

#12 Abstinenz vs. Resonanz



iSH
GRUPPE

Über Sinn und Unsinn der konsequenten Selbstzurücknahme als Counselor

Die Aufgabe als Counselor besteht darin, den Klient*innen einen geschützten Raum und damit Gelegenheit zu bieten, an ihren Themen und Anliegen zu arbeiten. Dabei bringt er/sie sich impuls- und strukturgebend ein, um den Klient*innen die nötige Sicherheit und Orientierung zu bieten. Gleichermassen gilt es als essenzieller Bestandteil des Counseling, sich die Probleme der Klienten nicht zu eigen zu machen und sich – insbesondere im Falle eigener Feldkompetenz – nicht verführen zu lassen, selbst die Lösungen entwickeln zu wollen und klassische Ratschläge anzubieten. Auch etwaiger Projektionen und Übertragungseffekte sollten wir uns als Counselor gewahr sein, damit wir nicht unsere eigene Biografie, unsere eigenen Muster und Themen mit denen unserer Klient*innen verwechseln oder vermengen.

Der Counselor sollte also die Haltung mitbringen, sich selbst zugunsten seiner Klienten zurückzunehmen, um ihnen als Impulsgeber, Prozessbegleiter, Spiegel und Resonanzkörper zur Verfügung zu stehen – und zwar immer dann und immer so, wenn und wie es für das Counseling angemessen ist. Es geht nicht darum, sich als Counselor zu profilieren, seine Fachkompetenz unter Beweis zu stellen oder dem Klienten Musterlösungen zu präsentieren. Ich halte professionelle Abstinenz für grundsätzlich angebracht, da sie uns Beratern dabei hilft, die Grenzen zwischen informeller und professioneller Beratung klarer zu markieren und uns unsere Rolle deutlicher vor Augen zu führen. Eine konsequente, bedingungs- und ausnahmslose Selbstzurücknahme des Counselors hingegen bezeichne ich als „Absenz“ – und lehne sie ab, da sie mir zu dogmatisch erscheint und zu sehr nach den vielen unsäglichen, bis heute ausgetragenen Grabenkämpfen zwischen verschiedenen therapeutischen und beraterischen Schulen riecht. Abstinenz meint die Zurückhaltung, Absenz die Abwesenheit des Beraters. Für diesen Unterschied möchte der nachfolgende Artikel sensibilisieren.

1. Vom angemessenen Maß professioneller Abstinenz

Eine Klientin möchte sich beruflich umorientieren. Sie hat jahrelang (und recht erfolgreich) für ein Wirtschaftsunternehmen gearbeitet, das vor allem auf Wachstum und Gewinnmaximierung ausgerichtet war. Der permanent gestiegene Druck und die gleichzeitig natürlichen Wachstumsgrenzen des Marktes haben sie so sehr in eine Stressspirale und ein Defiziterleben manövriert, bis ihr dies letztlich mit einem mehrmonatigen Burnout quittiert wurde. Um anschließend nicht wieder in das Hamsterrad einzusteigen, entschließt sie sich für einen Neuanfang und begibt sich auf die Suche nach ihrer Berufung. Im Rahmen unserer gemeinsamen Arbeit an ihrem Anliegen treten verschiedenste Fragen auf, die nicht gleich eine Beantwortung finden. Die Klientin ist ungeduldig, da sie ohnehin den Eindruck hat, die Hälfte ihres Lebens vergeudet zu haben. Sie sehnt sich nach schnellen Antworten auf weitreichende Fragen und ist sich dieses Paradoxons durchaus bewusst. Das macht es für sie jedoch nicht einfacher.

In dieser Situation geht es darum, der Klientin möglichst rasch Anhaltspunkte anzubieten, mit denen sie weiterarbeiten kann, damit sie das Gefühl hat, vorwärts zu kommen. Zugleich kann es jedoch nicht darum gehen, irgendwelche Schnellschusslösungen zu produzieren und Scheinantworten zu entwickeln, die kurzfristig zwar befriedigend wirken mögen, doch nicht von nachhaltiger Dauer sein können. Und schließlich soll die Klientin ja selbst dazu angeregt und darin unterstützt werden, Lösungsansätze für ihre Situation zu entwickeln. Es bietet sich sehr wohl an, eigene Erfahrungswerte in das Setting einzubringen oder Aspekte aus der

eigenen Biografie. Dies können Positiv- wie Negativbeispiele und damit der Klientin Anregung und Mahnung zugleich sein. Wichtig ist hierbei jedoch, dass stets der Charakter der Analogie gewahrt bleibt. Das bedeutet, dass es niemals um eine Eins-zu-eins-Übertragung geht und demzufolge die Klientin auch nicht einfach das dargebotene Beispiel für ihre Situation blindlings übernehmen kann. Es geht vielmehr darum, Ähnlichkeiten, Gemeinsamkeiten, Parallelen zu identifizieren und somit den eigenen Handlungshorizont zu erweitern, die Denk- und Verhaltensmuster zu flexibilisieren oder die Situation aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten und ggf. neu zu bewerten.

