

Das Tetralemma – ein Tool für die Entscheidungsfindung

Geschrieben von Carolin Rau, geb. 06.01.1986

Inhaltsverzeichnis

- Ursprung
- Ziel der Methode
- Beschreibung der einzelnen Positionen im Tetralemma
- Ablauf des Tetralemma
- Beispiel aus einer Coachingsitzung
- Schlusswort
- Quellenangabe

Ursprung:

Der Ursprung des Tetralemma liegt in der indischen Philosophie bzw. Logik und wurde dort in der Rechtsprechung verwendet. Anders als in der europäischen Logik, entweder das „Eine“ oder das „Andere“, beinhaltet die indische Logik zwei weitere Positionen, nämlich „Beides“ oder „Keines von Beiden“. Darüber hinaus gibt es noch eine fünfte Position, welche besagt „All dies nicht uns selbst das nicht“. Dank Matthias Varga von Kibéd und Insa Sparrer dient das Tetralemma heute als Coachingtool. Sie haben das Tetralemma für ihre Arbeit mit der systemischen Strukturaufstellung verbunden. Es handelt sich um ein spezielles Format der systemischen Strukturaufstellung, die Tetralemma Aufstellung. Ausgangssituation ist dabei eine Situation einer Zwickmühle. Also eine Situation die vermeintlich nur zwei Entscheidungsoptionen bietet, die beide zu einem unbefriedigenden Ergebnis führen.

Ziel der Methode:

Das Tetralemma bietet sich an, wenn der Klient sich zwischen zwei Alternativen nicht entscheiden kann. Insbesondere, wenn bereits beide Möglichkeiten ausführlich durchdacht und abgewogen wurden, kann das Tetralemma neue und überraschende Impulse und Handlungsspielräume ermöglichen. Der Klient wird angeregt neue Denkweisen einzugehen und querzudenken. Die Anwendung des Tetralemma ermöglicht es dem Klienten von der Verstandesebene in die Bauebene zu gelangen und somit durch Perspektivwechsel neue Denkweisen einzugehen.

Beschreibung der einzelnen Positionen im Tetralemma:

1. **Das Eine:** Lösungsoption A (beispielsweise eine Lösung die ein Klient als einzig richtige sieht und für ihn im Vordergrund steht)
2. **Das Andere:** Lösungsoption B (steht im direkten Gegensatz zu Position A)
3. **Beides:** Integration von A und B – hier muss keine Entscheidung zwischen „dem Einen“ und „dem Anderen“ getroffen werden. Bei dieser Position entwickelt der Klient neue Ideen, sodass A und B miteinander verbunden werden können.
4. **Keines von Beiden:** Hier können Lösungsideen entstehen, die weder „das Eine“, noch „das Andere“ und auch kein „Beides“ beinhalten. Die Lösung liegt dort, wohin noch gar nicht gedacht wurde. Auch hier braucht es manchmal etwas länger, bis neue Ideen entstehen.
5. **All dies nicht und selbst das nicht:** Hier nimmt der Klient die Metaperspektive ein, diese erlaubt es neu und kreativ zu denken sowie die bisherigen Muster zu unterbrechen – meist gibt es ein Thema hinter dem Thema → neue Zieldefinition (Ergänzung, in den meisten Fällen wird diese 5. Position nicht benötigt)

Ablauf des Tetralemma

Jeder Coachingprozess startet mit einer Auftragsklärung. Die Auftragsklärung ist ein sehr wichtiger und zentraler Bestandteil im Coaching. In diesem Prozessabschnitt wird sowohl der Auftrag als auch das Ziel für den weiteren Coachingprozess definiert, damit beiden (Coach und Klient) die Aufgabenstellung und das Ziel eindeutig klar sind. Der Coach hält die Verantwortung für den Prozess, ist neutral und bietet (in der Regel) keine Lösungsvorschläge an. Die Lösung liegt im Klienten selbst.

Mögliche Fragen zur Auftragsklärung könnten lauten:

- Worum soll es heute gehen?
- Woran würdest du merken, dass das was wir machen, für dich hilfreich ist?
- Was möchtest du nach der heutigen Coachingstunde erreicht haben?
- Welche Teilziele sind denkbar?
- Woran könntest du merken, dass wir auf dem richtigen Weg sind?

Für die Durchführung des Tetralemma eignet sich besonders die Aufstellungsarbeit. Dies können Bodenanker anhand von Moderationskarten sein, Stühle, die im Raum aufgestellt werden oder Spielfiguren. Der Einsatz von sogenannten Bodenankern verstärkt in der Regel die Wirkung von Inventionen mit Strukturaufstellungen.

Der Coach führt den Klienten nun durch alle Positionen, indem er den Klienten erstmal die Karten schreiben lässt. Diese werden nun auf dem Boden verteilt. Der Klient stellt sich zu Beginn auf die erste Karte „Das Eine“. Der Klient beschreibt genau was „das Eine“ ist und wie es sich anfühlt. Für den Coach sind hier neben dem Gesagten auch Mimik, Körperhaltung und Stimmlage ausschlaggebend. Wichtig ist, dass der Klient beschreibt, wie er sich fühlt, wenn er auf der Karte steht. Tauchen Geschmäcker, Gerüche, Erinnerungen oder sonst etwas auf?

