

„Welchen `Berater-Hut` habe ich eigentlich auf?“

Systemische Beraterrollen zwischen Prozess- und Wissensberatung

Manuel Barthelmess

In: Kontext. Zeitschrift für Systemische Therapie und Familientherapie 4/2010, S. 308-318.

Summary:

This article describes how systemic advisers can perceive and design their role consciously. The focus is on the difference between process accompaniment and providing technical expertise.

Putting process accompaniment in the forefront requires another attitude than working as a technical expert.

This article reflects the differences between these attitudes. Also combining process accompaniment and technical expertise is described which results in professional advisory expertise.

Schlagwörter: Beratungskompetenz – beraterische Haltung – Prozessberatung – Wissensberatung – Systemische Grundhaltung

Zusammenfassung:

Dieser Artikel beschreibt, wie Systemische Berater ihre Rolle bewusst ausgestalten und wahrnehmen können. Dabei wird auf die Differenz zwischen Prozessberatung (der Berater als Prozessbegleiter) und Wissensberatung (der Berater als Fachexperte) fokussiert. Wenn man als professioneller Berater gleichsam „den Hut des Prozessberaters aufhat“, impliziert dies im Vergleich zur Arbeit in Kontexten, in welchen man als Wissensberater/Fachexperte („Wissens-Hut“) engagiert ist, eine andere Grundhaltung. Auf diese „Haltungs-Unterschiede“ wird ebenso eingegangen wie auf die Verbindung von Prozess- und Wissensberatung, welche zu einer „gekonnten Jonglage mit `Berater-Hüten`“ als Ausdruck einer professionellen Beratungsexpertise führt.

In vielen Praxisfeldern, in denen ausgebildete Systemische Berater tätig sind, bestehen diffuse und unklare Klienten-Erwartungen, die gleichsam „zwischen“ Prozess- und Wissensberatung liegen. Hier kommt dem Beratenden die Aufgabe zu, für Klarheit in seiner Rollengestaltung zu sorgen: Ist mein Job nun der eines Prozessbegleiters oder eines Fachexperten? Welche Haltung ist zum einen gefragt und zum anderen dem Klientenanliegen angemessen, um hilfreich tätig werden zu können? Ganz offensichtlich lassen sich diese Fragen oft nicht

eindeutig in die eine oder andere Richtung beantworten, womit eine gekonnte „Jonglage“ mit den beiden „Beraterhüten“, dem des Prozessexperten und dem des Fachexperten, gefragt ist.

1. Die Differenz zwischen Prozessberatung und Wissensberatung (Fachberatung)

Im Deutschen verfügen wir nur über den Begriff „Beratung“, um das komplexe Geschehen zwischen Klient und Berater zu beschreiben. Im Englischen wird dagegen zwischen „counseling“ (Beraten durch Fragen) und „advising“ (Beraten durch Ratschläge) unterschieden. Diese Unterscheidung der englischen Sprache spiegelt sich in den inzwischen in der deutschen Fachliteratur unterschiedenen deutschen Begriffen „Prozessberatung“ und „Wissensberatung“.

Prozessberatung zielt darauf ab, für die Betroffenen selbstorganisiertes Lernen zu ermöglichen, so dass die Klienten bzw. Kunden mit Hilfe des Beraters, gleichzeitig jedoch selbstverantwortlich und eigenständig, Weiterentwicklung und Wachstum generieren können. Insofern umfasst der Begriff der Prozessberatung eine große Bandbreite an professionellen Tätigkeiten wie Psychotherapie, Supervision, Coaching, Organisationberatung u.a.

Wissensberatung (Fachberatung) zielt darauf ab, dem Klientensystem als fachlicher Experte zur Verfügung zu stehen und ohne die (Problem-)Sichtweisen der Betroffenen in Frage zu stellen, durch Wissens-Know-how zu helfen. Dabei fokussiert der Berater im Gegensatz zur Prozessberatung nicht auf die Gestaltung des gemeinsamen Entwicklungsweges, sondern auf das Angebot bzw. die Erreichung der vom Berater als Experten „gewussten Lösung“.

