

Selbsterfahrung aus meiner Sicht als Kunde

Beginn der Weiterbildung

Der wohl prägendste Teil direkt zu Beginn der Weiterbildung war für mich die Einführung in die Inhalte des Konstruktivismus. Die ersten Tage haben mich derart beschäftigt, dass ich es fast als „Gehirnwäsche“ empfunden habe. Nicht im negativen Sinn, sondern eher dahingehend, dass ich ständig darüber nachdenken musste, mir Situationen vor Augen gehalten und andere in Gedanken durchgespielt habe. Ich habe mich oft an Situationen oder Gedanken anderer gerieben, weil ich mich Dinge gefragt habe wie: „Merkt er denn nicht?“ oder „Warum ist das jetzt schon wieder so?“. Und nicht nur das, ich habe auch festgestellt, dass ich im Alltag in vielen Situationen den Satz „ach das kenne ich“ oder „klar, habe ich verstanden“ im Kopf habe. Oft damit verbunden war der Wunsch, bei anderen Menschen etwas bewegen oder gar verändern zu können.

In Beratungen, aber auch im (Berufs)Alltag ist der Satz „ich habe das immer noch nicht verstanden“ mittlerweile tatsächlich alltäglich geworden.

Seit längerem denke ich schon, dass systemische Felder (Supervision, Coaching, Beratung) der zukunftsweisende Trend sind und vor wenigen Wochen habe ich erneut diese Erfahrung gemacht:

Im Rahmen ihres Studiums bat mich eine Mitarbeiterin einen Tag mit mir zu verbringen, um zu sehen, was den Beruf der Heimleitung eigentlich bedeuten kann. Ich habe es genutzt, um mir ihr zusammen etwas auszuprobieren. Bisher gab es kein einheitliches Raster für Gespräche mit Mitarbeiter/innen, daher habe ich mit meiner Kollegin eins erstellt, eine Abfrage unterschiedlicher Bereiche mit der Möglichkeit der Bewertung anhand von Abstufungen von eins bis fünf.

Die Studentin füllte ihre Version aus, ich meine, um über die einzelnen Punkte ins Gespräch zu kommen. Im Anschluss sagte sie, dass diese Bögen ihrer Meinung nach nur wenig bringen und letztendlich dazu dienen, abgeheftet und vergessen zu werden. Daraufhin habe ich die Punkte mit offenen Fragen gestaltet und wir haben es in dieser Form wiederholt. So habe ich z.B. gefragt, wie sie aktuell auf einer Skala von 1-10 ihre Zufriedenheit einordnen würde. Nachdem sie dies getan hat und die Entscheidung erklärt hat habe ich es anschließend aufgegriffen und sie gefragt, was sie ihrer Meinung nach unternehmen könnte oder was passieren müsste, um auf der Skala weiter in Richtung 10 zu kommen. Ich habe sie anschließend wieder nach ihrer Meinung zur veränderten Version gefragt und sie strahlte und sagte, sie habe sich (im Vergleich zu vorher) ernst genommen gefühlt habe und aus dem Gespräch noch etwas für sich mitnehmen konnte.

Methodenfeuerwerk

Zu Beginn der Weiterbildung habe ich großen Wert darauf gelegt, jede Methode, jeden Input aufzunehmen, mit dem Hintergedanken, dass nur eine große Methodenvielfalt auch zielführend sein kann. In Büchern, im Internet und im Gespräch mit anderen war ich immer auf der Suche nach der nächsten Methode. In einer Beratung im letzten Jahr kam ich nach der Erarbeitung der Fragestellung an den Punkt, dass ich mir nicht im Klaren darüber war, welche Methode im Anschluss ich wählen möchte, so dass ich mich dazu entschieden habe, einfach weiter zu fragen. Ich habe einzelne Punkte auf Metakarten festgehalten und vor der Kundin auf den Tisch gelegt. Die Beratung habe ich abgeschlossen und mich hinterher gefragt, was das denn nun für mich bedeuten könnte. Für mich ist folgendes dabei herausgekommen: Eine Methode ist nichts anderes, als ein Hilfsmittel, Fragen zu stellen: Eine Wertigkeit bei einer Skalierung, eine Fokussierung auf Ressourcen bei einer Netzwerkkarte usw. Die systemische Grundhaltung und die offene Frage sind letztendlich die Methode, auf die ich mich verlassen kann. Die eigentliche Methode ist ein gutes Hilfsmittel, um es mir und meinem Gegenüber zu erleichtern. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass z.B. eine Auswahl zwischen zwei Methoden meinem Gegenüber entgegenkommt. Oft fällt dabei der Satz „Ich möchte gerne die zweite Methode, weil...“. Und auch bei mir konnte ich das im Rahmen der Weiterbildung

beobachten, dass ich mich gerne mit einem Anliegen gemeldet habe, wenn ich gleichzeitig ein Interesse an der neuen Methode hatte bzw. sie als für mich passend empfunden habe.

