

Ethik macht krank –
die medizinischen Folgen
ethischer Konflikte am
Arbeitsplatz

M. H.

September 2015

Ethik macht krank – die medizinischen Folgen ethischer Konflikte am Arbeitsplatz

Im folgenden autobiographischen Beitrag von M. H. wird in besonders greifbarer Form die Tragweite und die Tragik kern-ethischer Dissonanz („deep-ethical dissonance“ (Robinson, 2016)) dargestellt.

Die Deep-Ethics eines Menschen sind *per definitionem* nicht relativierbar (siehe „Interethical Competence“ (Robinson, 2014)): Es handelt sich um tief verankerte Werte, die feste, nicht verhandelbare Systeme bilden und einem Menschen dem Kern seiner Identität und *manière d’être* verleihen. Nicht selten besitzt ein Individuum mehr als ein solches Wertesystem: Was geschieht dann, wenn – infolge Vorkommnisse im Berufs- oder Privatleben – unvereinbare, nicht verhandelbare Wertesysteme nicht nur zwischen dem Individuum und seiner Aussenwelt, sondern auch in seiner Innenwelt aufeinanderprallen?

Der Inhalt dieser persönlichen Schilderung ist einzigartig. Zugleich ist das, was hier passiert, alles andere als ein Einzelfall.

Stuart D.G. Robinson
November 2017

Vorgeschichte

Gleich nach meiner Rekrutenschule konnte ich in einem international tätigen Unternehmen als Flugzeugmechaniker meinen Traum, in der Aviatik tätig zu sein, realisieren. Da ich hohe Anforderungen an mich stellte und immer die gesetzten Ziele, auch mit Hilfe vieler Überstunden, erreichte, stieg ich stetig innerhalb des Betriebes auf. Für mich war es im Laufe der Zeit so normal geworden, erst Feierabend zu machen, wenn der Auftrag erledigt war. Da waren viele Abendstunden und Wochenende dabei und die Firma wurde so etwas wie eine Ersatzfamilie, da wir einen sehr grossen Zusammenhalt hatten und ich eh die meiste Zeit im Geschäft war. Ich war der, der fast nie Nein sagte zu einem zusätzlichen Auftrag und bei Kunden und Vorgesetzten aber auch bei den Kollegen ein hohes Ansehen hatte. 2002 konnte ich ein Management Qualifier Programm absolvieren und 2003 wurde mir angeboten, eine Filiale mit 90 Mitarbeitenden als Geschäftsführer zu übernehmen.

Die Firma, die ich übernahm, war nicht im besten Zustand. Die Jahre zuvor hatten sie manchmal Ergebnisse produziert, wodurch das Budget bei weitem übertroffen wurde: Aber dann immer auch wieder Jahre mit tiefroten Zahlen.

Mein Vorgänger wurde nach 20 Jahren in dieser Position freigestellt.

Nun, das erste Problem waren die zu hohen Kosten aufgrund eines zu grossen Overheads. Meine erste Aufgabe war, 10 % des Personals abzubauen. Dies bereitete mir die ersten schlaflosen Nächte. Mir war es sehr wichtig, dass alle die nötige Unterstützung bekamen, um eine neue Arbeitsstelle zu finden. Zudem wollte ich ihnen in einem persönlichen Gespräch die Kündigung aussprechen und diese Aufgabe nicht einfach der Personalverantwortlichen überlassen.

Das zweite grosse Problem war ein Kunde, der bis zu 70 % des Jahresumsatzes generierte und daher ein riesiges ‚Klumpenrisiko‘ darstellte. Und bei diesem Kunden bestanden gewisse Sonderregelungen, die mir noch weit mehr schlaflose Nächte und Albträume bereiten würden. Es gab fast keine schriftlichen Unterlagen über diese speziellen Geschäftsbeziehungen und mein Vorgänger, der Licht in diese komplizierten Konstrukte hätte liefern können, war von der Geschäftsleitung kaltgestellt worden.

