

**Lösungsorientierte systemische Beratung  
und Huna-Lehre**

von  
Michael Wingert

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 EINLEITUNG.....</b>	<b>1</b>
Hinweise für die Leser:.....	1
<b>2 ALLGEMEINES ZUR SYSTEMISCHEN BERATUNG.....</b>	<b>2</b>
2.1 Vom Individuum zum System.....	2
2.2 Die Grundlagen der Systemischen Beratung.....	3
2.2.1 Kybernetik.....	3
2.2.2 Zirkularität des Verhaltens.....	4
2.2.3 Konstruktivismus.....	5
2.3 Systemische Beratung in der Sozialen Arbeit.....	6
<b>3 VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG.....</b>	<b>8</b>
3.1 Die Problemanalyse.....	8
3.2 Führt die Problemanalyse zur Lösung?.....	8
3.3 Der lösungsorientierte Ansatz.....	10
3.4 Die Wunderfrage.....	11
<b>4 DIE HUNA-LEHRE – WISSEN VOM LEBEN.....</b>	<b>13</b>
4.1 Was ist Huna.....	13
4.2 Das psychologische Modell der Huna-Lehre.....	14
4.2.1 Das Niedere Selbst.....	14
4.2.2 Das Mittlere Selbst.....	15
4.2.3 Das Hohe Selbst.....	15
4.3 Die Zusammenarbeit der drei Selbste .....	16
<b>5 HUNA UND LÖSUNGSORIENTIERTE BERATUNG.....</b>	<b>18</b>
5.1 Die Huna-Meditation.....	18
5.2 Die Wirkungsweise lösungsorientierter Beratung aus Huna-Sicht.....	19
5.3 Huna in der lösungsorientierten Beratung.....	20
<b>6 SCHLUSSBETRACHTUNG.....</b>	<b>20</b>
<b>QUELLENVERZEICHNIS.....</b>	<b>21</b>

## **1 Einleitung**

Im Sommer 2009 lernte ich in einem Blockseminar die lösungsorientierte Beratung kennen. Schnell sah ich Zusammenhänge mit der Huna-Lehre, der uralten Überlieferung der Medizinmänner und -frauen Polynesiens mit der ich mich seit Jahren beschäftige. So lag es nahe, zu diesem Thema die Modularbeit zu schreiben.

In dieser Arbeit möchte ich zunächst die systemische Beratung in ihrer Entstehung und Entwicklung bis zur heutigen Vielfältigkeit vorstellen, um dann die grundlegenden Gemeinsamkeiten der verschiedenen Strömungen darzulegen.

Darauf aufbauend gehe ich auf den Wandel von einer problemorientierten Beratung zu einer lösungsorientierten Beratung ein., Die Wunderfrage schließt die wesentliche Vorstellung der lösungsorientierten Beratung ab.

Im nächsten Kapitel geht es zwangsläufig um etwas anderes, Hier gebe ich zunächst eine dem Umfang der Arbeit entsprechend, so kurz wie möglich gefasste, dennoch detaillierte Einführung in die von Long überlieferte Huna-Lehre. Dies mag den Leser kurzfristig aus dem Kontext bringen, ist aber unumgänglich, um ein Verständnis der Huna-Lehre zu erlangen.

Die Einführung in die Huna-Lehre endet mit der Huna-Meditation, wo der Bogen zur lösungsorientierten Beratung wieder geschlossen wird. Ich werde versuchen die erfolgreiche Anwendung der lösungsorientierten Beratung mit der Theorie der Huna-Lehre zu einer einfachen Erklärung zu formulieren.

Abschließend erlaube ich mir einige Vorschläge zu machen, mit denen meines Erachtens durch Einbeziehung der Erkenntnisse des Huna die lösungsorientierte Beratung noch effektiver werden kann.

### **Hinweise für die Leser:**

Da ich Beratung als das Gesamtfeld ansehe und Therapie als spezielle Form der Beratung. werde ich nur die Begriffe „Berater“ und „Beratung“ benutzen. Die Therapie ist im gegebenen Fall immer mit angesprochen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit, schreibe ich immer in der männlichen Form, Berater, Klient usw.. Gemeint sind natürlich auch immer die weiblichen Vertreterinnen der jeweiligen Gruppe.

## 2 Allgemeines zur systemischen Beratung

### 2.1 Vom Individuum zum System

Bereits ab der Mitte des vergangenen Jahrhunderts entwickelte sich in vielen Wissenschaften ein Wandel in der Sicht auf die zu erforschenden Objekte. Der Blickpunkt veränderte sich zugunsten eines verstärkten Interesses am Zusammenwirken der bisher einzeln untersuchten Objekte im jeweiligen Gesamtsystem, also auf deren Wechselwirkungen untereinander.<sup>1</sup>

Ein einfaches Beispiel aus der Biologie ist die stark schwankende Population der Füchse. Eine Begründung dafür findet man nicht allein bei den Füchsen, sondern nur wenn man gleichzeitig die Population von Hasen untersucht.<sup>2</sup>

Das Räuber-Beute-System stellt also eine neue Einheit dar, die nicht allein auf eines der beteiligten Systeme zurückführbar ist.<sup>3</sup>

Auch im Bereich der psychologischen und sozialen Beratung, in der bis dahin das damals etablierte Zweier-Setting (ein Klient und ein Berater) Standard und der Blick des Beraters stark auf den Klienten gerichtet war, entwickelten immer mehr Berater ein Bewusstsein für die Tatsache, dass an vielen Problemen, wegen denen ihre Klienten sich in Beratung gegeben hatten, nicht erfolgreich gearbeitet werden konnte, wenn das Familiensystem nicht in die Beratung miteinbezogen wurde.<sup>4</sup>

Es gibt keinen Begründer der systemischen Beratung, wie beispielsweise Sigmund Freud als solcher der Psychoanalyse bezeichnet werden kann. Ziemlich zeitgleich aber unabhängig voneinander entwickelten verschiedene Berater Konzepte, die sich statt der ausschließlichen Konzentration auf den Klienten immer mehr mit den Familiensystemen, in denen die Klienten lebten, befassten. Diese Pioniere, die einen geradezu revolutionären Wandel in der psychosozialen Beratung eingeleitet haben, hatten unterschiedliche Ansätze und entwickelten dementsprechend verschiedene Konzepte zur systemischen Beratung. Der günstige Umstand, dass die verschiedenen Berater und Gruppen in Kontakt standen, ermöglichte „einen vielfachen Austausch und wechselseitige Anregungen zwischen verschiedenen Strömungen“<sup>5</sup>. Schiepek listet diverse Ansätze auf, die zur Entwicklung der systemischen

---

<sup>1</sup>vgl. Bamberger, 2005, S. 5

<sup>2</sup> vgl. URL 1

<sup>3</sup> URL 1

<sup>4</sup> vgl. Bamberger, 2005, S. 5

<sup>5</sup> Schiepek, 1999, S. 34

Beratung beigetragen haben. Dazu gehören unter anderen strukturelle, strategische und erfahrungsorientierte Ansätze, wie auch die lösungsorientierte Beratung.<sup>6</sup>