Insofern kann die Analogie, die Metapher, die anekdotische Episode durchaus nützlich und hilfreich sein, um der Klientin neue Denkrichtungen zu eröffnen. Die Übertragung auf die eigene Situation muss jedoch unbedingt von ihr selbst geleistet werden. Auch recht persönliche Beispiele des Counselors sind aus meiner Sicht nicht als Dogma und Tabu kategorisch abzulehnen. Denn diese repräsentieren uns als Mensch und verdeutlichen, dass auch wir mit ähnlichen Themen, Fragen, Sorgen und Problemen umzugehen haben. Hierdurch präsentieren wir uns sehr viel nahbarer und somit zugleich vertrauenswürdiger, als wenn wir unsere eigenen Erfahrungen – in der Angst, sie könnten verkürzt als Ratschlag gedeutet werden – konsequent aus dem Beratungssetting ausklammern.

Ein Counseling ist eine soziale Interaktion zwischen zwei Menschen, die verschiedene Rollen einnehmen und sich damit in ihrem kommunikativen Verhalten voneinander unterscheiden. Sie sind damit jedoch immer noch zwei Menschen. Und ein jedes Counseling ist stets eine Beziehung zwischen diesen beiden Menschen. Dabei ist es der Beziehungsgestaltung durchaus dienlich, wenn wir uns in angemessenem Maße nicht nur mit unserer

Kompetenz, sondern auch mit unserer Persönlichkeit einbringen. Die Frage, wie sehr wir dies tun sollten, lässt sich in der Theorie sehr leicht beantworten: soweit es dem Klienten hilft und dem Prozess dient!

Und damit ist auch dies eine Frage der Dosis, des Zeitpunktes und des Fingerspitzengefühls, wann wir persönliche Erfahrungen einfließen lassen, wann wir ein analoges Beispiel anbringen und wann nicht. Genau hierin zeigt sich meines Erachtens eine wesentliche Counselor-Kompetenz und ein professioneller Umgang mit professioneller Abstinenz: dass ich nicht immer dann eine eigene Analogie ins Feld führe, wenn sie mir gerade einfällt, sondern nur dann, wenn sie aus guten Gründen gewinnbringend erscheint. Dass ich demgegenüber aber auch nicht per se auf jedwede Analogie verzichte, nur weil ich einmal gelernt habe, dass dies dem Berater verboten sei. Denn das wiederum riecht dann doch ganz stark nach Absenz.

2. Zu den Möglichkeiten, sich einzubringen

Im ersten Teil dieses Artikels wurde die Frage beantwortet, ob ich mich mit meinem eigenen Erfahrungswissen und meiner Feldkompetenz in den Beratungsprozess einbringen darf. Bleibt nun noch zu klären, wie dies am sinnvollsten ist.