Die Ausgangslage war folgendermassen:

Der Kunde hatte mehrere Flugzeuge, die sich durch ihr Alter, die häufige Nutzung und die klimatischen Bedingungen, unter denen die Flugzeuge operierten, in einem desolaten Zustand befanden. Es standen mehrere grosse Inspektionen an, wobei die Flugzeuge auch neu lackiert und die Kabinenausstattung erneuert werden sollte. Die kleinsten Aufträge hatten ein Volumen von etwa einer halben Million US Dollar, und bei den grösseren ging es um bedeutend mehr.

Eine weitere Partei „P“ war in diesen Aufträgen involviert: Es gab einen Vertrag mit einem politisch hochrangigen Entscheidungsträger, der von jedem Auftrag 5 % des Umsatzes bekommen sollte.

Da ich neu in dieser Funktion war, fand mein Vorgesetzter es eine gute Idee, ein Meeting mit allen Beteiligten anzusetzen, bevor wir den ersten Auftrag unter meiner Ägide vereinbarten. Auch auf der Kundenseite war der Geschäftsleiter neu, was zur Folge hatte, dass nur mein Vorgesetzter und P die Regel dieser Geschäftsvereinbarung kannten.

Der Kunde verlangte eine fixe Offerte, die innerhalb einer Woche nach Eintreffen des Flugzeugs abgegeben werden sollte. Ausserdem sollte sämtliches Material, ausser Kleinmaterial, vom Kunden geliefert

werden. Es gab keine Vorauszahlungen und erst ein bis zwei Monate nach Auslieferung des Flugzeuges würde die Rechnung beglichen. Alles in mir sagte „Nein, lass die Finger davon!“ aber ich fühlte mich zu neu im Amt, um die prekäre finanzielle Situation des Unternehmens durch den Wegfall der wichtigsten Einkommensquelle noch weiter zu gefährden; ausserdem handelte es sich um langjährige persönliche Geschäftsbeziehungen und ich hatte das Gefühl, dass es mir nicht zustand, diese in Frage zu stellen. Trotzdem habe ich meinem Chef mitgeteilt, dass ich die grössten Bedenken hatte. Dieser hat mich dann für zwei Stunden in die Mangel genommen und mir auch offenbart, dass diese Aufträge in der Vergangenheit sowohl traumhafte Gewinne als auch desaströse Verluste eingebracht hätten. Ich als neuer GM müsse nun die traumhaften Gewinne sicherstellen und könne mit meinem neuen Management Stil dies nun verwirklichen.

Danach gab es auch ein klandestines Treffen zwischen mir, meinem Chef und P. Ich dürfe auf keinen Fall die Offerte direkt zum Geschäftsleiter des Kunden schicken, sondern zuerst an P, damit er die Gelegenheit habe, seine Forderungen einzubauen. Natürlich wurde über dieses Meeting absolute Verschwiegenheit vereinbart. Niemand innerhalb oder ausserhalb der Firma dürfe etwas über diese Abmachungen erfahren. Ich war jetzt im Kreis der Geschäftemacher aufgenommen, wir tranken mehrere Gläser Whisky, rauchten kubanische Zigarren – und ich hatte ein sehr ungutes Gefühl, das ich überspielte und deutlich unterschätzte, wie es sich später herausstellen würde.

Der Beginn der inneren ethischen Konflikte

Die ersten paar Aufträge waren im Bereich von je einer halben Million. Ich hielt mich an die Abmachungen und wir erwirtschafteten einen Profit von 6 bis 8 %.

Für jede Offerte flog ich zu P, wo er seine “Royalties” einbaute, die bei jedem Mal ein paar Prozente anwachsen und bald für mich eine Erklärungsnot über die steigenden Kosten auslöste. Im Hintergrund aber entstand gleichzeitig eine Abmachung zwischen P und dem neuen Geschäftsleiter, der sich auch persönlich bereichern wollte. Diese Abmachung hatte zur Folge, dass die Endrechnung nochmals um 15 bis 20 % anwuchs. Natürlich war dies keine gute Situation für uns, da unsere Margen weit unter den eingebauten Summen lagen, wir aber das ganze Risiko wegen der fixen Offerten tragen mussten.

