

Dr. Sabine Stahl

„So und So“ - Beratung für Menschen mit so genannter geistiger Behinderung für Wüllenweber, E. [Hrsg.]: Aus der Praxis – für die Praxis. Kommunikation, Beziehungsgestaltung, Gesprächsführung und Beratung in der Behindertenhilfe. Hilfen für Menschen mit geistiger Behinderung, Lernbehinderung und Autismus. Band 2. Marburg: Lebenshilfe-Verlag – angenommen 05/2012

Das vorliegende „So und So“ Beratungskonzept entstand im Rahmen einer Dissertation an der Universität Leipzig am Institut für Förderpädagogik bei Prof. Dr. Saskia Schuppener. Auf der Basis einer gemeinsamen Theorie und durch die Modifikation bereits bestehender und auf Wirksamkeit überprüfter Beratungsansätze (Klientenzentrierte Gesprächsführung nach C. Rogers, Hypnosystemische Beratung nach G. Schmidt und Kooperative Beratung nach W. Mutzeck) ist das vorliegende Beratungskonzept für Menschen mit so genannter geistiger Behinderung entwickelt worden. In einer Studie mit 60 Beratungsgesprächen wurde die Anwendbarkeit von externen AuswerterInnen überprüft und bestätigt. Die Zufriedenheitsstudie mit den Ratsuchenden erreichte sehr gute Ergebnisse. Dieses Konzept soll die Lücke zwischen psychotherapeutischen Angeboten und rein pädagogischen Konzepten schließen und könnte schon ansetzen bevor Menschen mit so genannter geistiger Behinderung Verhaltensauffälligkeiten zeigen. Die Inhalte der Beratung erstreckten sich über alle denkbaren Themen, die individuelle Lebensereignisse, soziales Verhalten und das gesellschaftliche Umfeld betreffen. Der Name „So und So“ entstand während eines Beratungsgespräch, in dem ein Ratsuchender bemerkte: „Ich dachte, man muss sich immer einer Sache sicher sein. Dabei darf es auch so und so sein.“ In weiteren Beratungsgesprächen stellte sich heraus, dass nicht nur er die Idee entwickelt hatte, seine gelegentlichen Ambivalenzen seien Ausdruck einer so genannten geistigen Behinderung.

Im Folgenden werden zunächst die Rahmenbedingungen dieses Beratungskonzeptes dargelegt, die das Gebäude darstellen, in dem das Beratungsangebot stattfindet. Im zweiten Teil wird das methodische Vorgehen des Beratungskonzeptes erläutert. Die Schritte verlaufen in der praktischen Anwendung nicht immer in der angegebenen Reihenfolge. Abweichungen müssen im Sinne des Ratsuchenden möglich sein. Der Berater muss bei der Zielgruppe immer eine Balance finden zwischen Warten und dem Unterbreiten von Angeboten. Dies dürfte eine der großen Herausforderungen bei der Beratung sein. Das konzeptionelle Vorgehen hilft dem Berater dabei, „Übergriffe“ zu vermeiden, in dem er Lösungen präsentiert oder zu viele Angebote zu schnell unterbreitet.

Rahmenbedingungen

Theoretischer Bezugsrahmen

Den theoretischen Bezugsrahmen des Beratungskonzeptes bildet das humanistische Menschenbild und die konstruktivistische Wirklichkeitsannahme. Der Mensch wird als ganzheitliches Wesen verstanden und grundsätzlich auf Wachstum, Veränderung und Verwirklichung seiner Person angelegt. Im Zentrum der Betrachtung steht dabei der Mensch, dessen Erleben der Berater mit dem Ratsuchenden gemeinsam erkundet. Wertschätzung, Empathie und Echtheit (vgl. Rogers, Mutzeck, Schmidt) als die drei grundlegenden Haltungen der stattfindenden Gesprächsführung werden auch für dieses Beratungskonzept übernommen. Jeder Mensch hat ein Bedürfnis nach bedingungsloser, positiver Wertschätzung. Offenheit, Toleranz und Akzeptanz des Gegenübers sind wesentliche Bestandteile einer gelingenden Beratung. Ein (Vor-) urteilsfreies Einfühlen in den Anderen und wahrhaftige, bewusst gemachte und geäußerte Reaktionen auf das Gegenüber sind weitere wesentliche Bausteine. Schmidt geht von multiplen Persönlichkeiten im positiven Sinne aus. Damit möchte er zum Ausdruck bringen, dass jeder Mensch mehrere Möglichkeiten hat, zu sein und zu handeln. Die Problemlagen der Ratsuchenden sind grundsätzlich sowohl individuell, als auch systemisch zu betrachten. Unter dem Stichwort „behindert Sein – behindert Werden“ hat diese Haltung für die Zielgruppe besondere Relevanz.

