

## **Zeitprogression in der Behandlung von Ängsten vor einem Bewerbungsgespräch**

**Zusammenfassung:** Das in dem folgenden Fallbericht vorgestellte therapeutische Verfahren bezieht sich auf Ericksons Technik der Pseudoorientierung in der Zeit, für die man Üblicherweise auch den Begriff Zeitprogression verwendet. Erickson (1954/1980) beschreibt, wie er mit seinen Patienten mit der Vorstellung arbeitet, daß sie das, was sie in der Therapie erreichen wollen, schon verwirklicht haben. Mit Hilfe dieses Vorgehens der Zeitprogression versetzt Erickson die Patienten in die Lage, auf ein vorgestelltes Ziel zu reagieren, als hätten sie es bereits erreicht. Zeitprogression benutzt also die Vorwegnahme zukünftiger Ereignisse, Wahrnehmungen und Gefühle, um den Klienten innerlich auf ein Ziel zu orientieren. Anhand eines Fallbeispiels wird die Verwendung dieses Verfahrens in der Therapie und Beratung eines Informatikers demonstriert, der Ängste bezüglich bevorstehender Bewerbungsgespräche entwickelt hat. Neben der Beschreibung des Therapieablaufs werden die einzelnen Schritte und einige Variationen und Anwendungsbereiche der hier vorgestellten Therapietechnik dargestellt.

**Erste Sitzung:** Ein Informatiker kommt mit dem Wunsch in Therapie, sich beruflich zu verbessern. Er beschreibt, daß er in dem Unternehmen, in dem er seit Abschluss seines Studiums tätig ist, nur geringe Aufstiegschancen habe, und niemand seine Fähigkeiten in angemessener Weise würdige. Zudem habe er das Interesse, in einem neuen Bereich zu arbeiten, um sich beruflich weiterzuentwickeln. Auf die Frage, was ihn hindere, dies zu tun, antwortet er, daß er, wenn er daran denke, sich auf eine andere Stelle zu bewerben, sich immer nur vorstellen könne, daß dies katastrophal ende. Er sehe sich im Kontakt zu einem Personalchef alle seine Fähigkeiten verlieren und schließlich nur noch hilflos nach Worten ringen.

Vor der Vorbereitung auf ein Bewerbungsgespräch ist abzuklären, ob es gute Gründe gibt wie z.B. zu hohe Leistungsanforderungen, private Probleme durch Umzug, die gegen einen Stellenwechsel sprechen, und die den Klienten dazu bewegen könnten, unbewusst eine erfolgreiche Bewerbung zu verhindern. Da es bei der Befragung des hier vorgestellten Klienten keinerlei derartige Hinweise gibt, ist es sinnvoll, sich als nächstes schildern zu lassen, wie er sich auf die Stellenangebote bewerben will. Der Klient legt ein Bewerbungsschreiben vor, das er an drei Firmen zu schicken gedenkt. Unter anderem hat er die Formulierung gebraucht: "Ihre Anzeige hat meine Aufmerksamkeit erregt." Hypnotherapeutische Verfahren sensibilisieren für die Bedeutung von Konnotationen und Assoziationen, die mit bestimmten Worten verknüpft sind. So ist die Formulierung "Aufmerksamkeit erregt" nicht allzu glücklich gewählt. Wer will schon einen Mitarbeiter, der sich erregt; womöglich erregt der sich auch noch Über andere Dinge. Der Klient schlägt daraufhin als Alternative vor "... hat meine Aufmerksamkeit geweckt." Die Assoziation, dass die vorher geschlafen habe, und niemand einen Mitarbeiter will, den man erst wecken muss, ist ebenso wenig von Vorteil. Die schließlich gewählte Formulierung "Ihre Anzeige hat mein Interesse gefunden" impliziert hingegen, daß das Interesse auch vorher schon existiert hat. Es ist weiterhin von Nutzen, Klienten, die ein Bewerbungsgespräch vor sich haben, routinemäßig nach Unebenheiten in der Biographie zu fragen, da derartige Fragen auch von einem Personalchef zu erwarten sind. Der Klient hat in diesem Fall mehrere Semester verschiedene Fächer studiert, ohne irgendwo einen Abschluss zu machen, und ist erst nach einigem Zögern zur Informatik gekommen. Für eventuelle Nachfragen des Personalchefs hat er sich die Antwort zurecht gelegt "Ich habe einige Zeit gebraucht, um mich für Informatik zu entscheiden." Da Personalchefs in der Regel eher entscheidungsfreudige Mitarbeiter bevorzugen und solche, die schnell eine Aufgabe erledigen als solche, die sich nicht

