




Lösungsorientierte Methoden

in der Beratung und in der Kunsttherapie



Der moderne Beratungsprozess

im humanistischen Ansatz des Kreativcoaching und der Therapie

Der Moderne Humanismus im Coaching

Der humanistische Ansatz geht von einem positiven Menschenbild aus. Demnach trägt jeder Mensch in sich die Anlage und das Bedürfnis, zu lernen, sein Selbst zu verwirklichen und sein Leben sinnvoll zu gestalten.

Dieser Ansatz und die damit verbundene Annahme, dass alle Menschen hohe Fähigkeiten und Lösungskompetenzen haben, führen zu einer akzeptierenden und wertschätzenden Haltung des Coaches gegenüber dem Klienten und sorgen dafür, dass das Coaching auf Augenhöhe stattfindet.

Coachingansätze und Coachingmethoden

Es gibt unterschiedliche Beratungsmethoden und Coachingansätze. Besonders mit den Methoden des Paraphrasierens und des Verbalisierens emotionaler Erlebnisinhalte lassen sich die klientenzentrierten Beratergrundhaltungen verwirklichen.

All diese Methoden oder Techniken kann man unter dem Gesamtbegriff des „Aktiven Zuhören“ zusammenfassen.

Gesprächsregeln Beziehungsklärung

- Greifen Sie Ihre Person betreffende Bemerkungen, Klagen, Lob, Wünsche, unbedingt auf.
- Versuchen Sie, die hinter solchen Bemerkungen stehenden Gefühle, Erwartungen und Beurteilungen zu erfassen und zu verbalisieren.
- Zeigen Sie Interesse an den Vorstellungen, Phantasien und Wünschen, die der Klient in Bezug auf Ihre Person und Ihre Rolle als Therapeuten hat.
- Verweilen Sie lange bei der Beschäftigung des Klienten mit Ihrer Person, verdeutlichen Sie die verschiedenen Aspekte dieser Einstellung, bevor Sie biographische Zusammenhänge ansprechen.
- Denken Sie immer daran, dass auch Äußerungen des Klienten, die nicht direkt die Beziehung thematisieren, als Botschaft an Sie gemeint sein können.

Reden ist silber, schweigen ist Gold

Unser aktives Zuhören machen wir aber mit nichtverbalen Reaktionen deutlich, wie Nicken, die Stirne runzeln, freundliches Lächeln zeigen und mit verbalen Winken, wie Mmh, Aha usw.

Wir zeigen damit, dass wir auf Empfang gestellt haben, zuhören und mitdenken und auf Aussagen des anderen warten.

Zum Gespräch ermutigen

Um mehr Wechselwirkung zu erlangen, benötigen wir am Anfang eines Gespräches oft Hilfen, die den Ratsuchenden zu offenerem Sprechen ermutigen.

Unser Zuhören wird aktiv und wir verwenden Türöffner, die wie in den folgenden Beispielen.

„Möchten Sie mehr darüber erzählen? –

Oder: - „Das klingt, als berührt Sie das sehr stark“,

oder: - „Möchten Sie darüber sprechen?“

Achten Sie darauf, dass diese Botschaften offene Fragen sind
und keine Bewertung dessen, was gesagt wird, enthalten.

Eine Lehrerin beschreibt ihren ersten Versuch

diese Techniken bei einer Schülerin auszuprobieren:

Eine meiner Schülerinnen hielt sich, wann immer Gelegenheit sich bot, in meiner Nähe auf, als ob sie etwas sagen wollte, aber nicht wusste, wie sie anfangen sollte. Gestern beschloss ich, es mit einem Türöffner zu versuchen und abzuwarten, was geschehen würde. Ich fragte sie: - Gibt es etwas, über das Du mit mir sprechen möchtest? - Zuerst stotterte sie so herum und wusste nicht, wo sie anfangen sollte, und ich biss mir auf die Zunge und hielt mich an - Hmhm - und - Aha -.

Endlich taute sie auf und redete zehn Minuten lang ohne Punkt und ohne Komma. Ich hatte keine Ahnung, dass sie so viel mit sich herumschleppte. Es fiel mir wirklich sehr schwer, keine Fragen zu stellen. Nach diesem kurzen Gespräch von zehn Minuten schien ihr sehr viel besser zu Mute zu sein, und ich fühlte mich ihr richtig nahe. Am Ende drückte sie mir die Hand. Es ist unglaublich, wie sehr es ihr half, dass ich einfach nur zuhörte.

