

NONI HÖFNER UND DER PROVOKATIVE STIL



Dr. Eleonore „Noni“ Höfner zählt neben Frank Farrelly weltweit zu den führenden Figuren der Provokativen Therapie, einer Richtung der Psychotherapie, die spezifischer Weise humorzentriert ist. Ihre wichtigste Methode ist die sokratischer Ironisierung, wodurch beim Patienten der heilsame Effekt einer Relativierung von verabsolutierenden Bewertungen angeregt werden soll.

Noni Höfner leitet das Deutsche Institut für Provokative Therapie in München, in dessen Rahmen sie Fachleute aus den helfenden Berufen im Provokativen Stil® ausbildet. Sie arbeitet seit über 30 Jahren als Paartherapeutin, hält Vorträge und macht Kabarett über die „Kunst der Ehezerüttung“ u.a. in der Münchner Lach- und Schießgesellschaft.

Noni Höfner war bereits beim 1. Basler Humorkongress dabei und sie hat auch bei allen Nachfolgekongressen wichtige Beiträge geleistet.

Noni Höfner: Frank Farrellys Provokative Therapie¹

Wie alles begann

Der 14. Juni 1985 war ein warmer, freundlicher Frühsommertag in München und ich war auf dem Weg zu einem Workshop über eine angeblich neue und ungewöhnliche Therapieform, die ein Amerikaner namens Frank Farrelly in den letzten zwanzig Jahren entwickelt hatte und die er seit kurzer Zeit auch in Deutschland vorstellte. Ich war auf Empfehlung eines Kollegen² gekommen, obwohl andere mich gewarnt hatten, die Provokative Therapie sei wieder so ein neumodischer amerikanischer Quatsch, wie er seit den Siebzigerjahren Deutschland überschwemmte. Eigentlich hatte ich zu dem Zeitpunkt so viele psychotherapeutische Aus- und Fortbildungen hinter mir, dass mein Bedarf an Psycho

¹ Der Beitrag „Wie alles begann“ erschien im Original unter dem Titel „Die Begegnung mit Frank Farrellys Provokativer Therapie“ in: Höfner, E. Noni: Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind! Grundlagen und Fallbeispiele des Provokativen Stils. Heidelberg, Carl-Auer Verlag, 2. Auflage 2012, S.16 bis 21. Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Carl-Auer-Verlages Heidelberg.

² Mein Dank gilt Bernhard Trenkle von der M.E.G. (Milton Erickson Gesellschaft), bei der ich eine Ausbildung zur Hypnotherapeutin absolviert hatte.

schon mehr als gesättigt war. Da kam es auf einen Quatsch mehr oder weniger auch nicht an, dachte ich. Ich war fast vierzig und sehnte mich nach etwas Handfesterem und Fröhlicherem als der Psychotherapie, wie ich sie in und nach dem Studium in den vergangenen zwanzig Jahren kennen gelernt und praktiziert hatte. Meine Kinder waren aus dem Gröbsten heraus, ich konnte meine Zeit wieder mehr für mich beanspruchen, ohne allzu sehr von aufgeschlagenen Knien, Masern und Windpocken behindert zu werden, und es stellte sich die Frage, was ich mit meinem künftigen Berufsleben anfangen wollte. Ich hatte keine Ahnung, was ich wollte, ich wusste nur eindeutig, was ich nicht wollte: Auf keinen Fall visierte ich für den Rest meines Lebens in einer Privatpraxis langwieriges und aufreibendes Heulen und Zähneklappern mit meinen Klienten an.

Ich war also finster entschlossen, einer Psychotherapie den Rücken zu kehren, die in meinen Augen nur die Stühle auf dem Deck der Titanic neu arrangierte anstatt zu verhindern, dass sie untergeht. Der Farrelly-Workshop war gewissermaßen mein letzter Versuch, und falls sich diese neue, heftige aber und angeblich auch sehr lustige Therapieform als oberflächlicher Schwachsinn erweisen sollte, dann würde ich mich anderen Aufgaben zuwenden.