Man kann grundsätzlich formulieren, dass Systemische Beratung ihrem Wesen nach Prozessberatung ist. So kann man Arbeitsfelder der Systemischen Einzel-, Paar- und Familientherapie ebenso wie das Setting der Supervision als prozessberaterische „Spielfelder“ in Reinform betrachten. Hier steht Hilfe zur Selbsthilfe im Mittelpunkt, eine Arbeitsform, die es über anregungsreiche Fragen und andere Methoden dem Klientensystem ermöglicht, aus sich selbst heraus neue Perspektiven und Lösungen zu entwickeln. Dabei wird das fachliche Wissen des Beraters nicht explizit in den Prozess eingespeist. Allerdings darf daraus natürlich nicht geschlossen werden, dass ein guter Systemischer Therapeut oder Supervisor gleichsam ohne Wissen auskommt – im Gegenteil: Er benötigt eine Menge an psychologischem, kommunikationstheoretischem, therapeutischem Wissen etc., welches seinem Prozesshandeln zugrunde liegt. Seine anregungsreichen Fragen, die Auswahl der Methodik sowie die jeweils eingeschlagenen Fokussierungen im Beratungsprozess basieren auf einer Hypothesenbildung, die sich innerhalb des psychischen Systems des Beraters „im Stillen“ vollzieht. Damit gründet sich Systemische Prozessexpertise letztlich auch auf fachlichem Wissens-Know-how sowie auf einem breiten Erfahrungswissen.

Neben den reinen Prozessberatungssituationen werden zunehmend in als „Systemische Beratung“ deklarierten Settings Elemente aus der Wissensberatung integriert. Dies ist beispielsweise beim Coaching oder der Organisationsberatung der Fall. Hier ist der Professionelle zwar zuallererst im Sinne der Prozessberatung (counseling) tätig, denn dem Erwartungsdruck der Klienten/Kunden, der Berater möge doch für schnelle Lösungen sorgen, wird dieser mit Optionen und vor allem Fragestellungen begegnet, die nur durch Reflexion durchgearbeitet werden können und so zu „passenden“ Lösungen führen. Der Berater wird aber – je nach Typ, Haltung, Situation und Auftrag – auch im Sinne der Wissensberatung (advising) inhaltliche Vorschläge, Trainingselemente oder Fachwissen zur Verfügung stellen.

Die folgenden Unterscheidungen sind hilfreich (vgl. hierzu auch Schulte-Derne 2005, 26), um sich selbst seiner Beraterrolle bewusst zu sein und um sich gegebenenfalls auch mit seiner eigenen „Beratermischrolle“ zwischen Prozess- und Wissensberater als Systemiker auseinanderzusetzen. Je bewusster man sich seiner Rolle ist, umso klarer und produktiver kann man sie dann auch (für sich alleine in Klarheit oder mit dem oder den Klienten gemeinsam definiert) nutzbar machen.

	Prozessberatung (counseling)	Wissensberatung (advising)
Grundannahme	Problemsicht des Klientensystems wird selbst als Problem gesehen	Problemsicht des Klientensystems ist „korrekt“ (ausreichend)
Intention	Hilfe zur Selbsthilfe	Fremdhilfe
Bewertung der Situation	durch Klient	durch Berater
Lösung	findet Klientensystem	weiß Berater
Instrumente	Fragen/Beobachten, Hypothesen, Interventionen Orientierungsmodelle	Antworten Ratschläge/Expertisen Anweisungen/Rezepte
Verantwortung	für den Prozess und die eingesetzten Methoden beim Beratersystem, für Richtigkeit („Passung“) beim Klientensystem	für das Finden und die Richtigkeit von Antworten beim Beratersystem, für die Umsetzung (je nach Beratungsansatz) beim Beratersystem oder Klientensystem
Haltung	Widersprüche anerkennen, Neutralität, Anregen statt Steuern, Dialektik	Wissen, objektive Urteilskraft, Logik
Motto	„Sei Anwalt der Ambivalenz!“	„Beziehe Stellung, urteile richtig!“

Systemische Therapie und Supervision stellt in der Regel reine Prozessberatung dar. Hier geht es im Wesentlichen um das reflektierende Aufarbeiten von Anliegen und Problemstellungen. Perspektivenerweiterungen durch Fragen und durch das zur Anwendung kommende „systemische Handwerkzeug“ des Beraters helfen dem Betroffenen, von einer „Problemtrance“ zu einer Lösungsfindung zu gelangen. Diese wird im und durch den professionell gestalteten Beratungsprozess ermöglicht, im Kern jedoch selbstorganisiert vom Klienten entwickelt.