Die Erfahrung dieser Lehrerin beim Zuhören ist nicht einmalig. Ganz generell erleben Lehrer, Coaches, Therapeuten:

1. Schwierigkeiten beim Verzicht auf die Verwendung von Straßensperren,
2. Überraschung über die Probleme, die Schüler haben,
3. ein Gefühl der Erleichterung, wenn der Schüler ungehindert durch Lenkung von außen zu sprechen beginnt, und
4. ein Gefühl der Nähe zu dem Schüler.

Paraphrasieren

Ob wir wirklich die Aussagen des Ratsuchenden verstanden haben, ermitteln wir mit der Technik des Paraphrasierens.

Dabei wiederholen oder umschreiben wir die Aussagen des Ratsuchenden mit unseren eigenen Worten.

Der Ratsuchende kann dann erkennen, wie wir seine Aussagen verstanden haben. Dadurch können Missverständnisse sofort beseitigt werden.

- Ein Klient mit Migrationshintergrund sagt beispielsweise zum Coach:
- „Ich kann das einfach nicht. Ich bin dafür nicht begabt. Mein Bruder war in Deutsch genau so schlecht. Wie soll das nur weitergehen?“
- Der Berater antwortet: „Sie glauben, dass Sie in Deutsch unbegabt sind, und wissen nicht, wie Sie sich verbessern können.“

- Das Paraphrasieren kann dabei in Aussageform („Sie glauben...“) oder in Frageform („Glauben Sie...“) erfolgen.
- Beim Paraphrasieren besteht die Gefahr, dass die Wiederholungen echohaft klingen.
- Mit zunehmender Übung gelingt es dem Coach immer mehr, vom echohaften Wiederholen der Aussage zum Zusammenfassen der wichtigsten Inhalte zu gelangen.

Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte

Über das bloße Paraphrasieren hinaus können wir versuchen, in unserer Antwort die Gefühle des Klienten auszudrücken. Das wird „Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte“ genannt. Nehmen wir noch einmal dasselbe Beispiel:

- „Ich kann das einfach nicht. Ich bin dafür nicht begabt. Bruder war in Deutsch genau so schlecht. Wie soll das nur weitergehen?“ Der Coach verbalisiert die Gefühle, die in dieser Aussage mitschwingen: „Sie haben Zweifel, dass Sie besser werden können und Angst, dass sich Ihre Lage nicht bessert, eher verschlechtert.“

Der Klient teilt seine Gefühle indirekt mit, der Coach spiegelt ihm in seiner Antwort seine Gefühle direkt wieder.

Dadurch kann der Klient seine Gefühle besser erkennen und sich besser mit ihnen auseinandersetzen.

Außerdem erfährt er, wie er mit seinen Aussagen auf den Coach wirkt. Er lernt am Modell des Coaches, seine Gefühle direkt auszudrücken. Das ist eine Voraussetzung, Verantwortung für eigene Gefühle zu übernehmen.

Eine Ehefrau sagt: „Man muss in einer guten Ehe dem anderen zuhören.“

Statt dessen könnte sie den Partner direkt ansprechen: „Ich ärgere mich, wenn Du mir nicht zuhörst.“

Der Berater könnte beispielsweise auf die erste Aussage antworten: „Sie sind empört, wenn ihr Mann nicht zuhört.“

Direkte Aussagen können sehr nützlich sein, einen Konflikt zu lösen, da die Verantwortung für Gefühle und Meinungen nicht auf Dritte abgeschoben werden kann.

Allerdings können direkte Aussagen auch Ängste auslösen. So wird die Ehefrau durch die Aussage des Coaches direkt auf den Konflikt mit ihrem Ehemann gelenkt.

Das Verbalisieren von Gefühlen kann die Gefühle so bewusst machen, dass sie plötzlich voll ausbrechen und den Klienten ergreifen.

Nur eine akzeptierende und entspannte Atmosphäre wird erlauben, den Gefühlsausbruch nutzbringend zu bearbeiten.

Beim Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte müssen wir aufpassen, dass wir nicht zu schnell ins Interpretieren verfallen oder unseren Klienten mit Gefühlen konfrontieren, die ihn so erschrecken, dass er aus innerem Widerstand die Beratung abbricht.