Als ich in der Nähe der Kollegenpraxis, in der Farrellys Workshop stattfinden sollte, aus dem Auto stieg, sah ich einen relativ kleinen, ziemlich rundlichen, grauhaarigen Herrn, der versuchte, Klappstühle aus einem Kombi zu zerren. Ich erbot zu helfen und er lächelte mich freundlich an. „Oh, thank you“, sagte er, „I love it when attractive young ladies carry stuff for me!“ Dieser freundliche, harmlose ältere Herr konnte doch nicht Frank Farrelly sein?! Ich hatte nach allem, was ich von ihm gehört hatte, die Vorstellung, dass er mindestens zwei Meter groß sein und eine Arnold-Schwarzenegger-Figur haben müsste. Dieser Mann war von Kennern als „Säbelzähtiger“ beschrieben worden. Später erfuhr ich, dass er selbstironisch zu dieser Etikettierung bemerkte, jetzt, jenseits der Fünfzig, sei er nur noch ein alter Tiger, dem seine Säbelzähne ausgefallen seien.

Im Laufe der drei Workshoptage machte ich Bekanntschaft mit diesen angeblich nicht mehr vorhandenen Säbelzähnen. Ich saß wie hypnotisiert in der ersten Reihe und stellte verwirrt fest, dass Farrelly bei seinen Therapiedemonstrationen so ziemlich alle therapeutischen Verhaltensregeln fröhlich verletzte, die mir in den letzten zwanzig Jahren als in Stein gemeißelt Ge- und Verbote vermittelt worden waren. Er sagte den Klienten Dinge ins Gesicht, die ich bisher höchstens hinter vorgehaltener Hand und im Vertrauen einem Kollegen erzählt hätte, er legte ihnen

seine großen Hände auf den Arm oder strich ihnen über den Kopf. So etwas war doch absolut verboten!

Da setzte sich zum Beispiel ein Ehepaar zu ihm nach vorne, das ein ernsthaftes Partnerschaftsproblem hatte und mit dem Gedanken an eine Scheidung spielte. Farrelly beschrieb ihr Zusammenleben wie das von Herr und Hund oder besser winselndem Hündchen, wobei die Ehefrau der Herr und der Ehemann das Hündchen war, das hechelnd nach einem Hundekuchen bettelte. Dabei imitierte er einen auf den Hinterbeinen stehenden Köter, dem der Sabber aus den Lefzen tropfte, und jeder wusste, was er mit Hundekuchen meinte. Er schlug dem Ehemann vor, noch unterwürfiger zu werden, und der Ehefrau, noch wirkungsvoller nach dem Hündchen zu treten und noch straffer an der Hundeleine zu zerren, um ihr Hündchen endlich vollständig zu unterwerfen. Und das Erstaunlichste war, dass beide Farrelly nicht an die Gurgel sprangen, sondern sie lachten aus vollem Halse und versicherten in ungewohnter Eintracht bei der Nachbesprechung, sie hätten sich noch nie so verstanden gefühlt!

Alle Klienten, die sich zu Farrelly auf den „heißen Stuhl“ begaben, stimmten in diesem Punkt überein. Statt einzuschnappen fühlten sie sich verstanden und wohler in ihrer Haut, sie wirkten sichtbar entspannter und gleichzeitig energiegeladener. Ich traute meinen Augen und Ohren nicht. „Sie beleidigen die Klienten, sagen ihnen Unverschämtheiten, und die Klienten lachen und fühlen sich verstanden! Da muss doch mehr dahinter stecken – „There must be something more!“ sagte ich fassungslos. „Yes, there is something more!“ grinste Farrelly und schrieb mir diesen Satz als Widmung in sein Buch.

Bei meiner ersten Begegnung mit Farrelly hatte mein „Bauch“ sofort begriffen, dass ich auf meine lang gesuchte Goldader gestoßen war, aber mein Kopf war verwirrt. Ich suchte nach rationalen Erklärungen für das, was Farrelly da so offensichtlich in Gang setzte, damit ich es kopieren könnte. Farrelly erklärte seine Vorgehensweise in Bildern, Beispielen und Assoziationen, aber meine akademische Ausbildung schrie förmlich nach einem kognitiven Modell, das mir erlaubte, provokativ zu arbeiten, auch wenn mir mal nichts einfiele. Denn es sah so aus, als ob dieser wildgewordene Amerikaner mühelos und sehr unsystematisch kreative Einfälle aus dem Ärmel schüttelte, die ich mir nicht entfernt in diesem Ausmaß zutraute. Diesen Wunsch nach klarer, kognitiver Struktur erlebe ich bis heute bei den Teilnehmern meiner Fortbildungsseminare und ich bemühe mich, sie ihnen sowohl zu vermitteln als auch auszutreiben, denn ich werde nicht müde zu betonen, dass jeder Berater im Therapieprozess die Modelle zwar begreifen, sie dann aber wieder vergessen und auf seinen

„Bauch“ vertrauen sollte. Strategiemodelle führen ein Eigenleben im mentalen Speicher. Sie fesseln die Aufmerksamkeit des Beraters in starkem Ausmaß und lenken vom Klienten ab.

