ihn im Vordergrund steht, oder die er in der Vergangenheit schon immer angewendet hat.

2. Das Andere

Das Andere macht die gegenüberliegende Ecke des Tetralemmas aus, es steht gewissermaßen im Gegensatz dazu. Es kann sich dabei allerdings auch um eine echte Alternative handeln, die ebenso attraktiv ist wie das Eine. Eine einfache Negation des 'Einen' reicht nicht aus, da ansonsten die Entscheidungs-Substanz fehlen würde.

Ein Beispiel: 'Mach ich jetzt meine Arbeit oder trinke ich einen Kaffee?' ist eine echte Alternative. Kaffee ist substantiell etwas anders als Arbeit. 'Mache ich jetzt meine Arbeit oder nicht?' ist nur eine Scheinalternative, da es zur Arbeit noch keine echte Alternative gibt – sie nicht zu tun, ist lediglich eine Vermeidung. Das beweist sich auch in der nächsten Position, wo es darum geht, beides zu sehen. Bei einer Scheinalternative sehen wir nur das Eine – und auf der anderen Seite nichts.

3. Beides

Die dritte Position bringt ein neues Element ins Spiel. Sie nimmt sozusagen eine beobachtende Metaposition zum alten Konflikt zwischen dem Einen und dem Anderen ein. Von dieser außenstehenden Position kann man beide Positionen gleichzeitig betrachten und die Gemeinsamkeit und Unterschiede bei ihnen entdecken. Dadurch erweitert sich für den Betrachter der Bezugs- und Bewertungsrahmen. Anstatt sich nur zwischen A und B entscheiden zu müssen, tauchen plötzlich Möglichkeiten der Vereinbarkeit auf oder gar die Frage, ob ich mich überhaupt zwischen A und B entscheiden muss.

Varga v. Kibed beschreibt insgesamt 13 Untertypen von 'Beides', von denen ich die zentralen hier erwähnen möchte:

1. **Kompromiss:** An Beidem ist etwas, das Sinn macht. Hier ist es wichtig, sich für eines zu entscheiden und das Zweite durch das Einbringen von Elementen desselben zu versöhnen.
2. **Die situative Lösung:** Manchmal ist das Eine richtig, ein andermal das Andere.
3. **Scheingegensätze:** Manchmal kann es sein, dass die Gegensätze gar keine sind, da zu dem Einen eine echte Alternative fehlt (siehe oben: das Arbeiten-Kaffee-Beispiel).

4. **Verdeckte Gewinne:** Was ist der Gewinn, wenn das Eine (das Andere) nicht gewählt wird? Inwieweit schützen **Hindernisse** die Systemerhaltung?
5. **Ressourcentransfer**, indem die Kraft des Nichtgewählten in das Gewählte einfließt.

Auch wenn in der Praxis nicht immer alle Untertypen gebraucht werden – sie überschneiden sich ohnehin teilweise – zeigen sie doch verschiedene Arten der Vereinbarkeit auf, die sich auf der dritten Position bieten.

4. Keins von Beiden

Während wir in der dritten Position eher noch ein teilnehmender Beobachter waren, der inhaltlich Gemeinsamkeiten und Sinn sucht, können wir in der vierten Position unseren alten Konflikt mit hinreichender Distanz ganz von außen betrachten. Hier sind wir nicht mehr in den Konflikt verwickelt, sondern betrachten diese Position als externe Kontext- oder Bedeutungserweiterung. Es geht nicht mehr nur um Vereinbarkeit, sondern um den Kontext, in dem das Dilemma, der Gegensatz von Richtig und Falsch, entstanden ist. Das gibt dem Ganzen eine neue Dimension und unter Umständen einen neuen Sinn.

Typische Fragen für 'Keins von Beidem' sind:

- Welche **Werte, Bedürfnisse oder Motive** stehen hinter dem Einen, dem Anderen oder Beidem?
- In welchem **Kontext** findet die Entscheidungsfrage statt? Welche Ressourcen gibt es? Wie sieht das soziale Umfeld aus? Was sagt das soziale Umfeld? Welche persönlichen Ziele gibt es?

5. All dies und auch das nicht!

Varga von Kibéd nennt die fünfte Position 'All dies nicht – und selbst das Nicht!' Diese Position hat den philosophischen Aufforderungscharakter, Muster immer wieder zu durchbrechen. Die Fünfte hat ihren Ursprung tief in der fernöstlichen Auflösung des Ichs, in der es folglich keine Konflikte mehr gibt. Buddhisten sagen dazu 'Nicht-Standpunkt'.

Das Wort 'dies' bezieht sich auf die ersten vier Positionen und auf die Einsicht, dass keine dieser Positionen alle Aspekte eines Problems umfassend erklären kann. Mit 'und selbst das nicht' erinnert uns die fünfte Position daran, dass auch sie kein endgültiger Standpunkt ist.