Faszination Beratung

Zu Beginn der Weiterbildung fühlte ich mich ein bisschen von den geforderten Lerneinheiten, der Liveberatung und den anderen Dingen erschlagen. Wie soll ich das, wie kann ich nur, wie komme ich an...

Nachdem ich anfänglich die Wohnstätte im Auge hatte, habe verhältnismäßig schnell festgestellt, dass dies die ungünstigste Variante ist, um Beratungen durchzuführen. Über eine Anzeige habe ich schnell sehr viele Anfragen gehabt und um auf die Überschrift Faszination zurückzukommen: mit den Beratungen habe ich sehr viel gelernt, sehr viel Spaß gehabt und unterschiedliche Menschen kennenlernen dürfen.

Die Faszination war für mich, den Moment zu beobachten, wenn meine Kundin, mein Kunde sich die Lösung erarbeitet und plötzlich zu strahlen beginnt.

Gleiches konnte ich innerhalb der Weiterbildung auch bei mir beobachten. Der Moment, wenn ich realisiert habe, dass die Lösung oder der neue Weg eigentlich in mir vorhanden ist, ich es aber einfach nicht realisiert habe oder realisieren konnte. Ebenfalls bei anderen und auch bei mir konnte ich bemerken, dass die Unzufriedenheit wächst, wenn man das Gefühl hat, still zu stehen oder keine Alternative sehen zu können. Die Erarbeitung anderer Alternativen sorgt jedenfalls bei mir dafür, nicht weiter still zu stehen.

Am Anfang habe ich versucht, die Lösung meines Gegenübers nachvollziehen zu wollen und mich dabei ertappt, wieder in die oben erwähnten, alten Gedankenmuster zurück zu greifen.

Die Lieblingsmethode

Es gibt Fragen und Methoden, bei denen ich bei der Vorstellung bei mir verhältnismäßig schnell eine Abwehr bemerkt habe. Bei Fragen ist es die gute Fee oder die Wunderfrage, bei Methoden ist es etwas eher „mechanisches“ wie das Kernquadrat.

Die Netzwerkkarte ist mein Favorit. Sie stellt mein Gegenüber absolut in den Mittelpunkt und kann alle möglichen Ressourcen, Fähigkeiten und Personen sichtbar machen. Wenn ich in Beratungen die Netzwerkkarte und eine andere Methode zur Auswahl gestellt habe, ist häufig die Wahl auf die Karte gefallen. Ich möchte eine Beeinflussung durch mich jetzt nicht ausschließen, ohne mich dabei beobachtet zu haben möchte ich nicht ausschließen, dass ich bei der Vorstellung von zwei Methoden die Netzwerkkarte anders darstelle.

Ist es nun gut, so einen Favoriten zu haben? Vielleicht.

Mir hilft diese Methode, weil sie mir Sicherheit gibt. Ich denke während der Anwendung nicht großartig darüber nach, weil ich sie schon so oft genommen habe, versuche ich, die gemachten Erfahrungen (Erweiterungen, unterschiedliche Farben oder Formen usw.) mit einfließen zu lassen.

Vielleicht verwehre ich meinem Gegenüber dadurch aber auch einen anderen Blick auf sich und seine Themen. Vielleicht wäre eine andere Methode viel passender oder würde den Kundinnen und Kunden eher entgegenkommen. Gleichzeitig ertappe ich mich dabei, dass ich in das Gedankenmuster rutsche „mir gefällt es also dir wahrscheinlich auch“. Wie bereits beschrieben gebe ich häufig eine andere Methode zur Auswahl, sodass ich der Lieblingsmethode vielleicht zu viel Gewicht gebe, wenn ich an die Weiterbildung und meine Faszination bei einigen Methoden denke, so könnte es für mich sinnvoll sein, häufiger das ganze Repertoire im Blick zu haben.

