

Susanna Langenbach, 2004, Focusing in der Beratung

Ich möchte in diesem Artikel aufzeigen, wie Focusing das beraterische Handeln bereichern kann, indem es den Zugang zum Geschehen erweitert und vertieft.

Es eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten, die Wahrnehmung zu differenzieren und entsprechend Fragen anders zu stellen respektive auszurichten.

An den Anfang stelle ich einige grundsätzliche Überlegungen im Überblick, die dann im zweiten Abschnitt detaillierter ausgeführt werden.

1. Focusing im Hintergrund

Focusing kann die Herangehensweise und damit den Verlauf der Beratung wesentlich mitprägen. Ich nenne hier drei hauptsächliche Punkte, an denen es meiner Meinung nach besonders wirksam wird:

1.1. Erkunden als Grundhaltung

- Neugierde fördern und Bewertungen aufdecken
 - Lebendigkeit, Frische, Ressourcen aufspüren: es interessiert, was funktioniert
 - Blockaden (Strukturgebundenheit) als Informationsquelle einbeziehen und nutzen
 - Pendelbewegung zwischen Impliziten und Expliziten anregen

1.2. Wahrnehmungshorizont der Beraterin

Begrenzung: im Sinne des personenzentrierten Ansatzes ist die Klientin Experte für ihre Art, die Dinge zu betrachten und einzuschätzen und diese kann sich von meiner als Beraterin wesentlich unterscheiden.

Erweiterung: Ist ein guter Kontakt geschaffen, kann ich als Beraterin eine andere Art des Verstehens einbringen. Es genügt ein Satz wie zum Beispiel: „aha, so sehen Sie das“, um deutlich zu machen, da gäbe es noch **andere** Möglichkeiten, das was ist zu beschreiben bzw. bewerten. Dieses Erweitern gelingt meiner Meinung nach nur dann, wenn es die Sichtweise des Gegenübers nicht konkurrenziert und damit in Frage stellt, sondern ergänzt. Oder anders ausgedrückt: es ist wichtig, dass es als Angebot zur Verfügung gestellt und nicht als Berichtigung entgegengesetzt wird. Andernfalls führt sie in Gegenteil, in die Verhärtung.

Differenzierung: ausgehend von der Einzigartigkeit jedes Menschen ist die individuelle Ausrichtung und das genaue Erfassen, welche Art von Unterscheidungen jemand erfährt und trifft massgebend.

*Beispiel: was erlebt mein Gegenüber als Unterforderung, Herausforderung, Überforderung?
Oder prozessbezogen gefragt: was muss sich verändern, damit sich Überforderung in Richtung Herausforderung Überforderung?*

1.3. Fragen, die den Prozess begleiten

- Findet das Anliegen den entsprechenden Ausdruck? → Symbolisierung
 - Welche Beziehung besteht zum Anliegen, Vorhaben? → Freiraum
 - Welche Muster werden deutlich? → Strukturgebundenheit

2. Zur Beratung

Beratung ist ein weiter Begriff. Eine mögliche Art ihn einzugrenzen, bietet die Beschreibung von Beratung als einem strukturierten Prozess mit Phasen, die, ähnlich wie beim Focusing mit den sechs Schritten, linear oder zyklisch verlaufen können:

- Anliegen klären
 - Ziele formulieren
 - Lösungen erarbeiten
 - Weiteres Vorgehen festlegen

In jeder dieser Phasen kann Focusing als Haltung wie als Methode wirksam werden, was ich weiter unten mit einzelnen Beispielen aufzeigen werde.

Neben diesem strukturellen Verlauf, der sich inhaltlich am Anliegen der KlientInnen orientiert, gibt es den beziehungsmässigen Prozess in vielfältigen Aspekten der uns laufend begleitet:

- Die Beziehung zwischen KlientIn und BeraterIn
 - Die Beziehung zwischen KlientIn und Fragestellung / Zielsetzung
 - Die Beziehung zwischen BeraterIn und Aufgabenstellung / Zielsetzung
 - Die Beziehung zwischen Beraterin und dem Prozess der Klientin mit ihrer Thematik (Supervisionsaspekt)

Beide Prozessebenen* sind eng miteinander verknüpft und beeinflussen sich wechselseitig. Als Beraterin (mit Focusing – Hintergrund) verfolge ich BEIDE aufmerksam.

* Wenn ich wie oben Unterscheidungen vornehme, so sind diese nicht gemeint als einzig mögliche Art, das Beratungsgeschehen zu verstehen. Vielmehr nehme ich dieses Modell als eine Variante, die erweiterbar ist und ergänzbar durch andere Strukturierungskriterien.

