Vom Fischer und seinem Rabattmarkenheft



Der Paartherapeut Hans Jellouschek hat das Märchen »Vom Fischer und seiner Frau« auf Beziehungen übertragen und beschreibt in seinem kleinen Büchlein eine Dynamik zwischen zwei Menschen, die häufig vorkommt, nicht nur in Partnerschaften, sondern in Beziehungen aller Art: »Ich sage was, was ich nicht denk und das ist blau.« oder »Ich denke was, was ich nicht sag und du bist doof!« Nein, das endet meist nicht gut. Wie auch das Märchen.

In dem Märchen rettet der Fischer einem Fisch das Leben und darf sich was wünschen. Sein erster Wunsch ist ein anständiges Boot, danach übernimmt Ilsebill das Wunsch-Ruder. Das liest sich im Märchen etwa so:

Fischer: Meine Frau, die Ilsebill, die will nich so als ick wohl will.

Fisch: Wat willse denn? Fischer: Ein Haus! Fisch: Okay, biddesehr!

Bei jedem ihrer Wünsche können wir zwischen den Zeilen ein stilles Fischer-Grummeln hören: »Ob das wohl gut geht?«. Denn Ilsebill schickt ihren Mann immer wieder zum Fisch und ihre Wünsche werden immer größer. Armer Fischer!

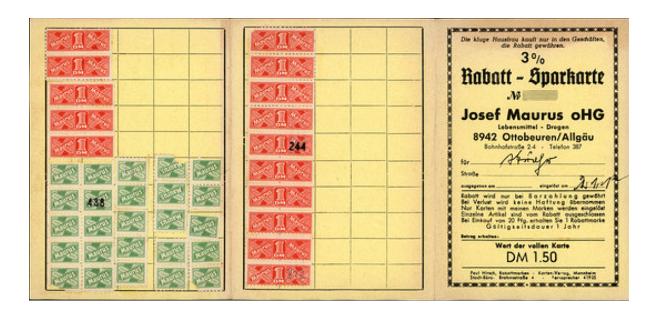


»Geh sofort zum Fisch und wünsch dir eine Villa!«

Armer Fischer?

Naja.

Hätte der Fischer ihre Wünsche abgeschlagen, hätte er nö gesagt, hätte er getan, was *ER* wollte, wäre die Geschichte nicht so ausgegangen, dass sie am Ende wieder in ihrer alten Fischerhütte sitzen. Hätte der Fischer gesagt, was er denkt, hätte er sein schönes neues Boot noch. Aber er hat Ilsebill nichts gesagt, er hat es nur gedacht.



In der Transaktionsanalyse sagen wir, der Fischer »sammelt Rabattmarken«.

Jedes Mal, wenn wir etwas nicht sagen oder tun, was wir wollen, kleben wir eine Marke in unser Rabattmarkenheft. Ist das Heft voll, kann es gut sein, dass wir wegen einer Kleinigkeit ausrasten. Oder aber wir kleben weiter und fühlen uns im Stillen darin bestätigt, dass der oder die andere eben eine Vollgurke ist – da kann man nichts machen! Der Fischer hat keine Verantwortung für seine Bedüfnisse übernommen, deshalb konnte Ilsebill nicht wissen, was ihr Mann will. Es sah aus, als wäre das okay für ihn, das Haus, die Villa, das Schloss... Und als sein Heft voll war, ist er sauer geworden. Als sie am Ende schließlich wieder in ihrer alten maroden Hütte saßen, hat er seiner Frau vorgeworfen, dass sie das ja alles wollte. Sie sei schuld an allem. Vollgurke Ilsebill. Arme Ilsebill!

Leider hatte der Fisch keine Ahnung von TA und vielleicht auch keine Lust, neben seinem Wunsch-Job auch noch Fischer zu beraten. Aber mal angenommen, der Fisch hätte

davon gewusst, wie hätte er den Fischer unterstützen können? Vielleicht so:

Fisch taucht auf. Ah, du schon wieder!

Fischer: Äh ja, sorry.

Fisch: Was wünschst du dir denn diesmal?
Fischer: Also ... ich will ja gar nichts, aber die
Ilsebill, die will nicht so als ick wohl will. Also
lieber guter Fisch, mach bitte eine Villa!
Fisch: Die will also nicht so. wie du willst?