Nach einer Anfrage bei unserem Rechtsdienst, wie weit wir gehen könnten, und mir klar mitgeteilt worden ist, dass maximal 19% Schmiergelder akzeptierbar wären, versuchte ich mit meinem Chef eine Lösung zu finden. Seine Ansage war klar: Ich dürfe mit niemanden über diese Vereinbarung sprechen und ich müsse im Minimum 10% Profit einbauen. So befand ich mich in einem ethischen Dilemma: Soll ich mich dem Chef unterordnen oder soll ich davonlaufen? Letzteres wäre aufgrund meines Verantwortungsbewusstseins als General Manager und meiner Fürsorglichkeit für die Mitarbeitenden nicht vereinbar: ein ganzes Unternehmen dem eigenen Schicksal zu überlassen wäre vergleichbar mit einem Schiffskapitän, der sich selbst rettet und sich nicht um die Passagiere kümmert. Zudem bremsen mich mein Rechtsempfinden, mein Pflichtbewusstsein und mein Ehrgeiz: Ich wollte diese moralisch und gesetzlich unvertretbaren Abmachungen stoppen. Don Quixote nicht unähnlich?

Diese ersten Aufträge gingen einigermaßen glatt über die Bühne. Zum Geschäftsleiter des Kunden baute ich ein gutes Vertrauensverhältnis auf: Er beauftragte uns, für zwei seiner grösseren Flugzeuge eine Komplett-Überholung zu offerieren. Nachdem wir uns einige Male getroffen hatten, um die technischen Fragen zu klären, kam an einem Nachtesen auch

seine Bedenken über P zur Sprache. Er habe das Gefühl, übervorteilt zu werden und P würde die Situation ausnutzen, um viel Geld herauszuschlagen. Er als Auftraggeber habe das Recht, über alle Kosten informiert zu werden und wolle die Entscheidungen über die Verteilung der Schmiergelder selber gestalten; sein Kopf stecke in der Schlinge und auch er könne diese Kostenzunahme nicht mehr verantworten.

Ich hörte zu. Er hatte ja so recht, aber aufgrund meiner Verbindlichkeit meinem Chef gegenüber durfte ich ihm nichts sagen. Schon wieder befand ich mich in einem ethischen Dilemma.

Im weiteren Verlauf des Gesprächs erwähnte er mögliche Aufträge von etwa 20 bis 30 Millionen USD für die nächsten zwei Jahre. Anschliessend habe ich meinem Chef über dieses Gespräch per Email rapportiert. Kurz danach erhielt ich einen Anruf von P, in dem ich bedroht wurde: Ich würde alles verlieren, wenn ich weiter in diesem Ausmass mit meinem Kunden fortfahre. Dann rief mich mein Vorgesetzter an: Er befahl mir, mich gefälligst an die Abmachungen zu halten.

Nachdem das Flugzeug eintraf und wir die Offerte über den nötigen Aufwand ausgearbeitet hatten, versuchte ich die Forderungen von P zu antizipieren und diese in die Offerte einzubauen, die ich dem Geschäftsleiter als Erster zusenden wollte: Das verbindliche Versprechen, das ich ihm gegeben hatte, würde ich somit einhalten.

Dann begann ein Albtraum. Das Flugzeug war in einem sehr schlechten Zustand. Jedes Mal, wenn die Techniker einen Deckel öffneten, kamen noch mehr Probleme zum Vorschein. Die Korrosionsprobleme waren so schwerwiegend, dass die Offerte der Herstellerfirma sich jede Woche verteuerte und die technische Lösung immer kostspieliger wurde. Mit dem Geschäftsleiter entstand ein intensiver Kontakt mit mehreren Telefonaten pro Tag, wo wir fortwährend die neuen Kosten

besprachen. Eigentlich kein Problem, wenn da nicht auch P involviert gewesen wäre, der immer dreistere Ansprüche stellte. Zusätzlich zu den antizipierten Kosten kamen dann auch z.B. Spesen wie sechs First-Class Tickets und Hotelunterkunft, 100'000 USD für andere Projekte und ...und ... und.

Bei all meinen Abwehrversuchen gegen diese Forderungen wurde ich immer von meinem Chef angemahnt, diese Ausgaben doch noch in die Rechnung einzubauen.