entscheiden können, und Bewerber ablehnen, die den Eindruck vermitteln, der gewählte Beruf sei nur eine Verlegenheitslösung, erscheint folgende Antwort geeigneter "Ich habe mich eingehend und gründlich orientiert, bis ich klar und eindeutig gemerkt habe, dass Informatik für mich das richtige und geeignete Studium ist." Wir vereinbaren, dass er in einer weiteren Sitzung speziell auf die bevorstehenden Bewerbungsgespräche vorbereitet werden soll, sobald er von den angeschriebenen Firmen Antworten erhalten hat.

Zweite Sitzung: Nach zwei Wochen erscheint der Klient ziemlich aufgeregt in der Praxis und berichtet, da er von allen drei Unternehmen, die er mit dem in der Sitzung entwickelten Bewerbungsschreiben angesprochen hat, eine Einladung zu einem Bewerbungsgespräch erhalten habe. Allein bei dem Gedanken daran werde ihm schon mulmig.

Einen Klienten in dieser Verfassung zu fragen, wie er sich helfen könne, bringt in der Regel wenig Brauchbares, da bei den Klienten ein aktueller Stresszustand jegliche Vorstellungen, wie man die Situation meistern könnte, blockiert. Es empfiehlt sich erst einmal den Klienten in einen besseren physiologischen Zustand zu führen, um dann den angestrebten Zielzustand über die Physiologie herzustellen. Die Fragen, die sich dabei anbieten sind "Wie würden sie sich fühlen, wenn sie die Bewerbung hinter sich haben, und sie ist optimal gelaufen?" und "Wo im Körper würden Sie das besonders spüren?" Man sollte den Klienten das Körpergefühl dann so genau wie möglich beschreiben lassen und seine Aufmerksamkeit auf die vorgestellten Empfindungen fokussieren.

Der Klient beschreibt, da er sich erleichtert und glücklich fühlen würde. Auf die Frage, wo an seinem Körper er diese Erleichterung besonders bemerken könne, sagt er, es sei ein Gefühl, wie wenn eine Last von einem genommen sei; dies würde er daran merken, da eine Leichtigkeit im Körper zu spüren sei. Befragt, wo genau diese Leichtigkeit wahrnehmbar wäre, schildert er, da der Atem dann freier fließen könne, und er in den Schultern das Gefühl habe, als sei ein Gewicht von ihm abgefallen.