Bereits 1945 erschien das erste Buch zum Thema „patients have families“ von Henry B. Richardson. Nicht unerwähnt bleiben soll, dass es bereits mehr als ein halbes Jahrhundert zuvor vereinzelt erste familienfokussierte Ansätze in der Sozialarbeit gab. Jedoch ab der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wuchs die Anzahl der sogenannten Familienberater schnell.<sup>7</sup>

Später wandelte sich die Bezeichnung von Familienberatung in systemische Beratung, weil die Familie nur eines von weiteren möglichen Bezugssystemen des Klienten ist.<sup>8</sup>

## **2.2 Die Grundlagen der Systemischen Beratung**

Wie bereits gezeigt wurde entwickelte sich die systemische Beratung schnell und in viele Richtungen weiter. Obwohl es auch Konzepte gibt, deren Schnittmenge gering ist, gibt es doch gemeinsame theoretische Grundlagen, auf denen die verschiedenen Ansätze basieren. Die drei wichtigsten möchte ich im folgenden kurz erläutern.<sup>9</sup>

### **2.2.1 Kybernetik**

Zunächst nur auf technische Zusammenhänge bezogen, entwickelte sich die Kybernetik als eigenständige Wissenschaft, die sich mit der Kontrolle und Steuerung von unbelebten und auch lebenden Systemen befasst. Gewöhnlich dient hier die Zentralheizung als praktisches Beispiel aus dem Bereich der Technik, da sie so gesteuert und geregelt werden kann, dass in den Räumen permanent die gewünschte Temperatur besteht. Ein dazu analoges Beispiel aus dem Bereich der lebenden Systeme ist der Mensch, der je nach Außentemperatur schwitzt oder zittert. Veränderungen werden also immer wieder ausgeglichen und ein Sollzustand bleibt erhalten. Dieser Zustand, der immer wieder erreicht werden soll, wird Homöostase genannt.<sup>10</sup>

Später wurde die Kybernetik auch in Bezug auf soziale Systeme angewendet. Unter diesem Blickwinkel zeigten sich dem Berater bei der Betrachtung eines Familiensystems „völlig neue Beschreibungs-, Erklärungs- und Interventionsmöglichkeiten.“<sup>11</sup> Der Systemberater analysiert das Familiensystem möglichst objektiv und erkennt dessen Regelgrößen. Diese können aus Wertvorstellungen, besonderen Zuneigungen oder Abneigungen und vielen weiteren Aspekten des Zusammenlebens bestehen. Der Berater wählt je nach den Ergebnissen seiner

<sup>6</sup> vgl. Schiepek, 1999, S. 34f

<sup>7</sup> vgl. von Schlippe u. Schweitzer, 1998, S. 18 f

<sup>8</sup> vgl. Bamberger, 2005, S. 7

<sup>9</sup> vgl. ebda. S. 8

<sup>10</sup> vgl. URL 2

<sup>11</sup> Bamberger, 2005, S. 9

Analyse bestimmte Interventionsschritte, um das System in die gewünschte Richtung, meist ein gutes Funktionieren in Einheit mit optimaler Selbststeuerung, also einen Zustand der Homöostase, zu beeinflussen.<sup>12</sup>

Der Zustand der Homöostase hat aber im Laufe der Zeit an Bedeutung verloren, denn es wurde erkannt, dass sich Systeme, die ihr Gleichgewicht verloren haben und sich in einem chaotischen Zustand befinden, eigenständig auf einer höheren Ordnungsebene, also weiterentwickelt, neu organisieren können. Das trifft auch auf soziale Systeme zu, weshalb Berater auch Interventionen anwenden, die das System verstören, in der Annahme, dass so die Voraussetzung für eine Neuorganisation gegeben wird.<sup>13</sup>

Später wurde erkannt, dass der Berater in der Beratungssituation immer ein Teil des zu beratenden Systems ist, was bedeutet, dass er selbst (auch außerhalb spezieller Interventionen) das System immer irgendwie beeinflusst und vom System beeinflusst wird. Eine wirkliche Objektivität ist auf Grund dessen, dass der Berater sich unweigerlich ins System integriert, gar nicht möglich. Von Förster führte einen weiteren Beobachter ein, der den Beobachter, also den Berater beobachtet, während dieser seinen Klienten beobachtet. Aus dieser höheren Perspektive besehen ist

„der Berater immer Interaktionspartner und fördert sowohl bewusst wie auch unwillkürlich bestimmte Interaktionsmuster mehr und andere weniger. Dasselbe trifft auf den Klienten und sein Verhalten in dieser Beziehung zu.“<sup>14</sup>

Diese Sichtweise der systemischen Beratung wird *Kybernetik zweiter Ordnung* genannt. Die daraus resultierenden Konsequenzen sollten den Berater veranlassen den Beratungsprozess regelmäßiger Reflexion und gegebenenfalls Supervision zu unterziehen.<sup>15</sup>

### **2.2.2 Zirkularität des Verhaltens**

Ein weiterer Baustein der Theorie der systemischen Beratung ist die Zirkularität. Hinter diesem Begriff verbirgt sich die Erkenntnis, dass jedes menschliche Verhalten einerseits bedingt ist durch das Verhalten anderer und gleichzeitig bedingt es wiederum neues Verhalten bei anderen. Irgendein Verhalten ist also Ursache für mein Verhalten, das wiederum die Ursache für weiteres Verhalten anderer ist. Je mehr Mitglieder einem System angehören, um so komplexer werden die zirkulären Zusammenhänge.<sup>16</sup>

<sup>12</sup> vgl. Bamberger, 2005, S. 9

<sup>13</sup> vgl. von Schlippe u. Schweitzer, 1998, S. 50 f

<sup>14</sup> Bamberger, 2005, S. 9

<sup>15</sup> vgl. ebda, S. 10

<sup>16</sup> vgl. ebda, S. 10f

Sofern ein Probleme bei einem einzelnen Systemmitglied auftritt, stellt das Problem aus zirkulärer Sicht

„immer das Ergebnis des Zusammenwirkens vieler Beteiligter und des Zusammentreffen verschiedener Umstände dar, auch wenn nur eine einzelne Person als indizierter Problemträger und das ihr zugeschriebene „Problem“ in Erscheinung treten.“<sup>17</sup>

Solche Prozesse und Zusammenhänge sollen während der Beratung durch zirkuläres Fragen bewusst gemacht werden.<sup>18</sup>

Indem bei Familienberatungen den Anwesenden zirkuläre Fragen gestellt werden, die zum Beispiel darauf abzielen, zu erfahren, wie die Familienmitglieder sich gegenseitig sehen und einschätzen, können Beziehungs- und Interaktionsmuster für alle Beteiligten sichtbar gemacht werden. Zum Beispiel könnte man bei einer Beratung, an der Mutter, Vater und Tochter teilnehmen, die Tochter fragen, : „Was denkst Du, wie sich dein Vater fühlt, wenn deine Mutter sich aufregt und schreit? Oder der Berater fragt die Mutter, was sie denkt, wie sich ihr Mann oder ihre Tochter in so einer Situation wohl fühlen. Danach könnte man die betroffene Person, hier den Vater direkt fragen, : „Sehen sie das genauso? Durch solche Fragestellungen, die von Schlippe und Schweitzer „Tratschen über Anwesende“<sup>19</sup> nennen, erhalten die Systemmitglieder neue Informationen und der Weg für neue Sichtweisen und Denkansätze wird bereitet.<sup>20</sup>