Es ist hilfreich, vorerst als Hypothese entgegen zu nehmen, was die KlientIn sagt und sie darin zu begleiten (Begrenzung) UND gleichzeitig - für sich oder ausgesprochen -alternative Betrachtungs- und Einschätzungsmöglichkeiten wahrzunehmen (Erweiterung). Es kann gut sein, dass sich im Verlauf der Beratung herausstellt, dass der Schuh woanders drückt, als vorerst angenommen (Differenzierung). Oder anders ausgedrückt: ihr Anliegen hat noch nicht die richtige Symbolisierung gefunden, weil es vielleicht diffuser (felt sense) respektive noch ungewusster ist, als angenommen.

2.1. Anliegen klären

Mein Kerngeschäft ist die Laufbahnberatung und die Anliegen der KlientInnen sind deshalb meist auf berufliche Themen ausgerichtet. Diese Eingrenzung erweist sich in der Praxis häufig als zu eng und „muss“ zugunsten der Wirksamkeit von Beratung erweitert werden. Ich werde diesen Punkt weiter unten nochmals aufgreifen bei der Unterscheidung von Beratung und Therapie.

Frau B. kommt in die Beratung mit dem Anliegen abzuklären, wo und wie ein Wiedereinstieg ins Berufsleben am besten gelingen könnte. Nach 15 Jahren Tätigkeit als Familienfrau und aufgrund der aktuellen Arbeitsmarktsituation ist sie unsicher, welche Möglichkeiten zur Erwerbstätigkeit ihr (noch) offen stehen.

Symbolisierung

KlientInnen kommen meist mit einem mehr oder weniger klaren Anliegen in die Beratung. Sie verbinden damit Erwartungen an die BeraterIn, was ihr Können wie ihre Rolle angeht: Sie soll kompetent sein, um (ideale) Lösungen bzw. Lösungswege aufzuzeigen. Ebenso verknüpft ist meist eine mehr oder weniger klare Einschätzung („Diagnose“) der Klientin, welcher Art ihr Problem ist und entsprechend welcher Art Unterstützung („Therapie“) sie braucht.

Freiraum*

* Der Freiraum ist nicht nur fürs Focusing wichtig sondern überhaupt für Veränderungsprozesse, um eigene Ressourcen und Handlungsspielräume wahrnehmen zu können, die es braucht, damit diese gelingen können. Das Anliegen ist meist verbunden mit einem (beruflichen) Veränderungswunsch.

Wichtig scheint mir, die **Ausgangslage** zu klären, zum Beispiel:

- erlebt die Klientin die angestrebte Veränderung als selbstbestimmt (ich will) oder als fremdbestimmt (ich muss)?
 - Wie geht es der Klientin mit Ihrem Anliegen und der Tatsache, dass sie dafür fremde Hilfe beansprucht? Erlebt sie das als spannende Herausforderung, als peinliches Versagen? Ist sie ungeduldig, enttäuscht oder neugierig?

Viele Klientinnen sind es gewohnt, dass sich der nächste berufliche Schritt von selbst ergibt. Entsprechend sind sie unerfahren im Nichtwissen, wie es weiter gehen könnte. Bei näherem Nachfragen wird deutlich, dass nun auch die Chance genutzt werden möchte, diesmal mehr eigene Steuerung beim Entscheid zu übernehmen, statt die Umstände steuern zu lassen. Das heisst, dass hier etwas nicht weiter geht wie gewohnt, ist auch Ausdruck, dass sie ihre Rolle verändern wollen. Oder ihre Entscheidung an Anderem ausrichten wollen als bisher. Sie erleben meist das Nichtwissen als störend und nicht als Potenzial.

Als ich Frau B. frage, welche Stimmung ihr Anliegen begleite, bringt sie ihr Unbehagen zum Ausdruck. Bisher hat sie immer gewusst, wie es weiter geht und jetzt ist alles anders. Der eigentliche Grund für den Wiedereinstieg ist eine private Situation: ihr Mann hat sich von ihr getrennt und das ist nach wie vor schwer zu verarbeiten, da es ihren bisherigen Glauben und ihre Orientierung erschüttert hat.

Um ihre beruflichen Themen anzugehen (sie muss langfristig finanziell selber für sich aufkommen) müssen wir erst einmal Freiraum schaffen für ihre Perspektive, da sie nun allein für die Kinder zuständig ist.

Strukturgebundenheit

Diese Anteile werden oft erst im Verlaufe der Beratung wirksam bzw. wahrnehmbar in Form von wiederkehrenden Mustern, Glaubenssätzen, Bewertungen, die einmal erkannt und benannt, fruchtbar gemacht werden können. Dies kann geschehen in Form von Gegebenheiten, Grenzen, die es zu respektieren gilt oder in Form von Wachstumsrichtung, Potenzial, das deutlich wird.