Um diese Fragen beantworten zu können, verändern Klienten meist ihren Körper in die entsprechende Richtung, bevor sie die Antwort bewusst wissen, da es kaum möglich ist, die Fragen zu beantworten und gleichzeitig eine mit negativen Gedanken, Bildern und Gefühlen assoziierte Körperhaltung beizubehalten. Da der Klient bei der Beantwortung solcher Fragen schon eine innere Orientierung aktiviert, ist es passend, ihn aufzufordern, all diese Empfindungen und Gefühle zu spüren, und eine Trance zu aktivieren, um das Erleben zu intensivieren. Es ist dann auch möglich, zu dem angenehmen Körpergefühl visuelle und auditive Assoziationen kommen zu lassen, die das Erleben der Situation vervollständigen und oft wertvolle Informationen darüber bringen, was der Klient tun muss, um sein Ziel zu erreichen. über das körperliche Erleben des Gefühls, es geschafft zu haben, kommt der Klient zu der Vorstellung, erleichtert und beschwingt von seinem Bewerbungsgespräch zu kommen, mit einem in eine angenehme Zukunft gerichteten, weiten Blick und dem Gefühl, die Welt stehe ihm offen. Wenn der Klient diese angenehme Zukunftsvision in allen Sinneskanälen intensiv erlebt hat, ist es möglich, ihn aufzufordern, nun herauszufinden, wie er in diese angenehme Situation gelangt ist. Er wird gebeten, den Weg in diese gewünschte Zukunft sozusagen rückwärts zu vollziehen. Ausgehend von der Erfahrung, alles optimal bewältigt zu haben, gelangt der Klient in die Situation, in der er sich von seinem Personalchef verabschiedet, und es ist optimal gelaufen. Er schildert dies als sehr angenehm. Der Personalchef und der Klient sind erleichtert über den guten Verlauf des Gesprächs und über die angenehme Atmosphäre, wechseln entspannt und gutgelaunt noch ein paar Worte und verabschieden sich schließlich mit dem Gefühl, da eine Zusammenarbeit möglich ist. Nachdem der Klient diese Situation ausgiebig erlebt und sichtlich genossen hat, wird er aufgefordert, in der Zeit weiter zurück zu dem Zeitpunkt zu gehen, wo er im Gespräch mit dem Personalchef spürt, da das Eis ist gebrochen ist. Er beschreibt diese Situation als sehr erleichternd und schildert, wie er beginnt, sich zu entspannen, da er sich nun sicher ist, da das Gespräch einen guten Ausgang nehmen wird. Hierauf wird der Klient gebeten, zeitlich noch

weiter zurück in jene Situation zu gehen, wo er mitten im Gespräch ist, und es richtig anstrengend ist, da er mit voller Konzentration alle seine Kräfte und Fähigkeiten mobilisiert. Nachdem der Klient auch dies intensiv erlebt hat, geht er weiter in die Situation zurück, in welcher der Personalchef zur Sache kommt. Er schildert die Situation als angespannt und voller Aufmerksamkeit von beiden Seiten. Als nächstes, innerlich wieder weiter zurückgehend, beschreibt er, wie er den Personalchef begrüßt. "Alles ist ein wenig steif und förmlich." Zum Abschluss wird der Klient gebeten, zu erleben, wie er auf dem Weg zu seinem Bewerbungsgespräch ist.

Ich halte nichts davon, den Klienten in Zukunftsvisionen zu leiten, wo er Ereignisse in unrealistischer Weise erlebt. Dies wäre der Fall, wenn man versuchen würde, eine Bewerbungssituation als eine angenehme, entspannende Erfahrung darzustellen. Wie jeder weiß, der schon einmal ein Bewerbungsgespräch erlebt hat, ist dies auch für eine souveräne Person mit gewissen Anstrengungen verbunden. Es ist also wichtig, den Klienten in eine realistische Zukunftsvision zu begleiten, die dann am Ende, wie in diesem berichteten Fall, zu dem Resultat führt, da er spürt: es ist optimal gelaufen. (Dies gilt ebenso für die mentale Prüfungsvorbereitung oder die Vorbereitung auf sportliche Ereignisse.)