Wir sollten deshalb unseren Ton und unsere anderen nonverbalen Äußerungen achten, die nicht arrogant und diagnostisch klingen dürfen, in der Art wie „Ich weiß ganz genau, wie Sie sich fühlen. Das kenne ich schon.“

Angebracht ist unser Tonfall, wenn darin unser Bemühen, die Gefühle zu erahnen, mitschwingt, wie „Ich weiß nicht genau, aber mir scheint, dass Sie sich nicht wohl fühlen, ist das richtig oder liege ich da falsch?“

Vorteile des aktiven Zuhörens

Wenn der Klient seine Gefühle im Gespräch frei ausdrücken kann, spürt er Entlastung und Entspannung (> Katharsis). Entspannungsgefühle widersprechen verspannten Gefühlen der Angst.

Wenn der Coach mit aktivem Zuhören diese Prozesse beim Klienten entfachen kann, wird dieser selbst akzeptierender mit seinen Gefühlen umgehen. Er kann dann eher selbstständig die Verantwortung für die Analyse und Lösung des Problems tragen.

Er wird zum Bearbeiten und kreativen Umgang mit dem Problem angeregt, da er sich selbstständig äußern muss.

Zudem wird er durch das Beispiel des Beraters selbst williger zuzuhören. Positive Effekte auf andere Beziehungen sind möglich.

Das aktive Zuhören kann nach nicht durch zuhören im Seminar „auf einmal“ erlernt werden, sondern muss im Rollenspiel mit auch in der Realität geübt werden. Die Kreativität des Ausdruckes kann so gefördert werden.

Übung: Das Interaktionsbild

Jeder Teilnehmer spricht ein Gedanken aus der mit folgenden Worten beginnt:

„In Konfliktsituationen fühle ich mich oft.....“

„In beruflichen Konflikten fühle ich mich oft...“

Die Ausführungen werden auf ein Flipchart geschrieben.

- **Interaktion:** wechselseitige Beziehung, aufeinander bezogenes Handeln, gegenseitige Beeinflussung, Verstärkung od. Aufhebung von Wirkungen.
- **Der symbolische Interaktionismus** ist eine soziologische Theorie, die sich mit der Interaktion zwischen Personen beschäftigt.
- Sie basiert auf dem Grundgedanken, dass die Bedeutung von sozialen Objekten, Situationen und Beziehungen im symbolisch vermittelten Prozess der Interaktion/Kommunikation hervorgebracht wird.

- Die Teilnehmer reagieren mit je einer Skizze auf die vorhandenen Äußerungen.
- Anschließend erhält jeder Teilnehmer die bildlichen Interaktionen der Gruppenmitglieder zu seiner Aussage überreicht und versucht eine Reihenfolge zu finden, die ihm hilfreich erscheint.
- Der Teilnehmer spricht dann über die Gefühle die diese Bilder bei ihm auslösen.
- Anschließend, nach dem jeder Teilnehmer seine Gefühle zu seiner Bilderreihe vorgestellt hat, gestaltet jeder Teilnehmer ein Symbol für das stärkste Gefühl was seine Bildreihe ihm ausgelöst hat.

- Die Symbolbilder werden anschließend behutsam von allen Teilnehmern wiederum in eine gemeinsame sinnvolle Reihenfolge gebracht. Wenn die Gruppe damit, die Reihenfolge gefunden hat, dann stellt sich heraus, dass die Gruppenmatrix, der gemeinsame Grund, aus dem die Gemeinschaft ihre Bilder nimmt, äußerst aufschlussreiche Variationen geliefert hat. Es entwickelt sich somit ein Schema, in dem zusammenhängende Faktoren in ihrer Beziehung zueinander dargestellt werden.
- Jeder Teilnehmer spricht sodann über die Gefühle die diese Bilder bei ihm auslösen.
- Anschließend gestaltet jeder Teilnehmer ein Symbol für das stärkste Gefühl was die gemeinschaftliche Bildreihe ihn ihm ausgelöst hat.

Gemeinsam wird in 2er-Gruppen über dieses Symbol nochmals gesprochen, ohne dabei das Symbol zu analysieren. Grundlage des Gesprächs sind die Gesprächstechniken der Gesprächstherapie nach Rogers.

Abschlussgespräch

- In der Gruppe werden die Ergebnisse der Gespräche nochmals erörtert.