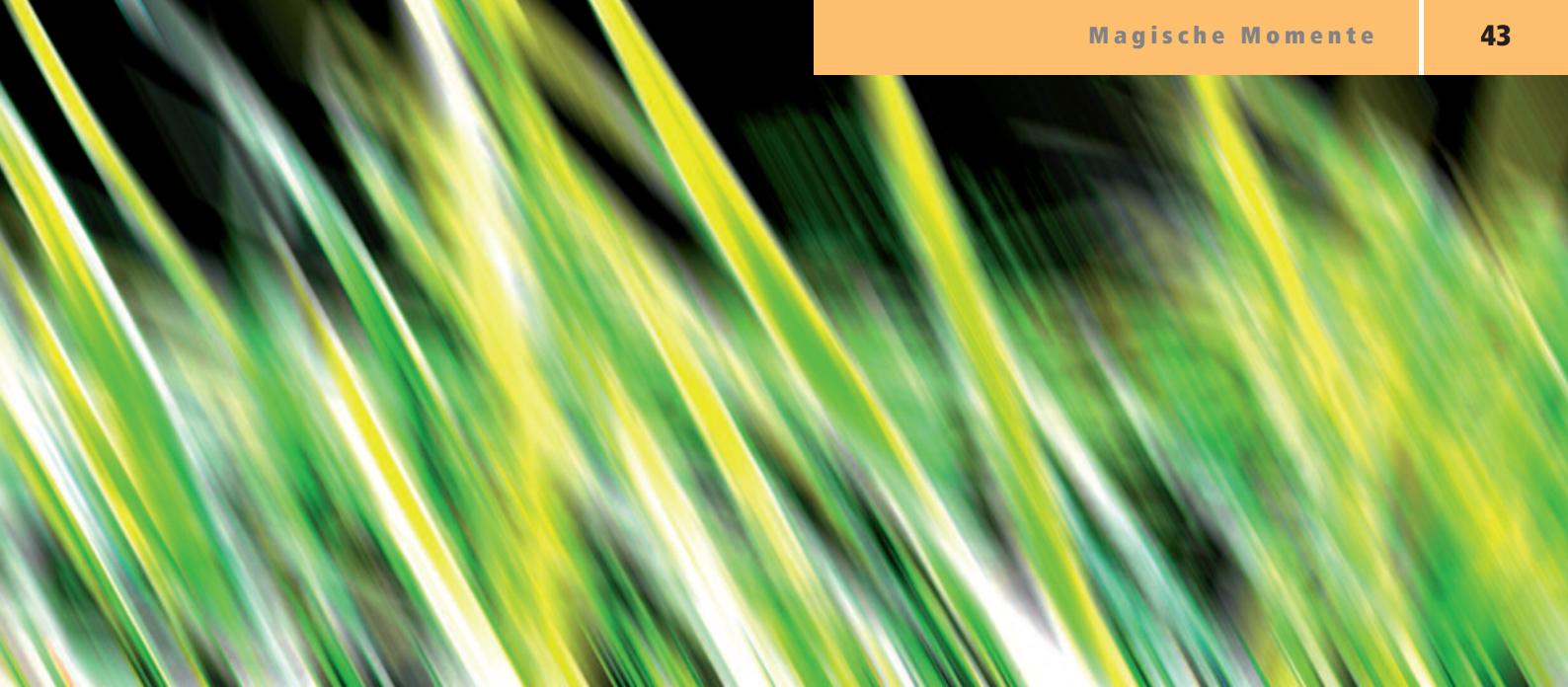
Es gibt ganz sicher einige Grundsätze, die wir als Counselor im Hinterkopf haben sollten. Denn der schmale Grat zwischen Ratschlag, Handlungsempfehlung und analogem Beispiel kann mitunter ein ganz schöner Balanceakt sein. Daher unternimmt die folgende Gegenüberstellung den Versuch, hierüber zumindest einige Anhaltspunkte zu liefern:

Anweisung/Ratschlag	Empfehlung/Hinweis	Beispiel/Analogie
präskriptiv (vorschreibend-bewertend)	normativ (bewertend)	deskriptiv (beschreibend)
Imperativ	Konjunktiv	Indikativ
Vorschlag	Idee	Assoziation
„du“-Botschaften	„du“ - Botschaften oder „man“ - Aussagen	Ich-Botschaften
Pauschalisierung	Generalisierung	Einzelfall
Ausruf (!)	Aussage (.)	Aussage (.) oder Frage (?)
asymmetrisch (superiore und inferiore Person)		symmetrisch (Augenhöhe)
Zukunft		Vergangenheit
verbindlich	ehler verbindlich	unverbindlich
müssen/sollen	müssten/sollten	haben/sein
tun/werden	können/dürfen	

Der elementare Unterschied besteht darin, wer die Bewertung vornimmt. In Spalte 1 liegt die Bewertung eindeutig beim Berater, in Spalte 2 steckt zumindest eine normative Implikatur. Spalte 3 hingegen bleibt auf einer deskriptiven Ebene und überlässt die Bewertung des Beispiels, der Analogie oder der Anekdote dem Empfänger – womit die Autonomie des Klienten gewahrt bleibt und die Verantwortung für den Prozess in seiner Hand liegt.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Schlagworte der rechten Spalte (beschreibend/wertneutral, assoziativ, hierarchiefrei/symmetrisch, unverbindlich) sehr viel besser zur Counselorhaltung passen als die in der linken. Allerdings entsprechen die Schlagworte der linken und der mittleren Spalte oftmals sehr viel mehr der Erwartungshaltung unserer Klient*innen („Sagen Sie mir, was ich tun soll.“). Dieser Wunsch entspringt jedoch der vorherrschenden Unsicherheit des Klienten, seiner Entscheidungs-unfreudigkeit oder der unklaren Verantwortlichkeiten im Beratungssetting. Das Bedürfnis dahinter zielt in erster Linie auf Orientierung ab. Und diese wiederum können wir unseren Klienten auch über ein analoges Beispiel liefern.