Es geht nun darum, etwas zu finden, was in dieser Anfangssituation auf jeden Fall auftreten wird und als Auslöser für den gewünschten weiteren Verlauf der Ereignisse dienen kann, so daß der vorgestellte "optimale" Verlauf des Bewerbungsgesprächs sich tatsächlich vollzieht. Die Frage, die sich stellt, ist: Was ist in dieser Anfangssituation mit Sicherheit zu erwarten, was spontan und ohne Zuhilfenahme des Bewusstseins auftreten wird? Und wie kann an diesen Auslöser der vorgestellte Ablauf der Bewerbung geknüpft werden, so daß diese mit großer Wahrscheinlichkeit erfolgreich verläuft, weil der Klient dies unbewusst erwartet? Vergegenwärtigen wir uns, was innerhalb des eigenen Körpers zu erwarten ist, wenn man eine Bewerbungs- oder Prüfungssituation vor sich hat. Mit gewisser Wahrscheinlichkeit wird es dazu kommen, daß Adrenalin ausgeschüttet wird und der Körper auf unspezifische Weise aktiviert wird. Vermehrte Adrenalinausschüttungen finden wir nun in den unterschiedlichsten Situationen, ebenso vor einer Prüfung wie auch bei sportlicher oder sexueller Aktivität.

Die Versuche von Schachter und Singer (1962) haben gezeigt, daß Versuchspersonen, denen Adrenalin injiziert wurde, je nach Interpretation der durch das Adrenalin hervorgerufenen Erregung diese unterschiedlich empfinden und bewerten. In dem erwähnten Versuch wurden den Versuchspersonen unterschiedliche Informationen über die Wirkung von Adrenalin im Körper gegeben. Einem Teil der Versuchspersonen wurde mitgeteilt, der injizierte Stoff würde zu Angstzuständen führen und die Versuchspersonen berichteten dann tatsächlich von derartigen Erscheinungen. Einem anderen Teil der Versuchspersonen gab man die Information, der verabreichte Stoff würde die Wachheit erhöhen, und auch dies deckte sich mit den berichteten subjektiven Wirkungen. Wieder anderen wurde gesagt, der injizierte Stoff mache nervös oder er führe zu sexueller Erregung; und auch hier stimmten die berichteten Wirkungen mit den Vorgaben überein. Wenn es so ist, daß die durch das Adrenalin hervorgerufene unspezifische Aktivierung des Körpers ihre spezifische Ausprägung durch die subjektive Interpretation der körperlichen Sensationen erlangt, so ist es sinnvoll, dem Klienten eine spezifische, für ihn hilfreiche Interpretation nahe zu legen, um ihn auf die bevorstehenden Anforderungen vorzubereiten. Dies ist insbesondere auch bei Prüfungen von Bedeutung, wo Menschen dazu neigen, die körperliche Aktiviertheit vor der Prüfung als Nervosität zu interpretieren und sich dann in Katastrophenvorstellungen über ein mögliches Versagen in der Prüfungssituation zu ergehen. Es ist ein Unterschied, ob man eine körperliche Reaktion vor einer Prüfung interpretiert als "Ich bin richtig aktiviert", oder ob man sich als unheimlich nervös etikettiert.

Da auch bei dem hier vorgestellten Klienten zu erwarten ist, daß sein autonomes Nervensystem ihn in entsprechender Menge mit Adrenalin versorgen würde und er nicht vollkommen ruhig zu den Bewerbungsgesprächen gehen wird, fordere ich ihn auf: "Und nun

spüren sie mal dieses Kribbeln in ihrem Körper! - Dieses Kribbeln, das ein Hundertmeterläufer hat, kurz bevor der Startschuss fällt und er loslaufen kann. - Das Kribbeln, das ein Dirigent hat, kurz vor einem großen Konzert, wenn er mit seinem Taktstock auf das Dirigentenpult klopft, und alles ist ruhig. - Das Kribbeln, das man spürt, wenn man ein Haus sieht, das einem gefällt, und wenn man dann mit dem Gedanken spielt, dieses Haus zu kaufen. (Der Klient hatte mir nämlich erzählt, daß er zusammen mit seiner Frau günstig ein sehr schönes Haus erstanden hat.) - Das Kribbeln, das man hat, wenn man tatsächlich dann den Zuschlag bekommt und seine Unterschrift unter den Kaufvertrag setzt. - Das Kribbeln, das man fühlt, wenn man dann das erste Mal die Tür mit dem eigenen Schlüssel aufschließt und Über die Schwelle des eigenen Hauses geht. - Und das Kribbeln, das man hatte, als man seine Frau kennen gelernt hat (der Klient schilderte seine Ehe als glücklich und zufriedenstellend) und gemerkt hat: das ist jemand, für den man sich wirklich interessiert. - Und das Kribbeln auf dem Standesamt, als sie gefragt wurde, ob sie diesen Mann heiraten will, und sie hat Ja gesagt. - überhaupt das Kribbeln, daß ein Mann spürt, wenn er eine attraktive Frau sieht." Ziel der hier beschriebenen Sequenz ist es, die mit dem Kribbeln verbundene unspezifische Erregung mit angenehmen Erinnerungen und Vorstellungen zu assoziieren, die den Klienten zusätzlich auf einen guten Ausgang des Bewerbungsgesprächs orientieren.