Das alles war mir bei diesem ersten Workshop nicht bewusst, aber ich hing an der Angel und wusste: Wenn das Therapie war, wollte ich es auch lernen, obwohl ich nichts verstand und mich überrollt fühlte, wie von einem Lastwagen überfahren. Farrelly muss es bei der ersten Anwendung seiner neuen Therapie ähnlich gegangen sein. Wenn er gefragt wird, wie er die Provokative Therapie entdeckt hat, antwortet er, dass er sie nicht langsam entwickelte, sondern dass sie schlagartig da war. Farrelly arbeitete Anfang der Sechzigerjahre des vorigen Jahrhunderts mit chronisch Schizophrenen, Manisch-Depressiven, Mördern, Kinderschändern und ähnlich schwer gestörten Patienten in einer geschlossenen Abteilung eines psychiatrischen Krankenhauses³ im Rahmen eines Projektes, das von Carl Rogers, dem schon damals weltbekannten Erfinder der Gesprächstherapie, geleitet wurde. Die Provokative Therapie wurde geboren, als Farrelly bereits 90 Stunden lang streng gesprächstherapeutisch mit einem schizophrenen Patienten aus einer geschlossenen Abteilung gearbeitet hatte.⁴ Er bemühte sich, den Patienten seelisch aufzubauen, ihm geduldig endlos zuzuhören und ihm Mut zuzusprechen, um ihn zu überzeugen, dass er keineswegs so wertlos sei, wie er selber glaubte. Jede Stunde versicherte er dem Patienten auf's Neue, wie fähig usw. er sei. Der Patient reagierte entweder gar nicht oder widersprach unbeirrt und monoton dieser positiven Fremdeinschätzung⁵.

In der einundneunzigsten Stunde platzte Farrelly der Kragen und aus Erschöpfung und einer Eingebung heraus begann er, der negativen Selbsteinschätzung des Patienten begeistert beizupflichten. Jawohl, der Patient sei wertlos, nutzlos und hässlich, ein kompletter Versager, zu nichts mehr fähig, eine Zukunftsperspektive sei praktisch nicht vorhanden usw. Ohne Übergang begann dieser zusammengesunkene, lethargische Patient sich körperlich aufzurichten und sich selbst zu verteidigen: Soooo schrecklich sei das gar nicht mit ihm, er könne sehr wohl dies und jenes, und er zählte seine Fähigkeiten mit einer Energie auf, die er vorher nie gezeigt hatte. Farrelly berichtet, dass ihm selbst vor Überraschung der Kinnladen herunter fiel. Bereits in der Geburtsstunde der Provoka-

³ Farrelly arbeitete 17 Jahre am Mendota State Hospital in Madison/Wisconsin, USA.

⁴ Clientcentered Therapy.

⁵ Diese Geisteshaltung ist in der helfenden Zunft auch heute noch weit verbreitet.

tiven Therapie traf ihn die Erkenntnis fast wie ein Schock: Klienten sind keineswegs so schonungsbedürftig, schwach und zerbrechlich, wie man im Allgemeinen annimmt und sie verfügen über weitaus mehr Ressourcen, als man ihnen üblicherweise zutraut.

In der Folgezeit experimentierte Farrelly mit seiner neuen Methode, die damals noch keinen Namen hatte, und später als Provokative Therapie weltweit bekannt werden sollte. Seine Klientel, die Patienten im psychiatrischen Krankenhaus, hatte sehr negative Prognosen. Diese Patienten wurden häufig lebenslang in geschlossene Abteilungen weg gesperrt, da sie für lebensunfähig oder gefährlich oder beides gehalten wurden, gefährlich für sich und andere. Die Fachleute gingen davon aus, dass diese Menschen keinesfalls der Lage seien, vernünftige, selbständige Entscheidungen zu fällen und ein eigenständiges Leben außerhalb der Mauern der Psychiatrie zu führen. Sie sahen die Patienten als bedauernswerte Opfer, die an ihrer Misere nicht selbst Schuld und ihren Symptomen hilflos ausgeliefert sind und die extrem geschont werden müssen. Die Therapeuten mussten daher die Verantwortung für diese Patienten übernehmen und für sie alle notwendigen Entscheidungen treffen. Farrelly erkannte jedoch, dass selbst diese als hoffnungslos eingestuften Patienten viel mehr Durchblick haben, als ihnen von den Therapeuten zugestanden wird, und dass sie durchaus unterscheiden können, wann sie ihre Symptome einsetzen und wann nicht. Außerdem wurde ihm klar, dass sie über völlig unterschätzte brachliegende produktive Energien verfügen, die offenbar schnell und nachhaltig mobilisiert werden konnten, wenn man sie in der richtigen Weise weckte.