Systemisches Coaching und Systemische Organisationsberatung hingegen sind als Formen der Prozessberatung zu betrachten, innerhalb derer mehr oder weniger stark Elemente der Wissensberatung integriert werden müssen, um für das Kundensystem Nutzen zu stiften. So ist es beispielsweise im Rahmen einer systemischen Strategieberatung einer Organisation notwendig, auf dem beraterischen Fachwissen über strategisches Management sich gründende Theorien, Klassifikationsschemata und Tools zur Verfügung zu stellen. Damit wird Fachwissen (in diesem Falle Wissens-know-how des strategischen Managements) zur Verfügung gestellt (sinnvollerweise nutzerorientiert aufbereitet, beispielsweise im Sinne von zur Reflexion anregenden Denkmodellen), anhand derer die Manager angeleitet werden, für sich und ihr Unternehmen eine adäquate und bedeutungsvolle Strategie zu entwickeln. Dieser Prozess wiederum – als Kernprozess der Beratung – geschieht durch die Führungskräfte selbstverantwortlich und selbstorganisiert. Der Professionelle übernimmt also wieder – nach dem auf Wissen basierenden Zur-Verfügung-Stellen von Denkmodellen - den „Job“ des Moderators, Fragen-Stellers, Prozessbeobachters und Prozessssteuerers.

2. Beraterische Haltungen

Beschreibt man die Ausformung der beiden Beratungsarten noch detaillierter, so stößt man auf folgende Unterscheidung:

Der Prozessberater agiert auf der Basis der modernen Systemtheorie („Selbstorganisierte Systeme sind nicht von außen direktiv steuerbar“; „dem Berater kommt die Rolle eines Impulsgebers und Kontextgestalters zu“) und des Konstruktivismus („Jedes Klientensystem konstruiert seine eigene Wirklichkeit und damit auch seine eigenen Probleme und Lösungen“). Diese – hier nur schematisch dargestellten - Erkenntnisse aus der Wissenschaft ernst nehmend basiert die beraterische Identität auf einer Haltung des Nichtwissens, des Nichtverstehens, des Eingebundenseins und des Vertrauens (vgl. hierzu Barthelmess 2003). Der Wissensberater dagegen identifiziert sich mit einer Haltung des (besser) Wissens, des Verstehens, der Distanzierung und des Misstrauens.

So stehen sich vier Haltungen gegenüber, welche die beiden „Berater-Hüte“ („Prozess-Hut“ und „Wissens-Hut“) charakterisieren und die zugrunde liegende Philosophie in der jeweiligen Rollenausübung charakterisieren:

Modus	„Prozess-Hut“ Prozessberatung	„Wissens-Hut“ Wissensberatung
a) des Umgangs mit Wissen	Haltung des Nichtwissens	Haltung des Wissens
b) des Umgangs mit Verstehen	Haltung des Nichtverstehens	Haltung des Verstehens
c) des Umgangs mit der Beziehung zum Klientensystem	Haltung des Eingebundenseins	Haltung der Distanzierung

**d) des Umgangs
mit dem Können
des Klientensystems**

Haltung des Vertrauens

Haltung des Misstrauens

Betrachten wir nun diese unterschiedenen Haltungen noch etwas genauer:

2.1 Eine grundlegende Unterscheidung zwischen Prozess- und Wissensberatung liegt darin, wie mit „Wissen“ im Beratungsgeschehen umgegangen wird

Der Systemische Prozessberater arbeitet mit der Haltung des Nichtwissens

Nichtwissen bedeutet nicht das Gegenteil von Wissen, sondern schließt die Wissenskompetenz des Beraters mit ein. Jedoch wird „Wissen“ grundsätzlich relativ gesehen. Das Nichtwissen des Systemischen Prozessberaters steht dem schnellen Abspeisen des Klienten mit Rat und Tat entgegen und begünstigt dessen Selbstaktivierung im Hinblick auf das Generieren neuen Wissens. Die Chance besteht also darin, dass gerade durch das Verweigern von Wissensangeboten von Seiten des Beraters neues Wissen im Beratungsprozess entwickelt werden kann, welches adäquat für die Klientensituation passend ist.