Das erste Projekt war halb in Arbeit, als bereits das zweite grosse Projekt vor unserem Hangar stand, da die Inspektionen überfällig waren. Bei diesem Projekt ging es nur noch weiter bergab. Der Arbeitsumfang war nach Auftrag etwa derselbe. Nur war die Maschine in einem viel schlechteren Zustand, was schliesslich dazu führte, dass wir die Flügel vom Rumpf trennen mussten. Auch hatte P extrem an Einfluss gewonnen, da jetzt ein Angestellten-Verhältnis zu unserer Firma entstanden war: Er war jetzt zuständig für strategische Entscheidungen mit Grosskunden.

Ich persönlich war nun nächtelang damit beschäftigt, die Offerten nach antizipierten Forderungen anzupassen und wurde immer mehr mit nicht kalkulierbaren Forderungen überrascht. Eine Spesenforderung hier, eine Gefälligkeitszahlung da. Obwohl ich mich immer mehr gegen diese Forderungen wehrte, kam schliesslich der Befehl meines Chefs, diese in die nächste Rechnung einzubauen – mit der gleichzeitigen Forderung, 10% für uns einzurechnen: Bei fixen Offerten fast unmöglich. Als ich eines Tages verzweifelt mit unserem Rechtsdienst ein Ausweg aus diesem Dilemma suchen wollte, wurde ich gewarnt, mit einem Bein bereits im Gefängnis zu stehen, da wir weit über 30 % Schmiergelder bezahlen würden. Am Abend kam dann ein heftiger Telefonanruf von meinem Chef: Er fragte mich, was mir

eigentlich einfallen, mit Aussenstehenden über diese Verträge zu sprechen.

Nach dem Gespräch wurde ich überraschend wütend, wusste nicht, wohin mit meinen Emotionen und fühlte mich völlig allein. Im Nachhinein war dies der Zeitpunkt, wo mein Zusammenbruch nicht mehr abzuwenden war.

Der Körper streikt

Eines Morgens rief mich mein CEO an, als ich mich auf der Autobahn auf dem Weg ins Büro befand. Während des Gesprächs regte ich mich so auf, dass es extrem in meinem Magen zu rumoren begann. Bevor ich irgendeine Raststätte erreichen konnte, hatte sich mein Stuhlgang selbstständig gemacht. Beschämt fuhr ich wieder nach Hause zum Duschen und Kleiderwechseln.

Schlafen konnte ich schon lange nicht mehr; nachts hatten sich meine Gedanken nur im Kreis bewegt. Zudem hatte ich sehr viel an Gewicht verloren.

Dort auf der Autobahn war es mein Körper, der mir so deutlich signalisieren musste, dass ich viel zu weit gegangen war. Mein Ehrgeiz, mein Rechtsempfinden, mein Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein, meine Fürsorglichkeit und Verbindlichkeit konnten mir alle nicht mehr helfen. Meine Motivation und meine Lebensenergie waren am Ende. Ich hatte über längere Zeit angefangen, meine eigene Identität und meine Kernwerte zu verleugnen. Aus der damit verbundenen Erschöpfung würde ich mich kurzfristig ausklinken müssen, habe ich gedacht, bin aber davon überzeugt geblieben, dass, sobald ich die Probleme lösen würde, hätte ich alles wieder im Griff. An diesem Strohalm konnte ich, und musste ich, festhalten. Suizid war noch kein Thema.

Das Gefühl der Ausweglosigkeit

Wir erhielten eine Offertenanfrage für eine grosse Arbeit eines Kunden aus dem Umfeld unseres Hauptkunden. Dieser empfahl uns, eine faire, technisch gute Lösung zu offerieren, da er deren Flotte zwar operiere, aber sie sonst unabhängig seien und vor allem nichts mit P zu tun hätten.

Wir hatten eine sehr kompetitive Offerte vorbereitet, die ich am nächsten Tag dem Geschäftsleiter präsentieren wollte. Mit meinem Chef hatte ich am Nachmittag intensive Verhandlungen darüber, P nicht zu involvieren, weil es ja keine vertraglichen Verpflichtungen dazu gab. Schliesslich war er mit meinem Vorgehen einverstanden und gab mir grünes Licht, die Offerte, wie von mir geplant, dem Geschäftsleiter zu präsentieren.