Fischer guckt in den Himmel.

Fisch: Fischer?
Fischer: Äh. Ja?

Fisch: Was willst DU denn?

Person: Ich?!

Fisch schaut sich theatralisch um: Ist da noch

jemand außer dir?

Fischer versteht den Witz: Haha! Also ich, äh, ich würde vielleicht gern, also im Grunde ...

Fisch wartet. Fischer schweigt.

Fisch: Ich kann nicht ewig aus dem Wasser

hier rausgucken!

Fischer: Achso, ja, klar. Also ich, ich würd ja auch in dem einfachen Haus wohnen bleiben, also wenn's nach mir ginge.

Fisch: Du möchtest also in dem Haus wohnen

bleiben?

Fischer: *Eigentlich schon.*Fisch: *Wenn es nach dir ginge.*

Fischer: Ja.

Fisch: Aber es geht nicht nach dir.

Fischer fühlt sich verstanden: Ja, genau!

Fisch taucht unter.
Fischer: Fisch? Fisch?
Fisch taucht nicht auf.

Fischer, laut und verzweifelt: Die Villa!!

Fisch taucht auf: Ich dachte du willst sie nicht.

Fischer: Ich nicht, aber meine Frau.

Fisch: Das sagtest du bereits. Fischer: Was soll ich nur tun?

Fisch: Die Frage ist, was du tun willst. Fischer: Ach, das interessiert keinen ...

Fisch: Mich interessiert das!

Fischer: No offense, aber du bist ein Fisch! Fisch: Ein Fisch, der Boote, Häuser und eine

Villa herbeizaubern kann! Fischer: Auch wieder wahr.

Fisch: Kleine Änderung im Programm: Ich zaubere jetzt nur noch, was du wirklich willst. Fischer: Bitte nicht! Dann krieg ich Ärger.

Fisch: Na und?

Fischer: Du hast Ilsebill noch nicht erlebt,

wenn sie sauer ist!!

Fisch: Hast du etwa Angst vor ihr?

Fischer: Sie schreit dann so laut und wirft

Schüsseln auf den Boden.

Fisch: Und?

Fischer: Das halt ich nicht aus.

Fisch: Dann musst du eben weiter machen, was deine Frau sagt und heimlich unglücklich sein. (zu sich selbst: Wegen Schüsseln, na sowas! Wie sind Menschen eigentlich so

mächtig geworden?)

Fischer: Stimmt, glücklich bin ich echt nicht ...

Fisch: Now we're talking!

Fischer: Also dann geh ich jetzt zu ihr und sag ihr, dass ich unser Haus so ganz wunderbar

finde und ich keine Villa brauche.

Neben dem Fischer taucht eine Kiste auf.

Fischer: Was ist das? Fisch: Schüsseln!



Wer ist deine Ilsebill?

Was würdest du wem gern sagen? Was hättest du gerne anders, wenn's nach dir ginge? Und warum tust du's nicht?Ich versteh das gut, es ist nicht leicht. Wir gehen immer ein Risiko ein, wenn wir uns anderen zeigen wie wir sind. Kann gut sein, dass die andere(n) kein Verständnis haben, dass sie uns so nicht wollen, dass sie uns zurückweisen. Das tut weh.

Vielleicht beginnst du erstmal damit, dir zu überlegen, was du deiner Ilsebill gern sagen möchtest. So ganz unverbindlich, nur in Gedanken.

Leider gibt es keine sprechenden Fische, die dem Streite dienliche Dinge herbei zaubern können. Aber es gibt sprechende Menschen! Sie können uns dabei unterstützen, Grenzen zu setzen. Denn darum geht es letztlich: Wir treffen uns alle immer wieder an den Grenzen zu unseren Seelengrundstücken und sind eingeladen immer wieder neu überlegen, wer da rein kommt mit seinen Wünschen und Erwartungen. An diesen Grenzen können wir im besten Falle verhandeln – und manchmal müssen wir zu unserem eigenen Schutz dort Stoppschilder aufstellen: »Nein!«

Ich musste das Iernen und Ierne es immer noch. Denn, wie gesagt, es ist nicht leicht. Aber es ist notwendig, wenn wir in unseren Beziehungen frei gebunden sein wollen. Und das will ich, also Ierne ich. Deshalb Iehre ich übrigens auch. Die besten Berater sind meines Erachtens die, die ihre eigenen Grenzen kennen und wahren und die deshalb möglichst frei in Beziehung gehen können. Erst danach kommen für mich die sogenannten »Tools«.