Die Fünfte führt also zu etwas eklatant Neuem durch ihren kreativen Schritt. Diese Position schwebt über allem und stellt so alles in Frage, ebenso wie sie alles unterstützt. Sie bekommt so gleichzeitig etwas Bedrohliches und Beruhigendes – etwas radikal Veränderndes und ruhig Bewahrendes. Wenn wir zu dieser Position gelangt sind, können wir mit der Gewissheit, dass nichts gewiss ist in uns ruhend zu neuen Ufern aufbrechen. Von dieser Position aus, können die die beiden Ursprungspositionen neu besetzt werden, denn: Vermutlich ist nach einem solchen Durchgang alles anders und es geht folglich auch um etwas ganz anderes!

Typische Fragen für 'All dies ...' sind: Wenn wir uns von den Grenzen des bisher gedachten lösen:

- Gibt es Hindernisse, die noch nicht angesprochen wurden?
- Um was geht es noch?
- Was fällt uns spontan ein?
- Was würden wir gerne tun, auch wenn es mit der Fragestellung nichts zu tun hat?

Der Ablauf

Als erstes stellt sich der Entscheider auf das erste Feld und spürt nach, wie sich ein Pro anfühlt. Welche körperlichen Symptome entwickeln sich? Welche Emotionen tauchen auf? Tauchen Geschmäcker oder Gerüche auf? Ergeben sich Bilder oder 'spricht' das Feld zu ihm, d.h. macht es irgendwelche Aussagen?

Anschließend geht er auf das zweite Feld mit denselben Vorgaben.

Danach wird die Möglichkeit getestet, ob etwas von Beidem möglich ist (z.B. einer Probe auf Zeit mit konkreten Rahmenbedingungen oder dem Testen von weiteren Ressourcen) – auch hier wieder mit dem Nachspüren im Körper, wie angenehm oder unangenehm sich die Option anfühlt und ob sich etwas in Ihnen bewegt.

Danach wird die Option 'Keines von Beidem' getestet. Hier können Fragen auftauchen, die über das Thema ansich wichtig sind, z.B. die Frage danach, ob es überhaupt die eigene Entscheidung ist oder ob vor dieser Entscheidung eine andere Grundsatzentscheidung gefällt werden sollte. Evtl. müssen in Teamentscheidungen auch Werte oder Bedürfnisse vorher geklärt werden.

Schließlich wird die fünfte Option am Rande des Schemas getestet. Gibt es Träume, Visionen, ferne Zukunftsziele oder Utopien? Geht es am Ende um etwas ganz Anderes?

Aus der fünften Position entsteht das neue Eine und das neue Andere. Typische Fragestellungen dazu lauten:

- Was will ich eigentlich erreichen?
- Kann das Eine (Andere) als Symptom für das neue Eine (Andere) gesehen werden?
- Ist vielleicht der Umgang mit einem bestimmten Hindernis das eigentliche Thema?

Ein Beispiel: Kann ich es mir leisten, mitten in dieser hohen Arbeitsbelastung Urlaub zu nehmen?

Das Eine

- Ich sollte weiterarbeiten.
- Ich schaffe es ohnehin nicht, den Kopf frei zu bekommen.
- Meine Karriere steht auf dem Spiel.
- Das Geld (z.B. bei Selbstständigen) kann ich auch gut gebrauchen.
- Ich kann das meinem Chef nicht antun.

Das Andere

- Ich sollte Urlaub nehmen, um zu entspannen.
- Damit könnte endlich den angestauten Stress abbauen.
- Außerdem würde der Urlaub sonst verfallen.
- Und ich wollte ja schon lange einmal das Land ... besuchen.
- Und meine Familie könnte auch mal wieder etwas von mir haben.

Beides

- Nach dem Urlaub kann ich bestimmt wieder besser arbeiten.
- Vielleicht kann ich die wichtigsten Arbeiten mitnehmen und mich dann voll darauf konzentrieren?
- Vielleicht kann ich im Urlaub soziale Kompetenzen schulen, die mir dann wieder im Beruf gut tun?
- Kann ich, wenn ich nicht in Urlaub gehe, bessere Bedingungen im Betrieb aushandeln oder einen Bonus beim Chef heraushandeln oder eine zeitlang in Telearbeit gehen?

Keins von Beidem

- Sollte es bisher noch nicht gefallen sein, können hier Werte, Bedürfnisse und Motive abgefragt werden. In diesem Falle: Karriere, Geld und die Achtung vor Hierarchien vs. 'sich auch mal gegen den Chef durchsetzen', Erholung und Familien- / Eigenzeit.
- Der Kontext lautet: Ein strenger Chef, gestresste Kollegen, eine bedürftige Familie, Unsicherheiten und Ängste im Beruf, evtl. ein neuer Job oder der Zwang / Drang, sich die eigene Durchsetzungskraft zu beweisen.

All dies nicht ...

- Jede Situation ist neu und muss neu verhandelt werden. Dies entlastet.
- Diese Entlastung führt zu einem neuen Einen. Das neue Thema kann lauten:
 - Sich durchsetzen oder unterordnen?
 - Die eigenen Rechte einklagen.
 - In der Arbeit effektiver sein, um mit gutem Gewissen in Urlaub fahren zu können und nicht angreifbar zu sein.