Der Wissensberater nutzt die Expertise bzw. die Haltung des Wissens

Der Wissensberater würde den Teufel tun, sein Wissen nicht anzubieten – schließlich ist er ja dafür engagiert, als „besserwissender Experte“ zu agieren und damit auf direktem und schnellem Wege zu helfen. Wissensberatung beinhaltet den Rat. Diesen gibt der Fachmann, also derjenige, der es besser weiß. Der Klient bzw. Kunde holt sich Wissen bei demjenigen, der in einem Fachbereich wissend ist. Damit ist Fachwissen die entscheidende Komponente der Beratungskompetenz des Wissensberaters. Während der Prozessberater die Expertise des Nichtwissens einsetzt, um nützliche Prozesse der Lösungsfindung im Klienten anzuregen, setzt der Wissensberater sein Know-how ein, um dem Klienten Lösungen zu präsentieren.

2.2 Das zweite Charakteristikum der Beraterhaltung kreist um das Gegensatzpaar Nichtverstehen versus Verstehen

Der Systemische Prozessberater handelt auf der Grundlage der Haltung des Nichtverstehens

Vor dem konstruktivistischen Hintergrund der eigenlogisch-geschlossenen Systeme (black boxes), die miteinander in Kommunikation treten, liegt die Chance für den Berater darin, die professionelle Neugierde aufrecht zu erhalten und nicht der Versuchung zu erliegen, zu schnell das Gefühl des Verstehens zu haben (was die beraterische Hauptfunktion, nämlich anregende Fragen zu stellen, eliminieren würde).

Der Wissensberater dagegen arbeitet auf der Grundlage einer Haltung Verstehens

In der Wissensberatung nimmt der Berater die Situation so auf wie sie ist und versteht sie (hier wird sinnvollerweise ganz „unkonstruktivistisch“ davon ausgegangen, dass es die „eine“ objektive Sichtweise gibt). Auf dieser Basis „weiß“ oder entwickelt der Berater die Lösung. Diese ist eine Leistung des Beraters, und nicht wie in der Prozessberatung eine Leistung der Kooperation zwischen Klientensystem und Berater.

2.3 Prozess- und Wissensberatung unterscheiden sich ferner in der Art und Weise, wie der Berater seine Beziehung zum Klientensystem betrachtet und gestaltet

Der Systemische Prozessberater nutzt die Haltung des Eingebundenseins

Der Prozessberater sieht sich als Teil des „Tanzes“, den er mit dem Klienten gemeinsam „aufführt“. Somit ist er gleichzeitig Führer und Geführter. Der Professionelle macht die eigene Eingebundenheit als Berater in systemische Prozesse nutzbar. Dies geschieht, indem er sich immer wieder aufs Neue die Abhängigkeit des eigenen professionellen Tuns von der gegenwärtigen Situation mit dem Klienten und seinem Verhalten bewusst macht. Das Gewahrwerden der eigenen Eingebundenheit ermöglicht im weiteren Beratungsprozess ein freieres Agieren, da einem dadurch plötzlich andere Deutungsmöglichkeiten und Handlungsalternativen zur Verfügung stehen.

Der Wissensberater arbeitet basierend auf der Haltung der Distanzierung

Der Wissensberater agiert hingegen in einer gewissen Distanz zum Klientensystem. Damit ist gemeint, dass für ihn die Sichtweisen und Gedanken des Klientensystems mit seinen Gedanken und Lösungsvorschlägen für die Problembhebung nichts zu tun haben. Der Klient/Kunde kann bereits als Laie in diese oder jene Richtung im Sinne einer Lösungsfindung gedacht haben – als Experte für inhaltliche Lösungen interessiert ihn das nicht. Es wird nicht – wie in der Prozessberatung – der gemeinsame Prozess der Koevolution zwischen Berater und Klient betrachtet. Es geht um die unabhängig und von außen (Distanz) angebotene fachliche Antwort bzw. Lösung, die der Berater erbringt.