Frank Farrelly und Dr. Noni Höfner

*Die Provokativen Therapie (PT), der Provokative Stil (ProSt)®
und die Provokative SystemArbeit (ProSA)®*

Frank Farrellys Provokative Therapie hat mich seit 1985 nicht mehr losgelassen. Farrellys Arbeit faszinierte mich von der ersten Minute an, der Humor stach sofort ins Auge, denn es wurde auf keiner von mir besuchten Fortbildung so viel entspannt gelacht wie hier, aber auch wenn die analytischen Teile meines Hirns überhaupt nicht begriffen, was Farrelly da eigentlich machte, realisierte ich sehr schnell: Bei der Provokativen Therapie trägt der Schein. Da die provokative Vorgehensweise einen hohen Unterhaltungswert für Klienten und Zuschauer hat, und für die Zuschauer auf den ersten Blick vor allem der konfrontative Aspekt ins Auge sticht, birgt sie große Gefahren. Ich merkte bald, dass immer mehr Menschen auftauchten, die nach dem einmaligen Besuch eines Kurzworkshops mit Farrelly versuchten, die Oberfläche seines Vorgehens zu kopieren, um dann munter auf ihre Klienten loszudreschen, nach dem Motto: „Jetzt habe ich endlich die offizielle Erlaubnis, meine Aggressionen los zu werden und diesem Klienten, der mir schon seit geraumer Zeit den Nerv tötet, endlich mal eins auf die Nase zu geben!“. Provokative Therapie erfordert aber vom Anwender mehr Empathie und Wertschätzung für den Klienten als viele andere Verfahren, die ich kennen gelernt und in denen ich Ausbildungen absolviert habe. Der Therapeut muss den Klienten mögen und ihm jede Veränderung und die dazu nötigen Kraftquellen zutrauen, ganz gleich wie lange die Symptomatik besteht oder wie alt der Klient ist. Auf dieser Basis provoziert der Therapeut ihn mit warmem, offenen Herzen und ohne Groll. Das Ziel ist nicht, den Klienten zu ärgern und ihm eins überzubraten, sondern ihn zu entspannen und zum Lachen zu bringen⁶. Dadurch werden die Stolpersteine entmacht, mit denen er sich das Leben unnötig schwer macht.

Ich kenne kein therapeutisches Verfahren, bei dem der Humor eine so zentrale Rolle spielt wie bei der Provokativen Therapie und den daraus abgeleiteten Interventionsmöglichkeiten, dem Provokativen Stil (ProSt) und der Provokativen SystemArbeit (ProSA), die auch in anderen Feldern als der Psychotherapie effizient eingesetzt werden können⁷. Der Be-

⁶ Provozieren (lateinisch „provocare“) wird hier verstanden im Sinne von „hervorlocken“, „ans Licht bringen“, „verdeutlichen“.

⁷ Die Zielgruppen unserer Aus- und Fortbildungen sind außer Ärzten und Psychotherapeuten auch Fachleute aus Coaching und Training sowie weitere Berufsgruppen, die ihr Kommunikationsrepertoire bereichern wollen.

griff Provokative SystemArbeit wurde von uns entwickelt, weil er den wichtigen systemischen Aspekt der provokativen Interventionen betont und weniger Missverständnisse auslöst als der Begriff Provokativer Stil, bei dem mancher dem Fehlschluss unterliegt, es handle sich um ein harmloses Geplänkel, das man zu Beginn einer Beratung einsetzen kann, um sich danach ernsthaft mit dem Klienten zu beschäftigen. Provokative Kommunikation kann zwar auch ein Gespräch – in Beruf, Therapie und Privatleben – auflockern, in der Beratung, im Coaching und in der Therapie sind ProSt und ProSA aber viel mehr und lassen sich bis hin zu schweren seelischen Störungen effizient einsetzen. In diesen Arbeitsfeldern ist der provokative Ansatz immer systemisch, d.h. das soziale Umfeld des Klienten wird (physisch anwesend oder virtuell) mit einbezogen.