Widerstände

Im letzten Jahr meldete sich eine Frau bei mir, sie habe dringenden Bedarf an Beratung und Klärung. Die Themen konzentrierten sich auf ihre Familie, sowohl ihre Herkunftsfamilie als auch ihre jetzige Situation nach einer Scheidung und mit einem erwachsenen Sohn. Ich gehe also davon aus, dass bei der Frau letztendlich die ersten Schritte schon gemacht wurden: sie hat sich Gedanken über ihre Themen gemacht, sie hat Kontakt zu mir aufgenommen und nicht beispielsweise zu einer Frau usw. Letztendlich habe ich bei den Beratungen weitgehend gegen Widerstände erfahren. Eine Unzufriedenheit mit dem Ergebnis, obwohl ich mehrfach gefragt hatte, ob es so für sie stimmig ist, ein wiederholtes Aufgreifen des gleichen Themas und was für mich am schwierigsten war, eine Weigerung, Ressourcen, Stärken und positive Aspekte benennen geschweige denn annehmen zu können. „Ich habe niemanden“ und „nein, da ist nichts“ waren die Aussagen, die meistens gefallen sind. Beratungsfragen konnten nur schwer positiv formuliert werden, stark ressourcenorientierte Methoden wie beispielsweise die Netzwerkkarte konnten kaum durchgeführt werden.

Es gibt ein vergleichbares Beispiel aus meinem Beruf: in einem Team war ein Mitarbeiter, der eher zu destruktiven und negativen Äußerungen geneigt hat. In vielen Aussagen kam das Wort aber vor und bei durchgeführten Supervisionen war er häufig derjenige, der sich nur mühsam auf das Setting einstellen konnte, wenn er es nicht komplett gesprengt hat. Sicherlich gibt es Methoden oder Steuerungsmöglichkeiten, die hilfreich sein können, mit diesen Verhaltensweisen umzugehen. Ich frage mich aber dennoch, ob die systemische Grundhaltung und diese beiden beschriebenen Menschen die richtige Kombination sein können. In beiden Fällen habe ich erlebt, wie ein Mensch weitgehend jede positive Äußerung, jede positive Sichtweise ablehnt und der Widerstand wächst umso mehr, je mehr es in eine positive Richtung geht. Mein Fazit daraus ist, dass ich mit neuen Kundinnen und Kunden ein kleines Vorgespräch führe und mir die Freiheit nehme, die Beratungen nicht zu machen. Ich möchte damit nicht sagen, dass ich es mir einfach machen möchte, nur wenn ich schon am Anfang die beschriebene Grundhaltung meines Gegenübers erkennen kann, finde ich eine Zusammenarbeit schwierig.

Vorläufige Grenzen

Im vorherigen Abschnitt ist eine Grenze für mich schon benannt.

Eine weitere Grenze sehe ich manchmal bei der Konstruktion meines Gegenübers. Für mich ist dies ein weiteres Mal bei der Beobachtung einer Liveberatung im Institut deutlich geworden. Die Tatsache, dass es die Konstruktion meines Gegenübers ist und nicht meine, dass ich nicht wissen kann, was für einen anderen Menschen gut und richtig ist ist weniger das Thema. Mein Thema ist bzw. erreiche ich eine Grenze, wenn das Resultat einer Beratung mir sehr abwegig erscheint. Die oben erwähnte Kundin sehnte sich nach einer Beziehung, formulierte daraufhin die Fragestellung und erarbeitete sich eine Lösung, bei der man sich sicher sein kann, dass man definitiv niemanden kennenlernt.

Nun kann ich so ein Ergebnis erst einmal stehen lassen, bei sensibleren Bereichen (Beziehungen, Erziehung, Themen beim Arbeitsplatz) finde ich es allerdings schwierig, bestimmte Äußerungen stehen zu lassen. Bei einer Liveberatung sagte eine Frau über ihren Stiefsohn, sie habe ein „richtig gutes Gespräch“ mit ihm gehabt, sie habe ihm mitgeteilt, dass wenn er sich nicht ändere, käme er in ein „Heim für schwer Erziehbare“. Es ist anscheinend ein schmaler Grad zwischen der Konstruktion eines anderen

Menschen und einem Korrektiv, das mir trotzdem notwendig erscheint, wenn es um sensible Bereiche geht.

Durch die Weiterbildung habe ich das Gefühl, einen anderen und sehr wertvollen Blick auf Menschen und vor allem mich selbst bekommen zu haben. Dieses Gefühl vor dem Beginn, dass dieser Weg für mich richtig sein könnte, hat sich für mich nur bestätigt.

Dezember 2021