Frau B. ist es gewohnt, Anerkennung über die Familienaufgaben zu erhalten und dies auch nur auf indirekte Art und Weise: wenn niemand reklamiert, ist es in Ordnung, was sie tut. Mit der Trennung aufgrund einer neuen Liebe ihres Mannes ist erst einmal ihr Selbstwert in Frage gestellt.

2. 2. Ziele formulieren

Veränderung ist meist verbunden mit zwiespältigen Gefühlen:

- **Lust**, Neugierde auf Neues, Erwartung von Zugewinn an Erstrebenswertem
 - **Angst**, Befürchtung vor Misslingen, Verlust an Sicherheit, Vertrautem usw.

Wie sieht dieses Kräfteverhältnis aus?

Hier zu erkunden lohnt sich, weil es den Boden darstellt für die weiteren Schritte. Es nützt nichts, ein Ziel zu formulieren, bei dem die Angst überwiegt (vgl. action step Gendlin). In diesem Zusammenhang wird auch bedeutsam, was und wie viel sich Klientinnen zutrauen.

Frau B. sieht in der Trennung die Möglichkeit, nun einmal mehr auf ihre Interessen zu schauen, statt sich an ihrer Familie zu orientieren. Gleichzeitig befürchtet sie, dass ihre Chancen gering sind, eine Anstellung zu finden, die sie interessiert. Vielmehr sieht sie sich unter Druck, möglichst schnell etwas finden. Von daher ist sie primär auf das Machbare und nicht auf das Wünschbare ausgerichtet.

Das **Realisierbare** wird häufig als Gegenspielerin zum **Wünschbaren** erlebt. Oder anders ausgedrückt: zwischen beiden wird oft ein (unüberwindlicher) Graben wahrgenommen, der so bedeutsam erscheinen kann, dass die Wünsche im Vornherein ausgegrenzt werden im Sinne von Illusionen und etwas, das in die Sackgasse, in die Enttäuschung mündet.

Vom Impliziten zum Expliziten und umgekehrt

An diesem Punkt scheint mir das Konzept vom Expliziten / Impliziten besonders hilfreich. Erst einmal die Beschaffenheit des Wünschbaren (Implizites) erkunden, um in einem nächsten Schritt (Lösungen erarbeiten) zu schauen, wie es sich explizieren lässt. Es ist meist viel mehr möglich, als gemeinhin angenommen wird.

Ein Beispiel: Erst einmal das Süsse finden als Orientierungsrichtung, bevor wir uns darüber unterhalten, ob es sich jetzt als Erdbeere, Schokolade, Honig oder ... explizieren soll / kann. Ich lade Frau B. ein, als Aufgabe für Zuhause, zu sammeln, welche Erfahrungen im beruflichen und privaten Kontext sie gemacht hat, wovon sie sagen könnte: da war ich im Element. Da haben sich meine Interessen mit den Anforderungen der Situation gedeckt. Sozusagen Rosinen-Momente.

2.3. Lösungen erarbeiten

In der Beschreibung wird deutlich, dass die einzelnen Phasen des Beratungsprozesses fließend ineinander übergehen: indem wir mögliche Ziele anschauen und überprüfen, schwingen gleichzeitig mögliche Lösungswege mit bei der Frage, wie sie zu erreichen sind.

Standort und Ziel:

Was braucht es? Wie weit ist der Weg zwischen Ausgangslage und Ziel? Und bringt die Person die nötigen Ressourcen (z.B. Zutrauen) mit, um dieses Ziel zu erreichen? Es kommt vor, dass da ein riesiger Graben klafft, der angesprochen, Möglichkeiten eröffnet, die Distanz zu verringern und für die Beratungsperson Freiraum schafft bezüglich Erwartungsdruck auf seiten der Klientin. *Für Frau B. ist momentan die Zielsetzung, eine Arbeit zu finden, die ihr finanzielle Unabhängigkeit bringt und mit ihren Erziehungsaufgaben vereinbar ist, genau genommen unerreichbar. Es braucht noch Schritte dazwischen auf dem Weg zum Ziel hin, die nicht beruflicher Art sind.*

Erwartungsdruck:

Um gemeinsam Lösungen zu erarbeiten, finde ich es hilfreich und klärend für beide Seiten, abzufragen, welche Vorstellungen da sind bezüglich Zeitrahmen und Vorgehen. Ich staune immer wieder, wie ich mich täusche mit meinen Annahmen.