„Mit jeder zirkulären Frage wird auch ein Angebot zum Einnehmen einer Außenperspektive auf das eigene soziale System gemacht.“<sup>21</sup>

### 2.2.3 Konstruktivismus

Hier geht es um die Erkenntnis, dass jeder Mensch sich durch seine eigene Wahrnehmung seine eigene Wirklichkeit schafft. Jede Wahrnehmung wird durch die eigenen Wertvorstellungen, Überzeugungen, Ängste, Wünsche usw. unter Einbeziehung von früher wahrgenommenem gefiltert. Was im Bewusstsein ankommt, hängt also stark vom Individuum selbst ab und kann beim einen oder anderen durchaus unterschiedlich sein.<sup>22</sup>

„Jeder von uns kann also Realität immer nur auf *seine* Weise erschließen bzw. konstruieren. Und all das müssen wir noch in Worte übersetzen- unsere Worte. Wahrnehmung ist subjektiv-aktive Informationsherstellung!“<sup>23</sup>

<sup>17</sup> Bamberger, 2005, S. 10

<sup>18</sup> vgl. ebda, S. 10f

<sup>19</sup> von Schlippe u. Schweitzer, 1998, S. 142

<sup>20</sup> vgl. ebda, S. 138 ff

<sup>21</sup> ebda, S. 142

<sup>22</sup> vgl. Bamberger, 2005, S. 11f

<sup>23</sup> ebda, S. 12 (kursiv im Original)

Dennoch finden wir bei den Menschen nicht komplett unterschiedliche Wirklichkeitsdefinitionen. Da sich die Realitäten der Menschen besonders innerhalb eines Kulturkreises in vieler Hinsicht überschneiden, gibt es eine so genannte Konsensrealität, eine in vielen Bereichen des täglichen Lebens gleiche oder ähnliche Wirklichkeit, die es uns ermöglicht miteinander zu interagieren. Bamberger betont, dass, um „eine in vieler Hinsicht gemeinsame Welt der Nützlichkeit“<sup>24</sup> erzeugen zu können, die Wahrnehmung konstruktiv sein muss. Trotz Konsensrealität gibt es noch sehr viele Unterschiede in der Wahrnehmung und Realitätsbildung und beim Aufeinandertreffen solcher unterschiedlicher, eventuell nicht vereinbarere Wirklichkeiten entstehen Konflikte, sofern nicht durch fruchtbaren kommunikativen Austausch Kompromisse geschlossen oder ein Wandel der Sichtweisen eingeleitet wird.<sup>25</sup>

Dies bedeutet für den Berater, daß er sich nie sicher sein kann, dass seine Erkenntnis über einen Klienten oder ein System der Realität entspricht. Besser noch, er kann sich fast sicher sein, dass sie nicht der Realität entspricht. Sofern er sich darüber bewusst ist, kann der Berater diese Erkenntnis-Vorstellung als hilfreiche Stütze, als Wegweiser zur Orientierung nutzen.<sup>26</sup>

„Es ist ein folgenschwerer Schritt, wenn man die Konzepte, die man sich konstruierte, um in der Welt Orientierung zu finden, mit der Wirklichkeit verwechselt (ein Kategorialfehler).“<sup>27</sup>

### **2.3 Systemische Beratung in der Sozialen Arbeit**

In der Sozialen Arbeit bieten sich meines Erachtens in fast allen Arbeitsfeldern Möglichkeiten mit den Methoden der systemischen Beratung zum Gelingen der Arbeit beizutragen. Hier sei nur die Familien- und die Jugendhilfe, sowie die Beratung im Sozialamt genannt.

„Angesichts einer „diffusen Allzuständigkeit“ (THIERSCH 1986) für viele verschiedene und schwere Probleme, [...] bietet das Methodeninventar systemischer Beratung für die Sozialarbeit viele Anregungen.“<sup>28</sup>

Insbesondere wenn es bei Beratungsgesprächen um verhaltensauffällige Kinder oder Jugendliche geht, ist meines Erachtens ein systemischer Ansatz von Vorteil. Das Kind oder der Jugendliche ist schließlich Teil des Familiensystems. Dasselbe gilt für Beratungen zum Thema häusliche Gewalt.

---

<sup>24</sup> Bamberger, 2005, S. 13

<sup>25</sup> vgl. Bamberger, 2005, S. 13f

<sup>26</sup> vgl. von Schlippe u. Schweitzer, 1998, S. 86f

<sup>27</sup> ebda. S. 87

<sup>28</sup> ebda, S. 251



In der Heimerziehung sehen von Schlippe und Schweitzer Familienorientierung als

„das komplexe Geflecht aus Aufträgen und Kommunikationen zwischen Familie, Heimgruppe, Heimleitung, Jugendamt, Beratungseinrichtungen usw.“<sup>29</sup>

mit dem achtsam umgegangen werden muss. Interventionen müssen auf Ihre Auswirkungen im Gesamtsystem grundsätzlich überprüft werden.<sup>30</sup> Aus meiner Erfahrung mit familienanalog untergebrachten Jugendlichen kann ich dies bestätigen, wobei zu dem genannten *Geflecht* noch die eigene Familie, die die Jugendlichen aufgenommen hat, hinzukommt.

---

<sup>29</sup> von Schlippe u. Schweitzer, 1998, S. 252

<sup>30</sup> vgl. ebda, S. 252

### 3 Vom Problem zur Lösung

Gewöhnlich kommen Menschen in eine sozialpsychologische Beratungssituation, weil es in ihrem Leben irgendein Problem gibt, das ihre Unzufriedenheit oder die von Angehörigen oder sonstigen Bezugspersonen hervorruft. Das Problem steht gewöhnlich einem Zustand im Wege, den man gerne erreichen möchte, weil er besser erscheint als der aktuelle. Eventuelle bisherige Versuche, den als erstrebenswert eingeschätzten Zustand zu erreichen sind fehlgeschlagen.. Viele Klienten kommen aus eigenem Antrieb, manche werden von Bezugspersonen oder Ämtern geschickt. Allen gemeinsam ist, dass es irgendein Problem gibt, das am besten verschwinden soll. Deshalb wird der Berater als Spezialist für die Problemlösung aufgesucht.<sup>31</sup>

#### 3.1 Die Problemanalyse

Gewöhnlich schildert der Klient dem Berater in der ersten Sitzung sein Problem, da der Berater ihn nach dem Grund seines Besuches gefragt hat. Im folgenden geht es darum die Entstehung des Problems und Ursachen dafür herauszufinden. Je nach fachlichem Ansatz des Beraters unterscheiden sich allerdings die als wichtig erachteten Umstände. Ein Behaviorist wird anderes als bedeutsam erachten als ein Psychoanalytiker.<sup>32</sup>

„Gemeinsam ist jedoch die grundlegende Überzeugung, dass man bevor ein Problem gelöst werden kann, zuerst in einem differenzierten diagnostischen Prozess herausfinden muss, was falsch läuft.“<sup>33</sup>