Der Narr hat kein Rabattmarkenheft

Er steht für unbekümmertes Erforschen

Der Narr sagt, was er denkt, was er auf dem Herzen hat, folgt seinem Bauchgefühl. Er denkt nicht darüber nach, welche Konsequenzen das haben könnte. Das ist seine Qualität und wie jede Qualität hat auch diese ihre Schattenseite: Drauf los ist nicht immer gut! Manchmal ist Abwägen, Abwarten besser. Manchmal aber eben auch gar nicht. Der Narr steht auch für Neubeginn. Er ist die erste Karte der »Großen Arkana« der Beginn der Heldenreise. Das Abenteuer Leben braucht auch den Mut, auf Neues unvoreingenommen zuzugehen - gerade, wenn man dazu neigt, ein bisschen viel nachzudenken, ein bisschen zu ängstlich vor der Reaktion anderer zu sein.



Der Narr verkörpert die Neugierde auf das Leben

Was wird geschehen, was werde ich erleben? Er ist offen für alles. Er lädt uns ein, neugierig darauf zu sein, was unsere Ilsebills denken oder sagen werden - und darauf zu vertrauen, dass wir dann schon einen Umgang damit finden werden, auch wenn es vielleicht erstmal schwierig wird. Der Narr steht nicht umsonst am Beginn der Reise: Veränderung geschieht, wenn wir Neues wagen. Im Laufe seiner Reise wird der Narr viele neue Erfahrungen machen; er wird über sich selbst und andere neue Erkenntnisse gewinnen, diese integrieren und daran reifen. Abenteuer Leben eben ...

Ich merke gerade, dass ich richtig Lust bekomme, euch mehr über das Tarot zu erzählen. Vielleicht mache ich nächstes Jahr mal einen Tarot-Workshop? Hättet ihr Interesse? Was würde euch interessieren? Schreibt mir gern, dann überleg ich mir was.

Was es außer Rabattmarken noch so gibt ...

... und wie du das in deinem beruflichen Umfeld nutzen kannst, lernst du in meinem Foundation Year. Die Interviews dafür sind gestartet! Darin geht es um Fragen wie zum Beispiel: Wie wäre das eine sinnvolle Ergänzung für deinen Beruf (ich richte mich an Führungskräfte und an alle, die in helfenden und beratenden Berufen arbeiten)? Wie kannst du es für deine persönliche Entwicklung nutzen? Haben wir beide das Gefühl, dass wir zueinander passen? Schreib mir oder buche online einen Termin für ein Erstgespräch. Ich freue mich auf eine Gruppe verschiedenster Menschen aus unterschiedlichen Berufen, die ein Jahr lang gemeinsam die Transaktionsanalyse und sich selbst erforschen möchten. Abenteuer Leben eben :)

Wenn du dir unsicher bist, ob die Transaktionsanalyse (TA) überhaupt etwas für dich ist, dann ist mein Einführungskurs eine prima Gelegenheit, die TA kennenzulernen. Da bekommst du einen Überblick über die wichtigsten Konzepte und kannst einiges davon auch gleich selbst ausprobieren. Das macht Spaß (warum überrascht das so viele?) und bringt dir neue Perspektiven.

Der sprechende Fisch und ich wünschen euch eine gemütliche Adventszeit! Der Fischer ist gerade mit seinem neuen Boot draußen, ich soll euch schön grüßen. Er macht jetzt übrigens mit Ilsebill eine Paartherapie. Den Therapeuten hat er sich vom Fisch gewünscht.

P.S. Die Fischer-Bilder sind aus einem alten putzigen Kurzfilm.



dasacoaching

Dasa Daniela Szekely Hanauer Landstraße 14 60314 Frankfurt Deutschland