2.4 Schließlich lassen sich Systemische Prozessberatung und Wissensberatung in ihrer Haltung zum Können des Klientensystems unterscheiden

Der Systemische Prozessberater arbeitet mit der Haltung des Vertrauens

Prozesse der Selbstorganisation im Kundensystem können sich am besten verändern, wenn man ihnen als Berater vertraut. Dies bedeutet nicht Nichtstun. Die „beraterische Unwirksamkeit“ (in dem Sinne, dass selbstorganisierte Klientensysteme die Beraterinterventionen nicht nach der Beraterlogik, sondern nach der eigenen Logik interpretieren und vielleicht auch nutzen oder auch nicht) wird zur Notwendigkeit einer positiven Veränderung des Kundensystems, denn dieses kann sich nur selbst verändern.

Der Wissensberater arbeitet mit der Haltung des Misstrauens

Im Gegensatz zum Prozessberater, der von den Ressourcen des Klienten ausgeht und seine Rolle darin sieht, im Vertrauen auf die Fähigkeiten des Klienten begleitend und reflektierend zur Verfügung zu stehen, wohnt dem Paradigma der Wissensberatung das Misstrauen gegenüber dem Klienten/Kunden inne: Fachberater leben in einer Welt, in welcher immer wieder aufs Neue bestätigt wird, wie sehr die Ratsuchenden doch ihre Hilfe brauchen. Die eigene inhaltliche Kompetenz ist in bestimmten Kontexten eine unersetzliche.

3. Die Jonglage mit „Berater-Hüten“ (Integrationsansätze von Prozess- und Wissensberatung)

Für all die Arbeitsfelder, in welchen die „Spezies des Systemischen Beraters“ inzwischen unterwegs ist (wir hatten Therapie, Supervision, Coaching und Organisationsberatung als die gebräuchlichen Hauptkategorien genannt) erscheint es wichtig, sich als Professioneller der nötigen systemischen Expertisen bzw. Grundhaltungen des Nichtwissens, Nichtverstehens, Eingebundenseins und Vertrauens bewusst zu werden. Es ist aber auch wichtig zu prüfen, in welchen Settings man als Systemischer Berater sein „gewohntes Terrain“ verlassen kann bzw. sogar verlassen sollte, um auf wissensberaterische Expertisen zurückzugreifen.

Hier stellt sich dann die Frage nach dem notwendigen Fachwissen, welches mit dem Annehmen eines bestimmten Beratungsauftrages einhergehen muss. Es ist kein Zufall, dass insbesondere aus der Richtung der Systemischen Organisationsberatung gerade in den letzten Jahren die Rufe lauter werden, wonach es eben nicht reicht, für einen Beratungsauftrag systemische Prozesskompetenz mitzubringen. Wenn es beispielsweise um die Neuausrichtung der vorhandenen Führungsstrukturen in einem Unternehmen geht, wird man mit einer beraterischen Expertise des Nichtwissens alleine nicht punkten können. Vielmehr ist hier diese wertvolle und prozessorientierte systemische Grundhaltung mit fachlichem Know-how (Theorien von Führung u. Führungsstrukturen, Organisationstheorien etc.) anzureichern, um zum Wohle des Kunden sowohl prozessorientiert als auch inhaltlich-ergebnisorientiert arbeiten zu können. Insofern tun sich für die „Systemischen Prozessprofis“ bei einer Integration eines bestimmten fachlichen Know-hows neue Arbeitsfelder im Sinne einer „Komplementärberatung“ (Köngswieser et. al. 2006) auf. Diese speist ihr Selbstverständnis aus der Synthese von Fach- und Prozessberatung.