Das Problem des Klienten ist aus dieser Sicht ein Symptom für eine tiefer liegende Störung, eine Ursache, die im Unbewussten verborgen ist und durch bestimmte Gesprächstechniken bewusst gemacht werden muss. Hier kann es sich um frühkindliche Traumata handeln oder um viele weitere verdrängte Tatsachen. Diese müssen bewusst gemacht werden, um die damit verbundenen Blockaden aufzulösen. Es wird also eine genaue Analyse des Problems durchgeführt.<sup>34</sup>

#### 3.2 Führt die Problemanalyse zur Lösung?

Aus der Sicht eines lösungsorientiert arbeitenden Beraters erscheint die im letzten Kapitel genannte Vorgehensweise allerdings fraglich. In Frage gestellt wird zuerst einmal, dass das Problem überhaupt irgendetwas mit der Lösung zu tun hat. Wolters beschreibt das Fehlen einer Lösung als charakteristisch für ein Problem.<sup>35</sup>

<sup>31</sup> vgl. Bamberger, 2005, S. 22

<sup>32</sup> vgl. ebda, S. 22

<sup>33</sup> ebda, S 22

<sup>34</sup> vgl. ebda, S. 23

<sup>35</sup> vgl. Wolters, 2000, S7

„Im 20. Jahrhundert wurden Forschungen über Wesen und Quelle von jedweden menschlichen Problemen durchgeführt – teilweise aus der Überzeugung heraus, dass wir dann, wenn wir erst einmal die Ursachen dieser Probleme verstanden haben, auch bessere Strategien entwerfen können, sie zu lösen und zu kontrollieren.“<sup>36</sup>

Auch Bamberger beschäftigt sich mit der Frage ob „die analytische Dekonstruktion des Problems irgendwie für die Konstruktion einer Lösung genutzt werden“<sup>37</sup> kann. Seine Antwort fällt negativ aus. Selbst wenn ich genau analysiert habe und weiß, wie mein Wagen im Schnee stecken geblieben ist, nützt mir dieses Wissen nichts, wenn es darum geht den Wagen wieder herauszubekommen. Ähnlich ist es, wenn ich mir mit dem Hammer auf den Daumen geschlagen habe. Die Analyse des Problems zwingt meinen Blick in die Vergangenheit. Die Lösung liegt aber mit Sicherheit in der Zukunft<sup>38</sup>

Bamberger führt noch weitere Nachteile einer umfangreichen und tiefgehenden Problemanalyse an. Hierbei wird der Blickpunkt auf die Defizite des Klienten gelenkt und Minderwertigkeitsgefühlen wird Raum gegeben. Seine Hilflosigkeit wird ihm bewusst, vor allem wenn es darum geht die eigentlichen verborgenen Defizite zu finden. Die Gedanken kreisen ständig um das Problem und es wird präsenter, je länger die Problemanalyse dauert. In diesem Zusammenhang wird von Problemhypnose gesprochen.<sup>39</sup>

In der Tatsache, dass der Berater im allgemeinen immer auf sprachliche Berichte des Klienten angewiesen ist und den Klienten nicht in konkreten Problemsituationen erlebt, sieht Bamberger Gründe, die „eine „objektive“ Informationserhebung und [...] Problemklärung von vornherein schwierig bis unmöglich“<sup>40</sup> machen. Hierbei spielt nicht nur eine Rolle, dass der Klient sein Erleben aus *seiner* konstruktivistischen Sicht schildert und dass er dazu *seine* Worte benutzt. Auch, dass der Berater wiederum mit *seinen* Sichtweisen die Erzählung aufnimmt und daraus *sein* Bild des Erlebten des Klienten konstruiert, trägt dazu bei.<sup>41</sup>

Wenn es nun so ist, dass der Berater gar nicht sicher sein kann, dass er das Problem und was sonst noch damit an tiefer liegenden Störungen zusammenhängt, objektiv erkennen kann, und für den Klienten eine ausgedehnte Problemanalyse weitere Hilflosigkeit und das Gefühl der Minderwertigkeit verstärken und eine Problemhypnose denkbar ist, und wenn zudem durch genaue Kenntnis des Problems gar kein Lösungsweg gefunden werden kann, liegt der Ansatz der lösungsorientierten Beratung, sich nur so kurz wie möglich mit der Problemanalyse zu befassen, nahe.

---

<sup>36</sup> De Jong u. Berg, 2003, S. 28

<sup>37</sup> Bamberger, 2005, S. 27

<sup>38</sup> Vgl. ebda, S. 27

<sup>39</sup> Vgl. ebda, S. 23f

<sup>40</sup> Ebda, S. 24

<sup>41</sup> Vgl. ebda, S. 24ff

### 3.3 Der lösungsorientierte Ansatz

Auch in einer lösungsorientierten Beratung fragt der Berater seinen Klienten welches Anliegen ihn zu ihm führt. Auch hier wird der Klient sein Problem schildern und auch hier wird der Berater das Problem zu würdigen wissen, indem er dessen Schwere anerkennt.. Sparrer legt sogar besonderen Wert auf die „Betonung der Schwere des Problems.“<sup>42</sup> Fühlt der Klient sich und sein Problem gewürdigt, zeigt er eher eine Bereitschaft zur Veränderung. Widerstände können auf fehlende Würdigung des Klienten und sein Problem hinweisen.<sup>43</sup>

Nach der Beschreibung des Problems, folgen möglicherweise noch einige Verständnisfragen des Beraters. Weiter wird hier aber nicht an dem beschriebenen Problem festgehalten. Es werden insbesondere keine Fragen zu möglichen Ursachen des Problems oder zu besonderen Einzelheiten gestellt.<sup>44</sup>

„Wir hören vielmehr respektvoll dem „Problem-Reden“ der KlientIn zu und denken über Möglichkeiten nach, die Konversation zum nächsten Schritt zu bringen,der „Lösungs-Reden“ initiiert.“<sup>45</sup>

Eine der zentralen Aufgaben des lösungsorientierten Beraters ist es dieses „Lösungs-Reden“ zu initiieren. Die Frage nach Ausnahmen in der Vergangenheit, wenn das Problem nicht oder vermindert aufgetreten ist, ist eine Möglichkeit erste Ansätze zu einer Lösungsvision zu erreichen. Wenn so eine Situation genannt wird, sollten Einzelheiten erfragt werden. Je genauer der Klient diese für ihn positive Situation beschreibt, um so klarer wird auch seine Vorstellung von der Situation. Hier bieten sich auch erste Möglichkeiten bereits vorhandenes nützliches Verhalten und weitere Ressourcen des Klienten zu erkennen.<sup>46</sup>

Es ist sehr wichtig neben den Ressourcen des Klienten auch die seines Bezugssystems zu erkennen. Hier beginnt das Finden von Lösungen. Diese Ressourcen zu erkennen, aufzugreifen und dem Klienten sichtbar zu machen ist eine der wichtigsten Aufgaben des Beraters. So fällt also der Aktivierung der Ressourcen des Klienten eine große Rolle zu.<sup>47</sup>

Der Klient gilt in der lösungsorientierten Beratung als Experte für das Finden der Lösung seines Problems. Die Arbeit des Beraters besteht neben dem schon genannten Aspekten , darin, durch gezielte Fragen den Klienten dazu zu animieren seine Lösungsvision zu

---

<sup>42</sup> Sparrer, 2002, S. 32

<sup>43</sup> Vgl. ebda, S. 32f

<sup>44</sup> Vgl. De Jong u. Berg, 2003, S. 42

<sup>45</sup> Ebda, S. 42

<sup>46</sup> Ebda, S. 162ff

<sup>47</sup> Vgl. Bamberger, 2005, S. 35ff

beschreiben und bestenfalls vor seinem inneren Auge zu sehen.<sup>48</sup> Diese Vorstellung bewirkt meines Erachtens schon, dass der Klient sich besser fühlt.