Anschließend geht der Klient auf das Feld „Das Andere“. Auch hier beschreibt der Klient genau was „das Andere“ ist und wie es sich anfühlt. Auch hier sind Mimik, Körperhaltung und Tonlage relevant. Was spricht für und was spricht gegen „Das Andere“? Und welche Emotionen treten auf, wenn der Klient davon spricht.

Danach stellt sich der Klient auf das Feld „Beides“. Hier wird nun getestet, ob auch beides möglich wäre. Wie fühlt es sich an, wenn eine Kombination aus beidem möglich wäre und wie könnte es aussehen? Welche Ideen hat der Klient beides vereinen zu

können? Welche Aspekte sind relevant, um glücklich zu werden. Auch hier ist es wichtig auf Mimik, Körpersprache und Stimmlage zu achten.

Danach stellt sich der Klient auf das Feld „Keines von Beiden“. Fühlt der Klient sich mit beiden Positionen „Das Eine“ oder „Das Andere“ nicht wohl, sollte man herausfinden, warum er überhaupt vor der Entscheidung steht und ob es für ihn zum gegenwärtigen Zeitpunkt überhaupt wichtig ist eine Entscheidung zu treffen. Spielen andere Personen eine Rolle dabei? Möglicherweise liegt die Lösung woanders.

Danach stellt sich der Klient auf das Feld „All dies nicht und selbst das nicht“. Der Klient nimmt eine Metaperspektive ein, die ihm erlaubt neu und kreativ zu denken und gegenwärtige Muster zu unterbrechen. Die Karte ermöglicht es auch einfach zu träumen. Geht es am Ende vielleicht um etwas ganz anderes? → Thema hinter dem Thema

- Ergänzend muss hinzugefügt werden, dass die 5. Karte „All dies nicht und selbst das nicht“ nicht immer zum Einsatz kommt. Wenn das Tetralemma schon nach der 4. Karte ein gutes Ergebnis aufweist, ist es in der Regel nicht erforderlich die 5. Karte noch zu legen.

Ein Beispiel aus einer Coachingsitzung:

Die Klientin ist Führungskraft in einem mittelständigen Unternehmen und hat ein neues Projekt, welches sie im Team vergeben muss. Nun überlegt sie, ob sie es der einen Mitarbeiterin gibt, die sehr erfahren ist und die solche Arten von Projekten schon oft durchgeführt hat oder ob sie es einer anderen Kollegin im Team gibt, die durch diese Aufgabe wachsen könnte.

Nun begibt sich die Führungskraft auf die erste Moderationskarte „Das Eine“ und spricht aus, was „das Eine“ genau ist: *„Ich gebe das Projekt in vertrauensvolle Hände und weiss die Sache läuft“*. Dann spürt sie wie sich das anfühlt. Was sind ihre Gedanken und wie ist die Körpersprache. Die Klientin spürt eine gewisse Ungerechtigkeit aber auch Unflexibilität bei der Vergabe und fragt sich wie das wohl die anderen Teammitglieder finden, wenn immer die gleichen die wichtigen Projekte bearbeiten.

Die Klientin begibt sich auf die nächste Karte „Das Andere“. Hier spricht sie die Möglichkeit aus: *„Ich gebe diese Aufgabe an eine andere Kollegin im Team und somit eine Chance zur Weiterentwicklung“*. Es fühlt sich gut für die Klientin an im Sinne der

Gerechtigkeit, aber gleichzeitig hat sie bedenken in der Bearbeitung, da die Sache sehr wichtig ist.