Bislang betrachteten wir das Problem der Integration von Prozess- und Wissensberatung aus der Sicht eines Professionellen, der sich ursprünglich ganz und gar als Prozessberater identifiziert. Jetzt werfen wir einen Blick auf die Menschen, die berufsbiographisch und auch organisatorisch in der Wissensberatung verwurzelt sind. Denn die Frage nach dem „richtigen Mischverhältnis“ zwischen Prozess- und Wissens-Hut stellt sich auch für Berufsbilder, die aus einer bestimmten Fachexpertise heraus ihre beraterische Identität herleiten (z.B. Juristen, Betriebswirte, Logopäden, Physiotherapeuten...). Nun – beispielsweise nach einer systemischen Zusatzausbildung – geht es darum, wie der systemische Ansatz bzw. die entsprechende Haltung in ihr Arbeitsfeld integriert werden kann.

Der Autor hat zum einen Erfahrung als Supervisor von Berufsgruppen, die originär, wie oben skizziert, durch Fachexpertise beraten, jedoch systemisches Denken und Handeln in ihre Rollenausführung integrieren. Zum anderen arbeitet er sowohl als Systemischer Therapeut („reine Prozessberatung“) als auch als Systemischer Organisationsberater (Integrationsbereich von Prozess- und Wissensberatung). Daraus lassen sich zwei Grundarten des „Handlings“ der Beraterhaltungen ausmachen: Entweder jongliert man für sich alleine bewusst mit den „Berater-Hüten“ (3.1), oder aber man bezieht das Klientensystem klärend mit ein (3.2).

3.1 Die Jonglage mit den „Berater-Hüten“ erfolgt alleine

Weiter oben wurden zwei Beispiele aus der Organisationsberatung erwähnt, welche die Ergänzung der reinen prozessberaterischen Haltung durch Wissensselemente aufzeigen. In dem Moment, in dem ein Organisationsberater wissensbasierte Denkmodelle und Tools verwendet, ist er sich als Professioneller bewusst (diese Klarheit findet einzig und alleine im psychischen System des Beratenden statt), dass er als Fachexperte agiert. Er stellt dieses Wissen als gewissermaßen „nicht zur Diskussion stehend“ in den Raum. Denn es geht ihm nicht um einen fachlichen Austausch, sondern um den Anregungsgehalt seines „Inputs“ für das Klientensystem. In diesem Sinne wird der Berater eine Diskussion nicht nur zulassen, sondern auch befördern, die sich mit der Brauchbarkeit und der organisationsspezifische Umsetzung dieses Wissens auseinander setzt.

Der Berater ist auch offen für die Möglichkeit, dass die Führungskräfte für sich befinden, dass der Anregungsgehalt des Beraterinputs gleich null ist (sozusagen der „whorst case“). Der Professionelle betrachtet sein Zur-Verfügung-Stellen von Wissen als „Versuchsballon“, der für das selbst entscheidende Klientensystem passend oder unpassend sein kann. (Natürlich ist er bestrebt und es macht einen wichtigen Teil seines Beratungsselbstverständnisses aus, dass er möglichst „passende“ Versuchsballons im Sinne von „Wissens-Tools“ zur Verfügung stellt).

Entscheidend ist, dass die Klienten – in diesem Falle die Manager beispielsweise während eines Strategieworkshops – von der bewussten Jonglage des Beraters zwischen seiner grundlegenden und sich durch den gesamten Prozess ziehenden Grundhaltung des Nichtwissens („ich weiß nicht, was für die spezifische Organisation das Passende ist“) und der Grundhaltung des Wissens (auf Fachexpertise basierende Tools) nichts mitbekommen (zumindest bewusst nicht). Es würde auch keinen Sinn machen, wenn der Berater anmerken würde: „Übrigens, jetzt bin ich für Sie als Fachexperte aktiv, wenn ich Ihnen dieses auf den Erkenntnissen der strategischen Positionierungsschule aufbauende Arbeitsblatt mit wichtigen Fragestellungen austeile...“ Und wenige Minuten später: „Ach, übrigens, jetzt ist es mir aus der prozessberaterischen Perspektive des Nichtwissens und Nichtverstehens wichtig, Fragen zu stellen und Ihr inhaltliches Arbeiten zielorientiert zu begleiten...“

Für den Berater allerdings ist es umso wichtiger, für sich selbst, gleichsam minütlich, seine Rolle klar zu haben: Bin ich gerade (wie zumeist) als Prozessbegleiter aktiv oder schiebe ich als Fachexperte wissensbasiertes Know-how ein? Diese innere Bewusstheit verhilft dem Professionellen zur Rollenklarheit. Diese ist dadurch gekennzeichnet, dass auf der grundlegenden Basis der Rollenausübung als systemischer Prozessberater sequenziell der „Hut“ eines Fachberaters aufgesetzt wird – im Kern nicht deshalb, weil Wissen weitergegeben werden soll, sondern weil durch Fachwissen selbstorganisiert neues, eigenes und adäquates Wissen im Klientensystem ermöglicht werden soll.