Bei der provokativen Arbeit bringt der Berater den Klienten dazu, in denjenigen Bereichen über sich selbst zu lachen, in denen er seiner persönlichen Weiterentwicklung durch starre Glaubenssätze selbst im Weg steht. Der Berater übertreibt zu diesem Zweck gnadenlos die fixen Ideen des Klienten und führt sie wie in einem Zerrspiegel ad Absurdum. Lachen über sich selbst ist das wohl schwierigste Lachen überhaupt, aber wenn es gelingt, werden die eigenen Probleme relativiert. Darüber hinaus persifliert der Berater die unterschwelligen Ängste, die den Klienten daran hindern, an seinem Leben aktiv etwas zu ändern und sich in Bewegung zu setzen. Er versichert dem Klienten beispielsweise, er sei zu alt, zu doof, zu unbeweglich, zu unkreativ usw., um jetzt noch etwas Neues auszuprobieren. Diese Provokationen aktivieren den Widerstand des Klienten in die richtige Richtung, d.h. nicht gegen den Berater, sondern gegen die eigenen unproduktiven Selbstdefinitionen und Stolpersteine, und machen den Weg nachhaltig frei für neue Denk-, Fühl- und Verhaltensweisen.

Manchmal fallen dem Klienten dank des entspannenden Humors die Schuppen von den Augen und er kann sein Problem sofort aus einem neuen Blickwinkel betrachten. Er begreift dann auch rational, welche Lösungen auf der Hand liegen und wird wieder entscheidungsfähig. Häufig jedoch weiß der Klient unmittelbar nach der Beratungsstunde nicht genau, was er machen soll und wohin eine Gefühls- und Verhaltensänderung führen könnte. Meistens ist er verwirrt. In jedem Fall aber verspürt er eine starke Kraft zur Veränderung und in der Folgezeit tut er dann etwas, das seinem Leben eine neue und produktivere Richtung gibt, manchmal ohne genau zu wissen, warum er das tut, d.h. die Ratio hinkt hinterher. Diese ermutigende Kraft zur Veränderung ist pure emotionale Energie. Sie hat bisher die Stolpersteine unterstützt und aufrechterhalten

und wird nun wie ein Lavastrom umgeleitet in gesünderes Denken, Fühlen und Verhalten, das den Klienten zu neuen Ufern lockt⁸.

Wenn es dem Berater gelingt, die Veränderungsenergie so zu aktivieren, dass der Klient den unwiderstehlichen Drang verspürt, seine Symptome durch weniger selbstschädigendes Verhalten zu ersetzen, bekommt das Geschehen eine Eigendynamik, die wenig bis keine zusätzliche Verstärkung vom Berater mehr benötigt. Der Klient verschafft sich die Verstärkung innerpsychisch selbst. Die Belohnung liegt in der Befriedigung über das Erreichte, der Lust des Triumphes über den eigenen Schweinehund, dem Hochgefühl neu erlebter produktiver Energie und dem befriedigenden Gefühl der Kontrolle über das Geschehen. Diese inneren Verstärker besiegen mühelos die bisherigen negativen Gefühle der Angst, der Hilflosigkeit und des Versagens, und haben eine multiplizierende Wirkung, die dazu führt, dass der Klient zunehmend Lust bekommt, immer mehr Verantwortung für sich und sein Leben zu übernehmen.

Das D. I. P. und die Humorkongresse

Da ich nach meiner ersten Begegnung mit Frank Farrelly alles daran setzte, dessen neue Therapieform genauer zu verstehen, zu lernen und systematischer zu verbreiten, nahm ich umgehend in den USA Kontakt mit ihm auf und erfreulicherweise reagierte er sofort. Bald begann ich, für Farrelly Workshops in Deutschland zu organisieren. Frank war dabei zunächst zwar sehr wohlwollend, aber etwas skeptisch, weil er mich – nicht zu Unrecht – für einen Amateur bei der Organisation großer Veranstaltungen hielt und mit dieser Spezies schon recht unerfreuliche Erfahrungen gemacht hatte. Seine Skepsis legte sich aber schnell, als er merkte, wie wenig anstrengend die von mir organisierten Veranstaltungen abliefen und wie gut besucht sie waren.