Beziehung

Eine professionelle Beziehung zwischen Ratsuchendem und Berater ist Voraussetzung für alle weitere Schritte im Beratungskonzept und gleichzeitig etwas, was sich mit jedem Gespräch, das stattfindet, aufbaut und festigt. Berater sollten sich daher sicher fühlen, was die Art und Weise der Beziehung betrifft, die sie zum Ratsuchenden einnehmen. Ein wesentlicher Grundbaustein ist, dass der Ratsuchende Spezialist für seine Situation und der Berater Spezialist für das methodische Vorgehen ist. Die Beziehung zwischen Ratsuchendem und Berater und damit auch die Kommunikation ist symmetrisch, horizontal, personenzentriert, unabhängig und würdevoll. Der Aufbau einer vertrauensvollen und wertschätzenden Beziehung ist Grundlage jedes erfolgreichen Beratungsgespräches (vgl. Mutzeck 2008a). Mit einem würdevollen Umgang möchte das vorliegende Konzept darauf hinweisen, dass besonders die Zielgruppe von einer langen Tradition der Defizitorientierung geprägt ist. Menschen mit so genannter geistiger Behinderung fehlt es gelegentlich an einem Umfeld, das ihnen ermöglicht, selbstbestimmte Erfahrungen zu machen. Die Bedingungen für eine würdeorientierte Beziehung und Beratung werden im ausführlichen Konzept erläutert.

Grundhaltungen

Die Erkenntnisse über die besondere Bedeutung von Ambivalenzen für die Zielgruppe zogen sich durch viele Beratungsgespräche. Die Tatsache, dass Menschen sich häufig mit Entscheidungen

quälen und vor allen Dingen mit der Idee, immer sofort wissen zu müssen was richtig oder falsch ist, wurde von der Zielgruppe häufig als Defizit bewertet. Ein ressourcenorientierter Umgang seitens des Beraters, ist also von zentraler Bedeutung im Beratungskonzept. Sich nicht entscheiden können als Ausdruck von Vorsicht oder Mangel an Informationen zu begreifen, führt häufig schon zu einer Entlastung. Das Annehmen von zunächst unlösbaren Wünschen oder Problemlagen als Ausdruck von Respekt und Wertschätzung ist ein weiteres zentrales Kriterium.

Das sog. „Sehnsuchtsziel“ (vgl. Schmidt) im Beratungskonzept zu verankern entpuppte sich im Laufe der Gespräche als unverzichtbar. Das ausreichende Würdigen von „unerreichbaren“ Zielen, das Akzeptieren, dass diese „Sehnsuchtsziele“ existieren und auch weiter existieren dürfen, sorgte auf Seiten der Ratsuchenden für Verwunderung, Freude und auch Tränen. Auf Seiten der Professionellen sorgte es in Fortbildungen für große Erleichterung. In diesem Verständnis geht es darum, das „Sehnsuchtsziel“ zu würdigen und alles, was dann kommt als „zweitbestes“ Ziel zu kennzeichnen. Dies ermöglicht die Perspektive, weiter zu arbeiten, aber eben „nur“ am zweitbesten Ziel. Dies wiederum ermöglicht dem Ratsuchenden seine Würde zu bewahren und verlangt nicht von ihm, seinen Traum loszulassen, was häufig zu Machtkämpfen führt.

Bedingungskonzeption

Ein Raum mit angenehmer Atmosphäre, entsprechend ausgestattet mit geeigneten und bequemen Sitzgelegenheiten, der Möglichkeit eines barrierefreien Zugangs mit Rollstuhl, der Abklärung evtl. benötigter Hilfestellungen (Kommunikationshilfsmittel, etc.) sind wesentliche Elemente. Absolute Störungsfreiheit während der Beratung ist zwingend notwendig. Das Bereithalten evtl. benötigter Materialien und Medien erleichtert einen störungsfreien Ablauf. Ein geeignetes Zeitmessinstrument, das vom Ratsuchenden gelesen werden kann ist sinnvoll.