Frau B. erwartet Informationen zu möglichen (offenen) Stellen in ihrem Berufsfeld und Tipps, wo sie sich bewerben respektive weiterbilden könnte im Sinne von Auffrischung ihrer fachlichen Kenntnisse. Und sie ist überrascht und fühlt sich zugleich verstanden, als ich den Bogen zu ihrer privaten Situation spanne und darauf verweise, dass ihr „Energiepotenzial“ respektive ihr

Freiraum für Berufliches zu berücksichtigen sei.

Blockaden:

Da gibt es etwas, das dieses Ziel nicht erreichen will.

Etwas auf Zettel schreiben schafft Freiraum und Beweglichkeit im Denken.

Modalitätenwechsel:

Ich möchte hier vier Bereiche hervorheben, in denen der Modalitätenwechsel aus meiner Erfahrung sehr wirkungsvoll ist.

- Implizites Wissen hervorholen

Es fällt mir immer wieder auf, wie der Modalitätenwechsel als eine Art Umweg nützlich sein kann. Zum Beispiel bei Entscheidungsfragen, soll ich diese oder jene Weiterbildung wählen? Ja, wenn diese Varianten Farben wären, etwas zum essen, Länder, Titel eines Buches.... Wie würden sie heissen? Da taucht plötzlich eine Bestimmtheit und Genauigkeit auf, die, im Bogen zurückgeführt auf die Ursprungsfrage, Klärung bringt.

- Erkennen

Vielfach erzählen Klientinnen von Mustern, Abläufen, die sie ändern, in eine andere Richtung weiter bewegen möchten. Das Aufzeichnen, Visualisieren dessen, was sie erzählen und damit auf neue Art real werden lassen, bewirkt oft ein „Aha-Erlebnis“, das den Bann löst, bzw. einen ersten Schritt aus dem Bann heraus ermöglicht (Freiraum).

- Verankern

Was wichtig war / ist zu verankern zum Beispiel im Nachfragen nach Körperempfindungen (wie merken Sie das, wenn es Ihnen gut gefällt bei der Arbeit?) erweitert die Wahrnehmung und richtet sie aus, sodass statt denkerischer Merkmale, körperliche Merkmale als Anker genutzt werden können.

2.4. Weiteres Vorgehen festlegen

Auswerten

der Beratungssitzung mit Focusing-Fragen ist für beide Seiten klärend. Was ist das Wichtigste, das Sie jetzt nach Hause mitnehmen? Veranlasst die Klientin, nochmals nachzuspüren, was in dem Vielen, das besprochen und thematisiert wurde, für sie wirklich relevant ist. Und es hält die Beraterin an, die Bedeutsamkeit dessen, was in der Beratung geschehen ist, ganz bei der Klientin zu belassen und zu überprüfen, ob es sich mit ihrer Einschätzung deckt oder nicht.

Action step:

Was tut Klientin als nächstes, (Haus)-Aufgaben vereinbaren im Hinblick auf kleinstmögliche und grösstnötige Handlungsschritte auf das Ziel hin.

3. Beziehungsebene

Obwohl Beziehungsaspekt bereits vielfältig zur Sprache kam, möchte ich hier nochmals gesondert kurz darauf eingehen.

- Spielraum für verschiedene Rollen, die ich als Beraterin einnehme, zum Beispiel: Begleiterin (mitgehen), Expertein (informieren), Gegenüber (konfrontieren) und dies alles im Kontext der Empathie
 - Als Beraterin Freiraum behalten
 - Eigene Resonanz zur Verfügung stellen

4. Unterscheidung Beratung / Therapie

Den Begriff „Laufbahn-Beratung“ empfinde ich aus verschiedenen Gründen und schon lange als zu eng:

- Er ist auf das **Berufliche** fokussiert und weckt den Anschein, als könnte man die anderen Lebensbereiche einer Person ohne Folgen ausklammern.
 - Er ist auf konkrete **Ergebnisse** hin orientiert, im Sinne einer beruflichen Entscheidung, und vernachlässigt den Prozesscharakter.
 - Er ist angelegt auf **Expertenwissen** im berufskundlichen Bereich, das Klientinnen abholen können und vernachlässigt den Umstand, dass Klientinnen auf anderer Ebene ebenfalls Expertinnen sind.
 - Der **Zeitrahmen** für die Bearbeitung der Anliegen ist meist eng gesetzt.
 - (Berufliche) **Entscheidung** im Vordergrund und nicht Persönlichkeitsveränderung.

4.1. Verhältnis pacing / leading

Der Anteil leading ist in der Beratung grösser als im Therapie, aufgrund der andern Rahmenbedingungen wie oben (unter 4.) beschrieben. Veränderung wird in der Beratung als Wandel im Sinne von Informationsbeschaffung deklariert, in der Therapie als Wandel der Person.