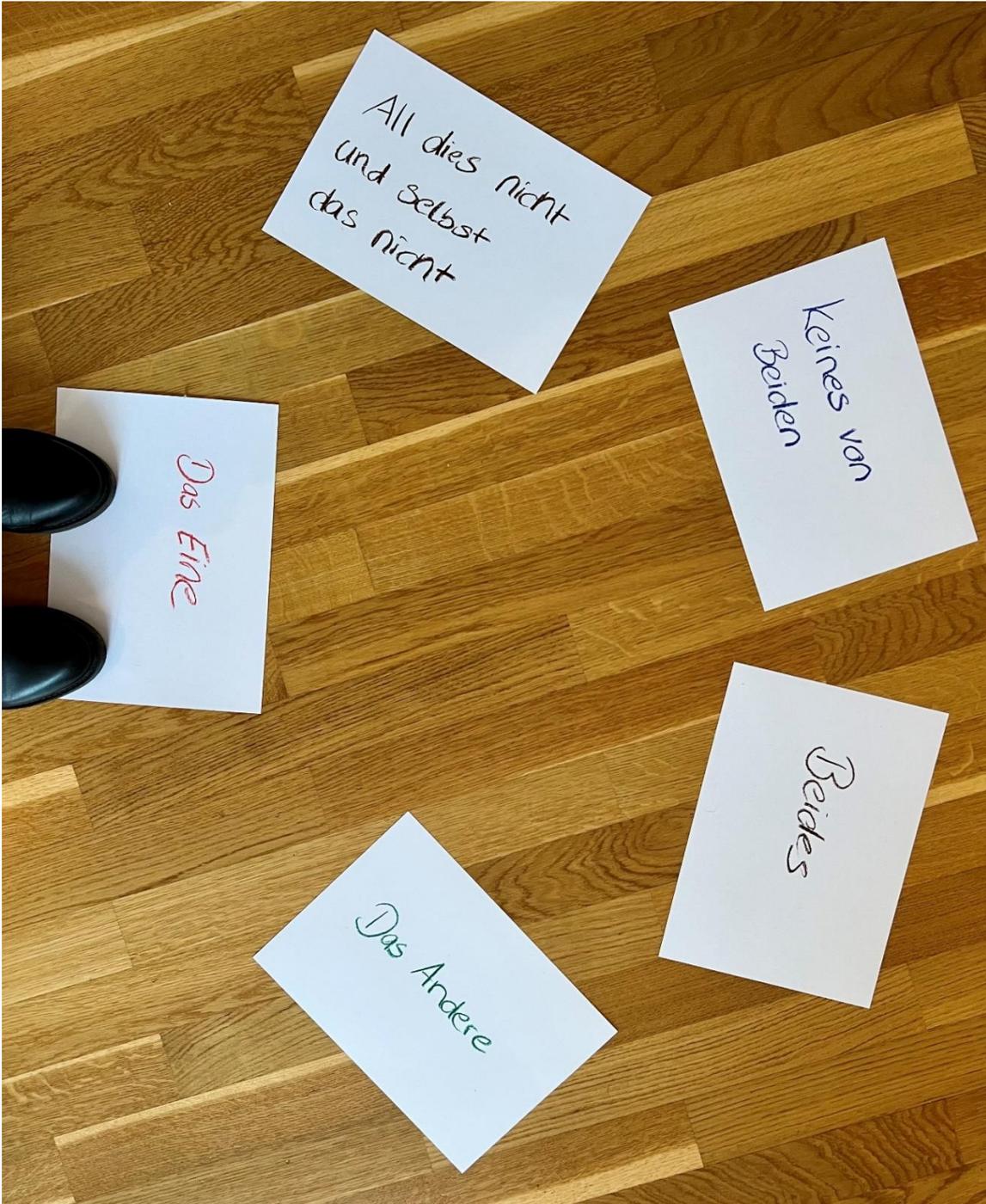
Auf der nächsten Karte versucht die Klientin „Beides“ zu verbinden. Hier kommt ihr die Idee, dass sie die Aufgabe als Teamaufgabe vergeben könnte und die erfahrene Kollegin als Mentorin zu Seite steht. Hier fühlt sich die Klientin gut, hat das Gefühl auch jemand anderem eine Chance zu geben und dennoch die Gewissheit, dass jemand erfahrendes im Bilde ist.

Dann begibt sie sich auf die vierte Karte „Keines von Beiden“. Hier kommt ihr die Idee, die Aufgabe ins Team zu geben und gar nicht konkret zuzuweisen, sondern darauf zu vertrauen, dass das Team es selbst lösen wird. Der Gedanke daran gefällt ihr zwar, aber bei dem Gedanken es so loszulassen gerät sie etwas in Panik.

Am Ende stellt sich die Klientin auf die Karte „All dies nicht uns selbst das nicht“. Bei dieser Karte hat sie Schwierigkeiten sich hineinzusetzen und stellt fest, dass die Karte irrelevant für sie ist.

Am Ende des Durchgangs spürt die Klientin eine deutliche Präferenz zu der dritten Variante (Beides). Diese fühlt sich für sie am stimmigsten an.

Fazit: Dieses Beispiel zeigt, dass das Tetralemma hier sehr gut weitergeholfen hat, denn ansonsten hätte die Klientin sich weiterhin „nur“ mit A und B beschäftigt. Die Lösung lag aber tatsächlich in der Kombination.



Schlusswort:

Meiner Meinung nach ist das Tetralemma eine wirklich gute und hilfreiche Methode, um Klienten in ihrer Entscheidungsfindung weiterzuhelfen und neue Denkweisen zu eröffnen. Ich habe in meinen Coachingsitzungen, aber auch selbst als Coachee sehr interessante und hilfreiche Erfahrungen damit gemacht. Das Bewegen im Raum unterstützt das Nachdenken und erlaubt ein besseres Einfühlen in die Situation.

Quellenverzeichnis:

- <https://nlportal.org/nlpedia/wiki/Tetralemma>
- *Skript Inkonstellation*
- *Mitschrift Methodenmodul mit Hanna Berger vom 14.-16.01.2022*
- *Buch: Ganz im Gegenteil von Matthias Varga von Kibéd und Insa Sparrer*