De Shazer fand eine besonders interessante Methode Verbesserungen vor dem eigentlichem Beginn der Beratung zu erzielen. Bereits bei der Anmeldung, vor dem ersten Beratungstermin erhielten die Klienten eine problemunabhängige Aufgabe, die darin bestand auf die folgenden Fragen detaillierte Antworten zu geben. „„Was ist im Moment gut?“ „Was kann so bleiben und sollte nicht durch unsere Arbeit verändert werden?““<sup>49</sup> Erstaunt stellte das Team fest, dass die Klienten nach Bearbeiten der Aufgabe Verbesserungen spürten. Beachtenswert ist, dass man, um Verbesserungen zu erreichen, das Problem gar nicht kennen muss.<sup>50</sup>

### 3.4 Die Wunderfrage

Im Team von de Shazer wird meistens bereits in der ersten Sitzung eine Anzahl von Fragen gestellt, die zusammen als die Wunderfrage bekannt sind.

„Angenommen, es würde eines Nachts, während Sie schlafen, ein Wunder geschehen, und Ihr Problem wäre gelöst. Wie würden Sie das merken? Was wäre anders? Wie wird Ihr Ehemann davon erfahren, ohne daß Sie ein Wort darüber zu ihm sagen?“<sup>51</sup>

Hier wird die Vision geweckt. Die erste Vorstellung wird erzeugt; die konkreten Fragen vertiefen das entstandene Bild und fügen hilfreiche Details hinzu, die das Bild immer mehr verfeinern.

De Jong und Berg geben nützliche Regeln und Hinweise zum Einsatz der Wunderfrage. Es soll „langsam und sanft mit weicher Stimme“<sup>52</sup> gesprochen werden, damit der Klient genug Zeit hat den Blick vom Problem zur Lösung zu wenden. Die sprachliche Formulierung soll zur Beschreibung der Zukunft passen. *Was wird anders sein? Wer wird es außer Ihnen merken?* Weiterhin wird empfohlen die angenommene Tatsache, dass ein Wunder geschehen ist und das Problem sei gelöst, immer wieder während des Beratungsgesprächs zu wiederholen. Sollte der Klient in die Beschreibung des Problems zurückfallen, soll sanft versucht werden den Blick wieder auf das Wunder zu lenken.<sup>53</sup>

Sparrer legt Wert auf eine Beschreibung des ausklingenden Vortages. Damit bettet sie das Wunder in den Alltag des Klienten ein. Wichtig sind ihr auch viele Pausen, um dem Klienten zu ermöglichen sich langsam in die Vorstellung hineinzudenken. Sie nennt den

<sup>48</sup> Vgl. De Jong u. Berg, 2003, S. 44

<sup>49</sup> Sparrer, 2002, S. 30

<sup>50</sup> Vgl. ebda. S. 30

<sup>51</sup> De Shazer, 1995, S. 24

<sup>52</sup> De Jong u. Berg, 2003, S. 140

<sup>53</sup> Vgl. De Jong u. Berg, 2003, S. 140

Vorgang „Induktion der „Wunder“-Trance“<sup>54</sup> In Sparrers Werk ist die Formulierung der Wunderfrage ausführlich beschrieben und besonders auf den Umstand hingewiesen, dass die Formulierung der Wunderfrage nicht dasselbe ist, wie das Stellen der Wunderfrage. Dass das Stellen der Wunderfrage gelungen ist, merkt man, wenn der Patient die Lösungsvision entwickelt.<sup>55</sup>

Sparrer gibt noch viele weitere Beispiele für Folgefragen, die den Klienten dabei unterstützen seine gesamten Bezugssysteme gedanklich in die Vorstellung, dass das Problem durch ein Wunder gelöst ist, einzubeziehen.

„Wer außer Ihnen bemerkt als Erster das Wunder?

Wie reagiert sie oder er auf Ihr verändertes Verhalten oder Ihre neue Haltung?

Wer an Ihrem Arbeitsplatz würde das Wunder bemerken?

Wie reagieren Ihre Freunde auf das Wunder bei Ihnen? Bemerkten sie es?

Wie reagieren Sie auf die Reaktionen Ihrer Freunde?

Bemerkten Verwandte von Ihnen das Wunder?“<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup>Sparrer, 2002, S. 58

<sup>55</sup> Vgl. ebda, S. 57ff

<sup>56</sup> Sparrer, 2002, S. 68f

## 4 Die Huna-Lehre – Wissen vom Leben

„Die HUNA-Meditation ist wohl die bedeutendste Entdeckung, die ein Mensch in diesem Leben machen kann. Sie werden dadurch befähigt Ihre Anlagen in optimaler Weise zu nutzen und Ihr Schicksal nach Ihren Wünschen zu gestalten.“<sup>57</sup>

### 4.1 Was ist Huna

Die 5000 Jahre alte Huna-Lehre wurde von Max Freedom Long, nachdem er 1917 beruflich nach Hawaii gekommen war, in jahrelanger Suche wiederentdeckt. Huna bedeutet Geheimnis und ist die Lehre der Kahunas, der *Hüter des Geheimnisses*, den traditionellen Medizinmännern und -frauen Hawaiis. Diese Lehre, die traditionell nur mündlich weitergegeben wurde, beinhaltet ein, für die individuelle Lebensbewältigung äußerst hilfreiches psychologische Modell, das ich im weiteren Verlauf dieser Arbeit noch näher skizzieren werde.<sup>58</sup>

Wingo, der über 30 Jahre Professor an der Southeast Missouri State University war, bezeichnet „Huna als Wissenschaft im strengsten Sinne des Wissens“<sup>59</sup> Er begründet das mit dem systematischen Wissensschatz der Huna-Lehre, aus dem Nutzen gezogen werden kann.<sup>60</sup>

Meines Erachtens ist die Huna-Lehre eine Wissenschaft, mit der viele Phänomene wie Rutengehen oder Telepathie usw., erklärt werden können, die sich mit herkömmlichen schulwissenschaftlichen Ansätzen nicht oder nicht befriedigend erklären lassen.

Huna ist die Wissenschaft vom Leben, die nicht wie unsere Biologie nur alles sichtbare und meßbare beinhaltet, sondern über viel tiefgehendere Erkenntnisse verfügt. Die Kahunas kannten Lebensenergien, Geist und Seele; das von Freud entdeckte Unterbewußtsein war Ihnen längst bekannt, ebenso, wie sie wußten, daß jede Materie von einem Feld umgeben ist, und sie wußten sogar, daß das Feld die Ursache der Materie ist und nicht umgekehrt, (was nicht alle unsere heutigen Wissenschaftler wissen.)<sup>61</sup>

Meines Erachtens ist die Huna-Lehre ein Modell von Leben, so wie es auch andere wissenschaftliche Modelle gibt, wie z. B. das Atom-Modell und viele andere. Meine Erfahrung als Reiki-Meister aus vielen Seminaren, die auch eine Einführung in die Huna-Lehre beinhalteten, ist, dass die meisten Menschen, die sich dieses Modell vergegenwärtigen und es im täglichen Leben anwenden, also nach dem Modell denken und handeln, schnell von persönliche Erfolgen berichten.