Nachdem der Klient aus der Trance zurückgekehrt ist, verabreden wir eine weitere Sitzung, die nach den drei Bewerbungsgesprächen, die der Klient zu machen beabsichtigt, stattfinden soll. Er ist noch etwas skeptisch, wie weit es ihm tatsächlich gelingen wird, die Bewerbungsgespräche gut zu gestalten, er macht aber einen insgesamt zuversichtlichen Eindruck.

Dritte Sitzung: In der nächsten Sitzung berichtet er, daß er nun ein neues Problem habe. Er habe alle drei Stellen von den jeweiligen Personalchefs zugesagt bekommen, obwohl er mehr Geld gefordert hat, als er sich vorgenommen hatte; und nun wisse er nicht, für welches Stellenangebot er sich entscheiden soll. Alle Bewerbungsgespräche seien optimal gelaufen und: "Sie werden es nicht glauben, als ich da hingegangen bin: es hat gekribbelt am ganzen Körper."

Wenn der Klient tatsächlich das für die Ausgangssituation angekündigte Ereignis - in diesem Fall das Kribbeln - wahrnehmen kann, wird eine Erwartungshaltung für den weiteren Verlauf der Ereignisse erzeugt. Die Erwartung besteht in dem hier beschriebenen Fall darin, daß nach dem Kribbeln die Begrüßung stattfindet, und diese etwas steif sein wird. Dann wird man zur Sache kommen, und es wird spürbar anstrengend werden. Aber irgendwann wird das Eis gebrochen sein, und man wird sich entspannt verabschieden. Am Ende wird es optimal gelaufen sein. Der Auslöser für diese Erwartungshaltung kann vom Klienten bewusst oder unbewusst wahrgenommen werden. Meine Erfahrung hat gezeigt, daß es günstig ist, eine entweder autonom auftretende körperliche Empfindung oder einen relativ unbedeutenden Reiz aus der Außenwelt zu nehmen, dem der Klient keine direkte Aufmerksamkeit schenkt. Dadurch wird vermieden, daß das Bewusstsein des Klienten in störender Weise eingreift, z.B. durch Selbstgespräche wie "Du musst jetzt daran denken, daß es klappt" etc.

Im Prinzip kann man das hier vorgestellte Verfahren als eine Technik beschreiben, bei der man von der Zukunft schrittweise in die Vergangenheit geht. Um die einzelnen Schritte noch einmal zu skizzieren:

1. Es ist optimal gelaufen;
2. beim Verabschieden;
3. wenn das Eis gebrochen ist;
4. mitten im Gespräch;
5. zur Sache kommen;
6. abtasten;
7. Begrüßung;

8. auf dem Weg zum Bewerbungsgespräch.