3.2 Die Jonglage mit den „Berater-Hüten“ erfolgt gemeinsam mit dem Klientensystem

Eine andere Möglichkeit des professionellen Jonglierens mit der Prozess- und der Wissensexpertise besteht darin, gemeinsam mit dem Klienten zu definieren, wann und wie

Raum für das eine, und wann und wie Raum für das andere gegeben werden soll. Bei dieser Variante wird der Klient gleichsam in die bewusste Handhabung der „Hüte“ mit einbezogen. Gemeinsam werden Settings definiert, welche entweder unter der Überschrift „Der Berater ist für mich als Fachexperte da“ oder unter der Überschrift „Der Berater ist für mich als Prozessbegleiter da“ stehen.

Eine Sozialpädagogin, welche in einer Beratungsstelle für alleinerziehende Frauen tätig ist, kann in der Supervision eine sequenzielle Lösung in diesem Sinne für sich erarbeiten. Sie ist immer wieder mit diffusen Klientinnen-Anliegen konfrontiert, die einerseits als Wunsch nach fachlichen Auskünfte daherkommen („Welche Fördermöglichkeiten bestehen für mein Kind?“; „Wo kann ich Wohngeld beantragen?“; „Welche rechtlichen Möglichkeiten stehen mir gegenüber dem Vater des Kindes zur Verfügung?“ etc.) und sich andererseits jedoch auch um psycho-soziale Bedürfnislagen drehen („Was soll ich nur machen, mein Sohn folgt mir nicht?“; „Ach, wissen Sie, ich bin da immer wieder depressiv...“).

In der Supervision kann festgestellt werden, dass die Wünsche nach Fachberatung zumeist offen ausgesprochen, die Bedürfnisse nach psychologischer Begleitung dagegen eher diffus und unterschwellig angemeldet werden. So besteht eine wichtige Erkenntnis für die Supervisandin darin, gerade bei „Vielrednerinnen“ und „Klagenden“ (aber nicht nur bei diesem „Klientinnen-Typ“) eine klare Auftragsklärung herbeizuführen: Auf der Basis ihrer eigenen inneren Klarheit der beiden „Beraterinnen-Hüte“, welche mit der Ausübung der Beratungstätigkeit in der Beratungsstelle für alleinerziehende Frauen einhergehen (Wissensberatung auf der einen Seite, psychologische und erzieherische auf der anderen Seite) ist es der Sozialpädagogin möglich, gemeinsam mit ihren Klientinnen zu definieren, ob die ausgemachte Zeit (ein oder mehrere weitere Sitzungstermine nach dem Erstgespräch) für Wissens- oder Prozessberatung genutzt wird.

Literatur

- Anderson, H. ; Goolishian, H. (1992): Der Klient ist Experte: Ein therapeutischer Ansatz des Nichtwissens. Zeitschrift für systemische Therapie 10(3), S. 176-189.
- Barthelmess, M. (2003): Von der Hybris zur Expertise. Was ist eigentlich Beratungskompetenz? In: Familiendynamik 4/2003, S. 454-466.
- Königswieser, R.; Sonuc, E.; Gebhardt, J. (Hrsg.) (2006): Komplementärberatung. Das Zusammenspiel von Fach- und Prozeß-Know-how. Stuttgart.
- Schulte-Derne, M. (2005): transformation follows strategy. Transformation und Strategieentwicklung von Innen. Wien.

Korrespondenzadresse: *Dr. Manuel Barthelmess, Institut für Systemische Beratung und Bildung (INSYS), Albertstraße 11, 93047 Regensburg. E-Mail: barthelmess@insys-institut.de*