---

<sup>57</sup> Tepperwein, 1988, S. 3

<sup>58</sup> Vgl. Long, 2006, S. 9ff

<sup>59</sup> Wingo, 1994, S. 15

<sup>60</sup> Vgl. ebda, S. 15

<sup>61</sup> URL 3

## 4.2 Das psychologische Modell der Huna-Lehre

In der Huna-Lehre ist das, was das Lebendige im Menschen ausmacht, einzig allein der Geist. Der materielle Körper ist eher das Instrument mit dem der Geist in diesem Leben in der materiellen Welt wirken kann. In diesem Modell besitzt der materielle menschliche Körper drei Geistwesen die jeweils unterschiedliche Funktionen haben und in einer Hierarchie aufeinander abgestimmt sind. Diese drei Geistwesen, werden *Niederes Selbst*, *Mittleres Selbst*, und *Hohes Selbst* genannt. Die Lehre beinhaltet umfangreiches Wissen über die Fähigkeiten und Funktionen der einzelnen Selbste.<sup>62</sup>

Die Selbste leben jeweils in einem so genannten *Akakörper*, (Schattenkörper), meines Erachtens ein Feld, das oft als Aura bezeichnet wird. Jeder Gegenstand hat in der Huna-Lehre ebenfalls einen Akakörper.<sup>63</sup> Weiterhin benötigen die drei Selbste jeweils spezifische Vitalkräfte, die *Mana* (einfache Lebensenergie), *Mana Mana* (doppelte Lebensenergie) und *Mana Loa* (hohe Lebensenergie) genannt werden.<sup>64</sup>

Neun der insgesamt zehn wesentlichen Instanzen der Huna-Lehre sind nun schon genannt. Die zehnte ist der materielle Körper. Das Niedere und das Mittlere Selbst leben im materiellen Körper, also deren Akakörper durchdringt und umhüllt den materiellen Körper. Das hohe Selbst lebt außerhalb des materiellen Körpers.<sup>65</sup>

Im folgenden werde ich die Eigenschaften, Funktionen und Interaktions- wie Kommunikationsmöglichkeiten der einzelnen Selbste, erläutern.

### 4.2.1 Das Niedere Selbst

Das Niederes Selbst kann man mit dem Unbewußten vergleichen. Es speichert sämtliche Erinnerung und liefert diese auf Anforderung an das Mittlere Selbst. Das Niedere Selbst kann nicht logisch denken, ist also eher nicht intelligent. Es bildet alle Emotionen und hat instinkthaften Charakter. Eine der wesentlichen Aufgaben des Niederen Selbstes ist die Steuerung und Kontrolle des materiellen Körpers, dazu gehören auch alle unwillkürlichen Muskelbewegungen. Willkürliche Muskelbewegungen können nicht von Niederen Selbst gesteuert werden, deshalb kann es nicht sprechen. Sämtliche Außenreize werden zuerst vom Niederen Selbst registriert und gefiltert an das mittlere Selbst weitergegeben.<sup>66</sup>

Die Lebenskraft des Niederen Selbstes ist Mana, das es der Nahrung und der Luft entnimmt und in seinem Akakörper speichert. Mana ist modulierbar mit materiellen Schwingungen, das heißt z. B. Gedankenformen, Stimmungen etc. können aufgeprägt

<sup>62</sup> Vgl. Long, 2006, S. 109ff

<sup>63</sup> Vgl. ebda, S. 131ff

<sup>64</sup> Vgl. ebda, S. 109ff

<sup>65</sup> Vgl. ebda S. 109ff

<sup>66</sup> Vgl. Kinadeter 1992, S. 219ff



werden. Diese Eigenschaft des Mana ermöglicht dem Niederen Selbst die Fähigkeit der Telepathie auszuüben wodurch es in die Lage kommt mit den beiden anderen Selbsten kommunizieren zu können, eine unverzichtbare Fähigkeit zur Ausübung der Huna-Meditation.<sup>67</sup>

Der Akakörper des Niederen Selbstes ist klebrig und bildet daher bei Berührung mit einem anderen Akakörper einen so genannten Akafaden der immer bestehen bleibt und der als Leitung zur Übertragung von Energie genutzt werden kann, . (Telepathie, Fernheilung...) Das Niedere Selbst ist mit den Akakörpern des Mittleren und des Hohen Selbstes durch einen Akafaden verbunden. Das Niedere Selbst kann den materiellen Körper verlassen, z.B. im Traum.<sup>68</sup>

#### 4.2.2 Das Mittlere Selbst

Hier ist nach der Huna-Lehre das Bewusstsein angesiedelt. Das Mittlere Selbst kann logisch denken, hat Willenskraft, aber keine eigene Erinnerung, die bekommt es vom Niederen Selbst. Es kontrolliert die willkürlichen Muskeln und kann sich daher durch Sprechen artikulieren. Das Mittlere Selbst kann selbst keine Emotionen bilden. Es arbeitet mit Mana Mana, der doppelten Lebensenergie. Das Mana Mana ist die Willenskraft. Der Akakörper des Mittleren Selbstes klebt nicht und bildet daher keine Akafäden.<sup>69</sup>

#### 4.2.3 Das Hohe Selbst

Die wörtliche Übersetzung wäre „Äußerst vertrauenswürdiger, elterlicher Geist.“<sup>70</sup> Das Hohe Selbst wird oft als Schutzengel bezeichnet, oft werden ihm auch göttliche Eigenschaften zugeschrieben. Für Kinadeter ist es „der göttliche Funken im Menschen“<sup>71</sup> Das Hohe Selbst kennt Vergangenheit Gegenwart und Zukunft, und, das ist nach Long „das Geheimnis der Geheimnisse“<sup>72</sup>; es lässt die Zukunft aus den Wünschen und Befürchtungen des Niederen und des Mittleren Selbstes entstehen. Hierzu arbeitet es mit der *Gemeinschaft der Hohen Selbste* zusammen. Die Vitalkraft des Hohen Selbstes ist *Mana Loa*, nach Long die Energie mit der die alten Kahunas Wunder, wie Soforthheilung gebrochener Knochen oder das Gehen auf soeben erstarrter, im Innern noch flüssiger Lava ermöglichten. Der Akakörper des hohen Selbstes lebt nicht im physischen Körper, ist aber durch den Akafaden mit dem niederen Selbst verbunden.<sup>73</sup>

---

<sup>67</sup> Wingo, 1994, S. 36ff

<sup>68</sup> Vgl. Long, 1992, S. 30ff

<sup>69</sup> Vgl. Tepperwein, 1988 S. 23ff

<sup>70</sup> Long, 1992, S. 106

<sup>71</sup> Kinadeter, 1992, S. 219

<sup>72</sup> Long, 2006, S. 311

<sup>73</sup> Vgl. Long, 1992, S. 106ff

### 4.3 Die Zusammenarbeit der drei Selbste

Insbesondere das Niedere und das Mittlere Selbst sind im Alltag zu äußerst erfolgreicher Zusammenarbeit fähig. Auf der einen Seite Erinnerungsvermögen, Emotionen und Instinkt, auf der anderen Intelligenz und Willenskraft sollten idealerweise gut kooperieren und am besten eine Einheit bilden.