Am späten Abend bekam ich ein Email von meinem Chef mit dem niederschmetternden Inhalt:

Entgegen unserer früheren Abmachung ist P doch noch einzuplanen und daher sind 40% zusätzlich in die Offerte einzubauen, bevor Sie dieses dem Kunden präsentieren können. Ausserdem sollte zusätzlich eine Zahlung von USD 50'000 an X (einen Regierungsbeamten) gehen, damit dieser das Flugzeug für den Überflug freigibt.

Ich war am Boden zerstört. Unmöglich, eine solche Offerte meinem Kunden zu präsentieren. Ich schrieb meinem Chef zurück, dass dies absolut unmöglich sei und dass wir somit den Kunden definitiv verlieren würden. Völlig benommen und am ganzen Körper zitternd, fuhr ich spät in der Nacht nach Hause. Am nächsten Tag meldete ich mich krank bei meiner Assistentin mit der Bitte, nicht gestört zu werden, und blieb zu Hause.

Ich zermartete mir den ganzen Morgen den Kopf darüber, einen Ausweg zu finden und wie und ob ich kündigen soll.

Dann fing das Telefon an, Sturm zu läuten. SMS, Emails, Anrufe. Alle mit der Aufforderung, sofort zurückzurufen oder zu bestätigen, ob die Offerte entsprechend dem letzten Email des Chefs angepasst worden sei.

Ich bekam heftige Magenkrämpfe und schaffte es knapp auf die Toilette, wo ich mich gewaltig übergeben musste bei gleichzeitigem Durchfall. Und ich fing an, unkontrollierbar zu zittern. Ich hatte das Gefühl, auf der ganzen Linie versagt zu haben und meine ethischen Grundsätze ganz und gar verraten zu haben und damit auch meine Mitarbeitenden und Kunden. Ich konnte nicht mehr – und ich wollte auch nicht mehr.

Als letzten Ausweg sah ich nur noch, meinem Leben ein Ende zu setzen, um endlich Ruhe zu haben. Wegen meiner Schlaflosigkeit hatten wir sehr starke Schlaftabletten zu Hause, die ich nun zusammen mit allen Schmerzmitteln, die ich finden konnte, schluckte und mit einer halben Flasche Wodka herunterspülte. Dann schrieb ich einen Abschiedsbrief und lag mich aufs Bett um einzuschlafen.

Viel später in der Nacht wachte ich in auf der Intensivstation wieder auf. Da meine Frau mich telefonisch nicht mehr erreichen konnte, bat sie einen Freund, bei uns zu Hause nachzusehen. Er hat mich rechtzeitig gefunden und die Ambulanz alarmiert.

Am späten Nachmittag setzte man mich dann in einen Krankenwagen, der mich in eine psychiatrische Klinik brachte. Ich konnte mit niemandem richtig kommunizieren, da mein Französisch nicht gut genug war und niemand Englisch oder Deutsch konnte. In meinem Inneren war ich absolut leer. Ich verspürte weder Wut noch Hass, noch Hoffnung, noch Freude. Da war ein grosses Nichts. Es gab nichts Weiteres als auf den See zu starren. Zu meinem Glück wurde ich nach vier Tagen in eine andere psychiatrische Klinik transferiert,

wo man wenigstens meine Muttersprache sprach.

Die Zeit in der psychiatrischen Klinik

An die ersten paar Tage oder Wochen habe ich nur noch vage Erinnerungen. Ich erinnere mich an unzählige Tests und Abklärungen, woraus eine schwere Depression diagnostiziert wurde. Und es mussten einige Antidepressiva ausprobiert werden, bis sich eine positive Reaktion einstellte. Langsam kam ich aus dem Loch heraus, in dem ich mich befand, dachte ich damals. Die Leere füllte sich allmählich mit mehrheitlich positiven Gedanken. Ich hatte zwar immer noch meine Ideale: Meine Mitarbeitenden hatte ich verraten und fühlte mich als Versager. Aber durch den Klinikalltag wurde ich mehr und mehr in die Welt der Klinik gesogen. Eine geschützte Welt, wo ich mein Talent für künstlerische Arbeiten entdeckte und viel Kunsthandwerkliches herstellte. Zudem gab es Sporttherapie, wo ich mich austoben konnte und endlich meinen Körper wieder spüren konnte.