## **Allgemeines zur Arbeit mit Zeitprogression**

### **Die Orientierung auf das Therapieziel**

Die Verwendung von Zeitprogression gehört zu den ziel- und lösungsorientierten Ansätzen, wie sie von Erickson (z.B. 1954/1980), Dilts, Bandler und Grinder (1985) oder de Shazer (1989a, 1989b) vertreten werden. Meist frage ich den Klienten schon beim ersten Telefongespräch, bei dem er sein Interesse an einer Psychotherapie oder Beratung zum Ausdruck bringt, nach seinen Zielen, die er mit Hilfe der Therapie oder Beratung erreichen will: "Was möchten Sie erreichen? Woran werden Sie merken, daß Sie in der Therapie erfolgreich waren?" Für viele Klienten, die psychotherapeutische Hilfe in Anspruch nehmen wollen, sind diese Fragen Überraschend. Sie treffen sie unvorbereitet, da sie sich zwar Gedanken um ihre Probleme gemacht haben, aber wenig über ihre Ziele nachgedacht haben. Die Frage nach dem Ziel der Therapie orientiert die Klienten frühzeitig darauf, daß es in der Therapie darum geht, bestimmte Ergebnisse zu erzielen und nicht darum, sich in seine Probleme zu vertiefen. Ist der Klient nicht in der Lage, mir seine Ziele in ausreichender Form zu nennen, bitte ich ihn, sich bis zur ersten Therapiesitzung über diese klar zu werden und sie mir dann zu schildern.

Bis auf die Fälle, wo Klienten so stark unter Leidensdruck stehen, daß es für die Herstellung von Rapport notwendig erscheint, dem Klienten zuerst einmal emotionale Begleitung und Verständnis anzubieten, stelle ich schon in der ersten Sitzung folgende Fragen: "Woran werden sie merken, daß sie ihr Ziel erreicht haben?" "Woran werden andere merken, daß sie ihr Ziel erreicht haben?" "Woran wird es ihre Frau / ihr Mann merken; woran ihr Chef und ihr Kollege?" In Ähnlicher Weise wie de Shazer benutze ich die Wunderfrage: "Stellen Sie sich vor, ein Wunder geschieht, und Sie wachen eines Morgens auf, und können ihr Problem nicht mehr finden. Unterm Bett ist es nicht, im Schrank ist es nicht. In der Toilette ist es auch nicht. Woran würden Sie es merken, daß Ihr Problem verschwunden ist?"

Es ist nicht immer möglich, von den Klienten schon zu Beginn der Therapie eine präzise Beschreibung zu erhalten und eine Trance zu aktivieren, um sie das Erreichen ihres Zieles erleben zu lassen. Diese Fragen sind jedoch auch deshalb zu einem frühen Zeitpunkt der Therapie nützlich, um die irgendwann folgende Arbeit mit Zeitprogression vorzubereiten und den Klienten behutsam an die Zielsituation heranzuführen. Bei einer Klientin mit Magersucht beispielsweise, die sich nicht vorstellen konnte, wie es ist, sich erwachsen zu fühlen, erstreckte sich die Arbeit mit Zeitprogression über mehrere Sitzungen. Erst dann war sie wirklich in der Lage, Zugang zu den Gefühlen einer Erwachsenen zu bekommen. Die Aktivierung von Trance ist vor allem deshalb wichtig, weil die Klienten in einem normalen Wachzustand in der Regel nur vorgedachte Vorstellungen und Problemlösungen produzieren. Der Klient bewegt sich dann in den alten Bahnen und kommt zu nichts wirklich Neuem.

### **Aktivierung des Zielzustandes**

Ich habe schon daraufhin gewiesen, daß es für die therapeutische Effektivität der Arbeit mit Zeitprogression günstig ist, zuerst das Körpergefühl zu entwickeln, das der Klient hätte, wenn er sein Ziel erreicht hat. Lediglich bei ausgeprägt visuell orientierten Menschen, die einen leichten Zugang zu ideodynamisch auftretenden Bildern und Vorstellungen haben, ist es zweckmäßig, über visuelle Vorstellungen einzusteigen. Aber auch hier empfiehlt es sich, den Klienten zuerst aus jenem physiologischen Zustand herauszubewegen, der mit seinen Problemen und Schwierigkeiten assoziiert ist, indem man z.B. Entspannung induziert.

Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen physiologischen Zuständen und Gedächtnisleistungen konnten zeigen, daß Lernfähigkeit, Gedächtnistätigkeit und Verhalten

mit bestimmten physiologischen Zuständen verknüpft sind, und da innerhalb eines bestimmten physiologischen Zustandes nur bestimmte Fähigkeiten aktivierbar sind. So wurde die Gedächtnisleistung von Personen untersucht, welche die abgefragten Lerninhalte in alkoholisiertem Zustand gelernt hatten. Es zeigte sich, da die Erinnerungsleistung wesentlich schlechter war, wenn man diese Personen in nüchternem Zustand befragte; da sie sich aber verbesserten, wenn die Personen wieder Alkohol getrunken hatten. Die gleichen Ergebnisse ließen sich auch umgekehrt erzielen, wenn man Versuchspersonen nüchtern lernen ließe, und sie dann betrunken abfragte (vgl. McGaugh & Weinberger, 1984 oder Bower, 1981).

Dies deckt sich mit der klinischen Erfahrung, da ein Klient unter Stress wesentlich weniger Lösungen für seine Schwierigkeiten sieht, als wenn man ihn in einem entspannten Zustand danach befragt (vgl. Rossi & Cheek, 1989).

Das Finden adäquater Ziele

Schwierigkeiten mit der Arbeit mit Zeitprogression können darin begründet sein, da der Klient Therapieziele nennt, denen er unbewusst ambivalent gegenübersteht und deren Erreichen mit erheblichen Nachteilen verbunden ist. So kollidiert das Ziel einer beruflichen Karriere vielleicht mit privaten Interessen. Bei problematischen Zielen ist es sinnvoll zu fragen "Welchem Übergeordneten Ziel dient das? Was erreichen Sie damit? Wofür ist das wichtig?" Ein Klient kann beispielsweise meinen, durch mehr Erfolg im Berufsleben endlich zufrieden zu werden. Es empfiehlt sich dann, dieses Übergeordnete Ziel (Zufriedenheit) für die Arbeit mit Zeitprogression zu wählen. Der Klient erkennt dann oft zu seiner eigenen Überraschung mit Hilfe der Vorstellung, das Ziel erreicht zu haben, da er es tatsächlich in ganz anderer Weise erreicht hat, als er angenommen hat.

Literatur:

Bower, G.A. (1981). Mood and memory. *Psychologist*, 36, 129-148.

Dilts, R., Bandler, R. & Grinder, J. (1985). *Strukturen subjektiver Erfahrung*. Paderborn: Junfermann

De Shazer, S. (1989). *Der Dreh*. Heidelberg: Carl Auer

De Shazer, S. (1989). *Wege der erfolgreichen Kurztherapie*. Stuttgart: Klett-Cotta

Erickson, M.H. (1954). Pseudo-orientation in time as a hypnotherapeutic procedure. In E.L. Rossi (Ed.), *The Collected Papers of Milton H. Erickson on Hypnosis Volume IV*. New York: Irvington

McGaugh, J. & Weinberger, N. (Eds.) (1984). *Neurobiology of learning and memory*. New York: Guilford

Rossi, E.L. & Cheek, D.B. (1988). *Mind-Body Therapy*. New York, London: Norton

Schachter, S. & Singer, J.E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional states. *Psychological Review* 69, S. 379-399

Keywords: interview, fear, hypnosis, time-projection

Abstract: Erickson's (1954/1980) technique of time progression or pseudo-orientation in time enables patients to imagine that they have already accomplished something they actually wish to achieve through therapy. This makes it possible to respond to a goal as if they had already reached it. Time progression uses the mental anticipation of future events, perceptions and emotions to orient patients toward certain aims. As an example for the use of this technique the therapy of a computer scientist is described who had developed anxieties concerning job application talks. The course of therapy as well as detailed procedures, some variations and further areas of application are discussed.