Leider ist das bei vielen Menschen nicht der Fall. Immer, wenn Gewalt, Hass oder Wut und nicht nur negative Emotionen in menschlichen Interaktionen Überhand gewinnen, ist es so, dass die Niederen Selbste unkontrolliert die Situation bestimmen. Eigentlich sollte es anders sein, nämlich, dass das Mittlere Selbst mit seiner Intelligenz die Richtung vorgibt. Das Niedere Selbst ist eher ein Diener des Mittlern Selbstes.<sup>74</sup>

Probleme in der Zusammenarbeit der beiden unteren Selbste entstehen auch allein wegen der hierarchischen Verbindung zwischen beiden. Zur Erinnerung,: das Niedere Selbst ist der Helfer Diener des Mittleren Selbst. Es filtert alle Sinneseindrücke und gibt, diese gefilterten Informationen an das Mittlere Selbst weiter.

„Es [das Niedere Selbst] selbst kann nur die Daten sammeln, ihm fehlt die Verstandeskraft, um daraus Schlüsse zu ziehen. Da das niedere Selbst nur zu begierig ist, dem mittleren Selbst zu Willen zu sein und ihm alle Wünsche zu erfüllen, ja dies in der Tat der Sinn seiner Existenz ist, kann es nur allzu oft geschehen, daß ihm das niedere Selbst „geschönte“ Daten vermittelt, um es zu erfreuen, oder Daten vorenthält, wenn es Anlass hat, zu glauben, diese könnten ihm nicht gefallen usw.“<sup>75</sup>

Das Niedere Selbst sollte also trainiert werden zuverlässige Informationen zu liefern, unabhängig davon, ob sie dem Mittleren Selbst bequem oder unbequem sind.<sup>76</sup>

Wie bereits gesagt, sollten die beiden unteren Selbste eine Einheit bilden. In diesem Zusammenhang beschreibt Long diverse Übungen, mit denen jeder Einzelne in der Lage ist, die effiziente Zusammenarbeit der beiden unteren Selbste zu trainieren. Auf das gegenseitigen Kennenlernen und die Kommunikation zwischen dem Niederen und dem Mittleren Selbst wird hier ein besonderer Wert gelegt.<sup>77</sup>

Abschließend möchte ich betonen, dass es sich bei den drei Selbsten, um drei prinzipiell eigenständige Geistwesen handelt, die zusammen für einen physischen Körper zuständig sind.<sup>78</sup>

---

<sup>74</sup> Vgl. ebda, S. 30ff

<sup>75</sup> Kinadeter, S.229

<sup>76</sup> Vgl. ebda, S. 229f

<sup>77</sup> Vgl. ebda, S. 36ff

<sup>78</sup> Vgl. Long, 2006, S 110ff

## 5 Huna und lösungsorientierte Beratung

Die für mein Leben wichtigste Botschaft der Huna-Lehre ist zweifellos die Erkenntnis, dass meine Zukunft von mir selbst steuerbar ist. Die *Huna-Meditation*, wie sie von Tepperwein genannt wird, ist mir dafür das wichtigste Instrument. Krisen und Probleme können mit Hilfe dieser Methode lösungsorientiert angegangen und bewältigt werden.

Die Huna-Lehre weiß also, dass das Niedere Selbst telepathisch über die Akaverbindung Informationen an das Hohe Selbst leitet, das daraus in Zusammenarbeit mit den anderen Hohen Selbsten unsere Zukunft konstruiert.

Wenn dies so ist, dann kann daraus rückgeschlossen werden, dass meine persönliche Zukunft von meinen Gedanken und Gefühlen der Vergangenheit und der Gegenwart abhängt. Bin ich aufgeschlossen gegenüber Neuem, bin ich optimistisch und plane ich mein Leben in Gedanken positiv, wird also auch meine Zukunft ähnlich positiv verlaufen. Bin ich hingegen pessimistisch, sehe ich in allem was mir begegnet, zunächst das Unbekannte, und potentiell Negative, schlage ich mich ständig mit Unsicherheit und Ängsten herum, wird meine Zukunft eher negativ verlaufen. Die Konsequenz daraus ist kurz: Positiv Denken.

### 5.1 Die Huna-Meditation

Nun besteht aber zu dem noch die Möglichkeit das Hohe Selbst gezielt *anzusprechen*. Dies ist insbesondere hilfreich, wenn eine Lösung für ein bestehendes Problem gesucht wird, also in der Zukunft ein, als besser empfundener Zustand erreicht werden soll..

Hierzu sind gewisse Vorbereitungen unerlässlich. Insbesondere muss ich mir zunächst Klarheit darüber verschaffen, was genau ich überhaupt erreichen will. Diffuse, widersprüchliche Vorstellungen sind natürlich hier ebenso unangebracht, wie bei der lösungsorientierten Beratung.

Die eigentliche Huna-Meditation läuft nach folgendem Muster ab, das nach eigenen Vorlieben variiert werden kann. Für die ersten Versuche ist sicher ein geschützter Raum von Vorteil, obwohl mit einiger Übung die Methode auch in einem Bus oder einem Wartezimmer angewendet werden kann. Es gibt auch keine besonderen Anforderungen an die Körperhaltung, Das Ritual kann im Stehen ebenso wie im Sitzen oder Liegen ausgeführt werden, wenn auch insbesondere in der Übungsphase eine entspannte Sitzhaltung von Vorteil ist. Das Wesentliche ist nun zunächst, dass der Anwender in der Lage ist, das Bild der gewünschten Zukunft vor seinem inneren Auge zu visualisieren. Ideal ist, wenn das Gefühl erzeugt werden kann, das eintreten wird, wenn das Ziel erreicht

ist. Ablenkende Gedanken, insbesondere Zweifel sollen losgelassen werden, da sie das Ergebnis schwächen oder verhindern. Dieses Bild, diese Gedankenform, die den Wunsch an das Hohe Selbst darstellt, wird das Niedere Selbst nun telepathisch an das Hohe Selbst senden. Zusätzlich zur visuellen Vorstellung sollten noch wenige präzise Worte gesprochen werden, die den gewünschten Zustand beschreiben. Die Meditation sollte täglich wiederholt werden, bis das gewünschte Ziel erreicht ist. Um mit dieser Methode positive Ergebnisse zu erzielen, müssen natürlich auch die eigenen Voraussetzungen für das Gelingen geschaffen werden. Wer sich einen neuen Arbeitsplatz wünscht, sollte auch Bewerbungen schreiben oder wer eine schwierige Prüfung bestehen will, muss dafür auch lernen.<sup>79</sup>

## 5.2 Die Wirkungsweise lösungsorientierter Beratung aus Huna-Sicht

Bei der lösungsorientierten Beratung wird wie bereits beschrieben, der Klient statt zum Reden über Probleme, zum Reden über mögliche Lösungen animiert. Je mehr die Fragen des Beraters den Klienten dazu bringen seine Lösung detaillierter zu beschreiben, um so klarer ist das innere Bild, die geistige Vorstellung, die der Klient dazu entwickeln kann. Die Fragen nach den Gefühlen, wenn das Wunder eingetreten ist, helfen dabei dieses Bild auf der Gefühlsebene zu komplettieren. Das Niedere Selbst wird diese Wunschvorstellung an das Hohe Selbst weiterleiten.