Beispiele sind Modelle und Modelle sind Orientierungspunkte. Lernen bedeutet nicht nur Wissenserweiterung, sondern immer auch Verhaltensänderung. Diese Veränderung des Verhaltens und mitunter auch des Erlebens und Bewertens erfolgt aufgrund individueller Erfahrungen. Das Gute daran: Es müssen nicht immer unsere eigenen Erfahrungen sein! Im Sinne des Modelllernens (Albert Bandura) verändern wir unser Verhalten auch durch vorgelebte oder tradierte Beispiele. Natürlich ist die Selbst-erfahrung immer sehr viel wirkmächtiger, doch ist der Wunsch zur Veränderung beim Klienten nur groß genug, so „reicht“ zuweilen schon das externe Beispiel.



Zurück zur eingangs beschriebenen Klientin: Da sie mit ihrer Suche noch recht konzeptlos unterwegs ist und sie nach Vision, Ziel, Berufsfeld, Produkt und Nische zugleich sucht, arbeiten wir immer wieder mit Analogien.

- *Als Ausgangspunkt der Suche: Ich hatte mal einen Klienten, der befand sich in einer ganz ähnlichen Situation wie du. Ihm hat es geholfen, sich zunächst mit seinen grundlegenden handlungsleitenden Werten im Leben auseinanderzusetzen. Daraus ließen sich dann leichter bestimmte Richtungen ableiten und andere Richtungen ausschließen.*
- *Zur Entwicklung einer Vision: Ich hab mir in meiner eigenen damaligen Gründungsphase jeden Abend meine Vision in einem Satz aufgeschrieben. Manchmal fiel mir das ganz leicht, manchmal hab ich dafür bestimmt zwanzig Minuten gebraucht. Das Spannende daran war, dass sich meine Formulierungen teilweise gar nicht so sehr voneinander unterschieden. Dennoch veränderten sich Nuancen – und damit wurde mein Fokus schärfer und zugleich konnte ich mich immer besser mit dieser Vision identifizieren, weil ich sie mehr verinnerlicht hatte. Und dadurch konnte ich sie dann auch besser nach außen kommunizieren und selbstbewusster vertreten.*
- *Zu den Alleinstellungsmerkmalen: Du suchst nach einer Nische, auch wenn das vielleicht erst der über- oder überübernächste Schritt ist. Letztlich gibt es ja auch ein Dutzend unterschiedlicher Supermarktketten, die im Endeffekt doch auch nur alle Lebensmittel verkaufen. Die Unterschiede liegen vielmehr im Detail wie zum Beispiel im Sortiment, in der Einrichtung der Filialen oder dem Preis-Leistungs-Verhältnis. Und die haben bestimmt auch nicht mit ihrer ersten Filiale gleich umgesetzt, wofür sie heute stehen.*

Die Beispiele und Analogien helfen der Klientin, sich selbst zu positionieren. Wie möchte sie bestimmte Fragen für sich klären? Und welche Möglichkeiten stehen ihr hierfür zur Verfügung?

Bei so großen, weitreichenden Fragen wie der nach der eigenen Berufung, müssen wir immer davon ausgehen, dass sie viele verschiedene Ebenen berühren und dass die Suche einem iterativen Prozess entspricht. Analoge Beispiele können dabei helfen, einen Rahmen abzustecken und sich zielgerichtet der Antwort zu nähern. Wenn wir hierbei insbesondere die sprachlichen Aspekte berücksichtigen (s. Tabelle linke Seite), bleiben wir unserer Haltung und Rolle als Counselor treu und wahren die so wichtige Grenze zwischen Beratung und Ratschlag. Denn dafür müssen wir nicht mit Abwesenheit glänzen – ein angemessenes Maß zwischen eigener Erfahrungskompetenz und Zurückhaltung genügt.

Dennis Sawatzki *1983

Counselor grad. BVPPT
 Greentrainer für Kooperatives Lehren, Lernen und Leiten
 Supervisor (DGsv)
 wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Uni Kassel (Institut für Psychologie)
 Doktorand an der Uni Erfurt (erziehungswissenschaftliche Fakultät)
 Buchautor bei Beltz, Auer, Persen u.a.
 Geschäftsführer der Reflaction Akademie
 Geschäftsführer der IQES Schulentwicklungs GmbH
 Moderator für Lehrerfortbildungen, Dozentenworkshops und
 Train-the-Trainer-Qualifizierungen