Während der Sporttherapie freundete ich mich u.a. mit Kokainabhängigen an. Die waren am Interessantesten, vif und wir hatten immer eine Menge Spass. Ein paar von ihnen waren auch bei der Arbeitstherapie zugegen, wobei sich einige extrem clever und kreativ herausstellten. Um allen psychischen Erkrankungen gerecht zu werden, gab es Arbeitsanweisungen, die doch recht anspruchslos waren.

Mit der Zeit wurde alles für mich ziemlich langweilig. Die Werkstatt war sehr gut eingerichtet und für alle erdenklichen Arbeitsprozesse ausgerüstet. Aber dieses Potential wurde nicht ausgenutzt. Nach einiger Zeit bat mich die Therapieleiterin neue, komplexere Anleitungen zu erarbeiten. Die waren dann leider zu komplex und den anderen nicht zumutbar,

da ich auch so komplizierte Arbeiten wie Gewinde schneiden, um damit Muttern und Schrauben selber herzustellen, beinhaltete. Das krassste Erlebnis war aber, als ich auch einen Kurs absolvieren musste, in dem man lernen sollte, wie man Bewerbungen schreibt. Während meiner letzten Position als Geschäftsführer musste ich diverse Positionen neu besetzen und hatte einige Dutzend Bewerbungsgespräche mit möglichen Kandidaten, die ich aus einigen Hundert Bewerbungsunterlagen ausgewählt habe. Darin hatte ich mir also einige Kompetenz angeeignet. Was mir dann an diesem Kurs beigebracht wurde, hätte in der realen Wirtschaftswelt keine Chance, auch nur für ein Bewerbungsgespräch eingeladen zu werden.

Die Arbeitswelt ist heute nun mal so, dass das oberste Credo die Gewinnmaximierung ist. Menschen wie ich hätten eigentlich durchaus das Potential und Können, dies umzusetzen. Aber wir haben den Makel, krank geworden zu sein und in einer Klinik behandelt werden zu müssen. Für viele Personalverantwortliche, oder sogenannte Human Resources Manager, sind wir eine "liability". Deshalb wird eine Bewerbung von Leuten wie mir immer ausgesondert: das wusste ich aus eigener Erfahrung.

Dank der Klinik aber war ich wenigstens auf dem Weg, wieder zu einem Menschen zu gelangen, der nicht in einem Abgrund dahinvegetieren würde – oder so habe ich damals gedacht. Ich landete sogar in einer der besten Abteilungen, in der nur depressive Störungen behandelt wurden. Also hatte ich noch keine direkten Erfahrungen mit aggressiven, lauten Interventionen, wenn das Sicherheitsdispositiv der Klinik gegen ein nicht konformes Austicken eines der Patienten intervenieren musste. Dies erlebte ich dann ein paar Mal als Zuschauer und es war jedes Mal sehr verstörend. Brutal effizient und ganz und gar organisiert. Nicht immer aus einem für mich ersichtlichen Grund, aber bestimmt gerechtfertigt. Dank den auf mich eingestellten Psychopharmaka

hatte ich meine Depression unter Kontrolle. Und ich verspürte wieder rudimentäre Gefühle. Später durchlief ich Tests, die mich als überdurchschnittlich intelligent befanden. Bei anderen Tests war ich einer der wenigen, die 100 % erreichten. Sehr gut für mein Ego, dass ich vorher durch die letzten Monate vor meinem Zusammenbruch auf minus Null reduziert hatte. Ich hatte wieder so etwas wie Selbstwertgefühl.

Trotz vielen Niederschlägen wurde ich kontinuierlich aufgebaut. Nach fünf Monaten wurde ich entlassen.

Die Entlassung aus dem Kokon und der Kampf, mich im Alltag wieder zurecht zu finden.