Überwiegen zukünftig auch im Alltag die gedanklichen Vorstellungen von der Lösung, wird diese durch die Tätigkeit des Hohen Selbstes Realität werden. Umgekehrt ist es so, dass ein ständiges Nachdenken über das Problem und dessen permanente Vergegenwärtigung aus denselben Gründen keine Lösung in der Zukunft, sondern eher eine Verschlimmerung des Problems bewirken wird.

Die Sicht der Lösung wird bei vielen Beratern auch *Lösungsvision* genannt. Meines Erachtens ist es der Idealfall, wenn der Klient diese Lösung wirklich vor seinem inneren Auge visualisiert. Lösungen finden, heißt eben auch Lösungen sehen. Zudem wird der Berater natürlich die Ressourcen des Klienten aktivieren, dass dieser die notwendigen Voraussetzungen zum Erreichen des Ziels schafft, wie z. B. Bewerbungen zu schreiben, wenn sein Ziel ein Arbeitsplatz ist.

Wenn es also wirklich so ist, dass lösungsorientierte Beratung, gegenüber herkömmlicher Langzeitberatung, mit wenigen Sitzungen ähnliche oder bessere Erfolge schneller ermöglicht, dann kann dies meines Erachtens sehr gut damit erklärt werden, dass die Prinzipien der Huna-Lehre unbewusst oder bewusst beachtet werden und damit durch diese

---

<sup>79</sup> Vgl. Tepperwein, 1988, S. 57ff

Form der Beratung die drei Selbste zur effektiven Zusammenarbeit, mit dem Ziel den Lösungszustand zu erreichen, angeregt werden.

### **5.3 Huna in der lösungsorientierten Beratung**

Ich denke, dass die Huna-Lehre in der lösungsorientierten Beratung hilfreich genutzt werden kann. Dazu ist es nicht einmal nötig den Klienten über die eigentliche Huna-Lehre aufzuklären. Es reicht, wenn der Berater dem Klienten zum Beispiel die Hausaufgabe gibt, bis zur nächsten Sitzung ein oder zweimal täglich für wenige Minuten zu entspannen und sich dabei seine Lösungsvision zu visualisieren.

Weiterhin kann es hilfreich sein, dem Klienten im Vorfeld der Beratung Visualisierungsübungen durchzuführen zu lesen, um diese Ressource zu stärken. Die Wunderfrage ist, besonders in der Art wie Sparrer sie formuliert, eine geführte Visualisierung. Eine Formulierung, die den visuellen Charakter der Lösungsvision so stark wie möglich betont und die Visualisierung fördert, sollte gefunden werden. Außerdem sollte darüber nachgedacht werden, den Klienten während der Wunderfrage mit geschlossenen Augen bequem sitzen oder auch liegen zu lassen. Dies könnte die Visualisierung der Lösung verbessern oder zumindest vereinfachen.

Sollte der Klient offen und erreichbar sein für die Huna-Lehre, kann es sicher nicht schaden, die Prinzipien der Lehre darzulegen und die Beratung mit Huna-Meditationen, als Aufgabe, durch den Klienten unterstützen zu lassen. Vielleicht reicht ja eine Buchempfehlung.

## 6 Schlussworte

Um den Rahmen dieser Arbeit nicht zu sprengen, konnte vieles nicht gesagt werden.

Zur Huna-Lehre gäbe es zum besseren Verständnis noch viele Geschichten zu erzählen und Einzelheiten zu benennen. Geschichten sind die Erlebnisse von Long auf Hawaii und die Legende, die den Kahunas zu Grunde liegt. Einzelheiten sind unter anderem die vielen Übungen, die unser Niederes Selbst dazu bringen kann, uns im Alltag wirklich nützlich zu sein. Die Wunderfrage hätte ich gerne noch in einer eigenen, vom Huna inspirierten Formulierung vorgestellt.

Ich hoffe es konnte trotzdem gezeigt werden, dass sich rasche Erfolge der lösungsorientierten Beratung mit der optimierten Zusammenarbeit der Selbste erklären lassen.

Man geht natürlich immer das Risiko ein, als *totaler Spinner* abgetan zu werden, wenn man sich mit einem Thema wie der Huna-Lehre wissenschaftlich zu beschäftigen versucht. *Geist* und *Schwingungen* und *Mana* – manch einem stehen die Haare zu Berge. Dabei kommt es natürlich immer auf den Leser selbst an.

Vielleicht sind diese Zeiten aber auch vorbei und die Zeit ist reif, um sich mit solchen Themen ernsthaft zu befassen.

## Quellenverzeichnis

- Bamberger, Günter G.: Lösungsorientierte Beratung. 3. Auflage, Weinheim, Basel, 2005
- De Jong, Peter und Berg, Insoo Kim: Lösungen (er)finden. Das Werkstatthandbuch der lösungsorientierten Kurztherapie. 5. Auflage, Dortmund 2003
- Kinadeter, Harald: Heilung. Dimensionen einer neuen Medizin. München, 1992
- Long, Max Freedom: Geheimes Wissen hinter Wundern. Die Entdeckung der Huna-Lehre. Darmstadt, 2006
- Long, Max Freedom: Kahuna-Magie. Die Lösung vieler Lebensprobleme durch praktisch angewandte Magie. Freiburg im Breisgau, 1992
- Schiepek, Günter: Die Grundlagen der systemischen Therapie. Göttingen, 1999
- Sparrer, Insa: Wunder, Lösung und System. Lösungsfokussierte Systemische Strukturaufstellungen für Therapie und Organisationsberatung. 2. Auflage, Heidelberg, 2002
- Tepperwein, Kurt: HUNA-MEDITATION. Vaduz 1988
- von Schlippe, Arist und Schweitzer, Jochen: Lehrbuch der systemischen Therapie und Beratung. 5. Auflage, Göttingen, 1998
- Wingo, E. Otha: Das Huna-Arbeitsbuch. Psychologie und Anwendung des Huna-Wissens. München, 1994
- Wolters, Ursula: Lösungsorientierte Kurzberatung, Was auf schnellem Wege Nutzen bringt, Leonberg, 2000
- URL 1: <http://www.systemische-beratung.de/systemtheorie/theorie.htm> , Stand 4. 2. 2010
- URL 2: [http://www.uni-ulm.de/fileadmin/website\\_uni\\_ulm/iui.inst.130/Arbeitsgruppen/Robotics/Kybernetik/Vorlesung1.pdf](http://www.uni-ulm.de/fileadmin/website_uni_ulm/iui.inst.130/Arbeitsgruppen/Robotics/Kybernetik/Vorlesung1.pdf) , Stand 4. 2. 2010
- URL 3: [http://www.reikimeisterin.de/was\\_ist\\_huna.html](http://www.reikimeisterin.de/was_ist_huna.html) , Stand 6. 2. 2010