Wenig später, im Jahr 1988, wurde ich der Motor für die Gründung des Deutschen Institutes für Provokative Therapie (D. I. P.) und überredete Frank, der eine eingefleischte Aversion gegen Reglementierungen und feste Vorgaben hat, mit allem mir zur Verfügung stehenden Charme, dieser Gründung zuzustimmen. Auch bei meinem Kollegen Ulli (Hans-Ulrich Schachtner), den ich zur Unterstützung bei diesem großen

⁸ Wichtige Entscheidungen werden primär emotional getroffen. Weil die menschliche Psyche das braucht, bastelt sich der Klient in der Regel für sein neues Fühlen und Verhalten nachträglich irgend eine rationale Erklärung, die mit den Gründen für seine Veränderung nicht unbedingt etwas zu tun haben muss. Ausführlicheres dazu in meinem Buch: Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!

Projekt gerne dabei haben wollte, war einige Überredungskunst erforderlich, aber sowohl Frank als auch Ulli ließen sich trotz einiger Bedenken darauf ein, zumal ich versicherte, dass für sie beide keinerlei Arbeit damit verbunden sei und ich die ganze organisatorische Arbeit alleine übernehmen würde. Ulli stieg schon Anfang der Neunzigerjahre wieder aus, ich vermute, weil er andere Interessen entwickelte und Festlegungen ihm ebenfalls ein Gräuel sind, aber für mich wurden die Provokative Therapie und das Institut – „mein Baby“ – entscheidende Wendepunkte in meinem Leben. Ich hatte das Privileg, Frank bis zum Jahr 2011, als er sich aus Alters- und Gesundheitsgründen aus dem Seminarbetrieb zurückzog, jedes Jahr mehrfach bei den von uns organisierten Workshops live bei der Arbeit zu erleben und sehr viel von ihm zu lernen, wobei er in diesen Jahren während seiner mehrmonatigen Europa-Aufenthalte, zusammen mit seiner Frau June, auch häufig bei uns wohnte. Daraus entstand eine wunderbare lebenslange, intensive und äußerst fruchtbare Freundschaft. Es macht mich auch sehr glücklich, dass sich inzwischen viele tausend professionelle Kommunikatoren im D.I.P. haben aus- und fortbilden lassen und in ihrer Praxis die Provokative Therapie, den Provokativen Stil und die Provokative SystemArbeit im „richtigen Geist“ – d.h. wertschätzend und nicht zur eigenen Aggressionsabfuhr - mit großem Engagement und gesteigerter Arbeitslust einsetzen⁹.

Ende der Neunzigerjahre etablierten sich – in der für ihren überbordenden Humor weltbekannten Schweiz – die ersten Humorkongresse, an denen ich fast immer als Referentin teilnahm. An den ersten Kongress in Arosa erinnere ich mich sehr lebhaft, er war ziemlich überschaubar und es kamen fast ebenso viele Referenten wie Teilnehmer. Der prominenteste Teilnehmer war ohne Zweifel der Schweizer Kabarettist Emil Steinberger, kurz EMIL, denn er wurde stets von einer Meute von Journalisten umlagert, die sich deutlich mehr für ihn als für den Kongress interessierten. Emil nahm sehr engagiert an verschiedenen Workshops teil und war verblüfft und auch ein wenig amüsiert, wie überaus humorlos sich einige Fachleute mit dem Humor beschäftigten und ihn in seine wissenschaftlichen Bestandteile zerlegten. Ich traf auch auf Kollegen, deren größte Sorge darin bestand, sie könnten ihren guten Ruf als ernstzunehmende Wissenschaftler ruinieren, wenn sie bei einer so dubiosen Veranstaltung als Referenten auftraten. René Schweizer gebührt das Verdienst, dass er

⁹ Die „Bausteine“ von ProSA und ProSt wurden von uns in den letzten Jahrzehnten durch viele neue Impulse immer klarer herausgearbeitet und dadurch kann diese komplexe Form der Therapie und Beratung inzwischen viel müheloser gelernt werden.

sich von derlei Befürchtungen nicht abhalten ließ und in den Folgejahren weitere Kongresse in Basel initiierte, die Jahr für Jahr imponierend wachsende Teilnehmerzahlen aufwiesen und sehr dazu beitrugen, dass Humor in der Therapie zunehmend gesellschaftsfähig wurde. Dadurch verschwanden auch die Bedenken vieler zögerlicher Kollegen und heute sind sich die meisten einig: Auch in der Psychotherapie darf gelacht werden.



*Noni Höfner beim 4. Kongress 1999
(Foto © Congress Center Basel)*