Nach meiner Entlassung hatte ich die Depression unter Kontrolle: Zum grössten Teil wegen der Antidepressiva, die ich nun jeden Tag einzunehmen hatte. Auch die innere Leere des absoluten Nichts wurde durch den Wunsch, kreativ tätig zu sein, abgelöst. Meine Frau war immer noch in dem Landesteil beruflich engagiert, wo wir zuvor gelebt hatten und ich zuvor weggekommen war. Also verbrachte ich den grössten Teil meines Tages, etwas Kreatives zu erschaffen. Wir hatten einen Teil unseres Hauses vermietet, also musste ich Rücksicht nehmen. Und ich war ziemlich einsam und ohne Strukturen. Aufwachen, einen weiteren Fruchtkorb zusammenlöten. Meine Kellerwerkstatt umzuordnen, etwas im Garten umzupflanzen, etc. etc. Bis wir wieder das ganze Haus für uns hatten, meine Frau eine Stelle in der Nähe fand und die Mieter ausgezogen waren, verging einige Zeit. Während der sich Langeweile in den Alltag geschlichen hatte. Mein bester Freund wurde der Alkohol, da dieser alles ein wenig erträglicher machte.

Mein grösstes Problem war, das ich keinen Plan hatte. Ohne Plan bist du niemand und

kannst nichts erreichen. Die Klinik hat mich zwar als stabilisiert entlassen, aber diese wichtige Erkenntnis des «Was nach der Klinik» wurde nie ernsthaft thematisiert. Ich sei geheilt worden, aber ohne konkrete Perspektive für eine verlässliche und eigenständige Zukunft, da ich nur noch mit der Stütze meiner Antidepressiva funktionieren konnte.

Diese Erkenntnis löste eine zweite tiefe Krise aus. Einen Rückschlag. Die Medis verloren ihre Wirkung und meine Depression nahm wieder überhand. Es wurde so schlimm, dass mich mein damaliger Psychiater in eine Klinik einweisen musste.

Die zweite Einlieferung in eine Klinik

Ehrlich gesagt war ich wieder in einem Loch und deshalb froh, erneut in einer psychiatrischen Klinik zu landen. Diesmal war alles kleiner und individueller. Man würde medizinisch weiter nach den für mich besten Medikamenten suchen, da die eingesetzten eigentlich nicht viel nützten. Im Vordergrund würden die eigenen Ressourcen gefördert, so stand es in der Broschüre der Klinik. Auch hier gäbe es Arbeitstherapie Angebote für Sport und Bewegung. Therapien wurden gross propagiert mit Angeboten von Reiki, zu Tanz bis zu Fitnessprogrammen in der Natur, die alle therapeutische Wirkungen hätten. Diese körperlichen Aktivitäten brachten mir am meisten. Wenn die Leere im Kopf da ist, tut es gut, seinen Körper zu

spüren. Es wurde aber auch Wert daraufgelegt, die eigenen Ressourcen wieder zu aktivieren und eine aktive Lebensplanung anzustreben. Nach ersten internen Beratungen und Gesprächen wurde immer auch nach externen Beratungsstellen gesucht, die einem weiterhelfen könnten. Bei mir hat dies einiges ausgelöst. Nachdem ich drei Monate in der Klinik verbracht hatte, wollte ich mehr, und ich hatte einen rudimentären Plan, was aus meinem Leben werden könnte. Aber man darf die Realität nicht aus den Augen verlieren. In der Klinik war ich wieder eingepackt im Wattebausch, wie beim ersten Mal. In schlechten Phasen hat man immer einen verständigen Ansprechpartner. Das Tagesprogramm ist ziemlich ausgefüllt mit Tätigkeiten, die man gerne macht. Es entsteht eine Gruppendynamik, der man sich schwer entziehen kann. Alle – das Personal der Klinik wie auch die Mitpatienten – wollen dir helfen, aus deinem Loch wieder rauszukommen und neuen Lebensmut zu tanken.

Und dann ist man wieder zu Hause und auf sich allein gestellt. Nun gilt es, die gesetzten Ziele umzusetzen. Ich habe das Glück, eine verständnisvolle Partnerin zu haben, die mich voll unterstützt. Ich befürchte, dass mich meine Depression nun den Rest meines Lebens begleiten wird. Wenn ich bewusst damit umgehe und rechtzeitig Hilfe hole, bevor mich das Loch wieder verschlingt, kann ich sie kontrollieren.

Sehr wichtig ist für mich aber, meine ethischen Grundsätze, meine Integrität und meine Skrupel nie mehr zu verraten.