Beratungsbegriff

Beratung wird in dieser Konzeption als subjektbezogen, aufgabenbezogen und kontextbezogen verstanden. Der Ratsuchende steht im Mittelpunkt des Interesses mit seinen Fragestellungen und seiner Sicht der Dinge. Der Berater agiert lediglich aufgabenbezogen in diesem Setting, d.h. die Beratungsbeziehung besteht für das Ziel des Ratsuchenden bzw. den vereinbarten Auftrag. Der Kontext, in dem der Ratsuchende sich bewegt, wird in einem systemischen Verständnis berücksichtigt und als wesentliches Kriterium mit einbezogen. Die Beratung ist ein rechtlich geschütztes Vertrauensverhältnis für eine bestimmte Zeit.

Ziele der Beratung

Das Ziel der Beratung bestimmt zunächst allein der Ratsuchende. Die Phase der Auftragsklärung spielt hier im weiteren Verlauf eine zentrale Rolle. Keinesfalls sollte dies so verstanden werden, dass der Berater verpflichtet ist, dafür zu sorgen, dass die Ziele des Ratsuchenden umgesetzt werden. Ebenso wenig, wie der Berater alle Aufträge ablehnen kann, die an ihn herangetragen werden,

weil sie ihm absurd erscheinen. Die Verhandlung über den Auftrag stellt einen Schritt in der Beratungskonzeption dar, der durchaus mehrere Gespräche in Anspruch nehmen kann. Als Beispiel sei hier ein Ratsuchender genannt, der mit dem Anliegen er wolle einen Harem bestehend aus acht Frauen gründen, die Beratung aufsuchte. Auf meine Frage was ich diesbezüglich für ihn tun könne, brachte er die Bitte vor, ich solle ihm diese Frauen organisieren. Dies lehnte ich im Sinne der Auftragsklärung ab. So ging es eine Weile hin und her, bis wir uns darauf einigten, ich könne gerne mit ihm „anschauen“, was der Alltag mit einem Harem ihm für Vorteile verschaffen würde. Der Ratsuchende erklärte hier schon in der ersten halben Stunde mehrmals seine Überraschung darüber, dass ich dieses Thema tatsächlich mit ihm besprechen wolle. Weitere Ziele der Beratung sind eine Erweiterung der Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit für zukünftige Fragestellungen und damit einhergehend der Aufbau von Vertrauen in die eigenen Kompetenzen.

Im Folgenden werden die einzelnen Schritte der Beratung skizziert. Die Reihenfolge der Schritte ist dabei modellhaft zu verstehen.

Methodisches Vorgehen

Einführung

Die erste Phase der Einführung beinhaltet die gängigen Rituale wie Begrüßung, gegenseitiges Vorstellen und der Freude darüber Ausdruck zu verleihen, dass der Ratsuchende den Beratungstermin wahrnimmt. Die zweite Phase der Einführung besteht in der Erläuterung des Vorgehens. Transparenz herzustellen ist eine wichtige Grundlage für Vertrauen. Neben den formalen Erläuterungen wie Zeitrahmen, Schweigepflicht und Freiwilligkeit spielt es durchaus eine Rolle, dem Ratsuchenden zu erläutern, wie der Berater arbeitet.

Pacing

Unter Pacing versteht man die „Angleichung“ des Beraters an den Ratsuchenden. Bei Pacing handelt es sich grundsätzlich um das Herstellen einer kooperativen „Ja-Haltung“ (bei Milton Erickson „yes-set“). Wertschätzung und Akzeptanz der jeweiligen subjektiven Weltsicht stehen im Mittelpunkt. Er stellt sich auf das Erleben seiner Klienten ein, gibt aber seine eigene Position nicht auf und achtet auch auf seine Bedürfnisse und Bedingungen, die er für eine Kooperation braucht. Der Prozess des Pacing zieht sich durch den gesamten Beratungsprozess. Pacing kann sich sowohl auf die Körperhaltung, die Mimik, als auch auf die Art und Weise zu sprechen beziehen.

Auftragsklärung

Die Auftragsklärung stellt eine zentrale Phase im Beratungskonzept dar. Im Sinne von Schmidt (vgl. ebd. 2004, 2005) entsteht hier ein Abgleich von Erwartungen des Ratsuchenden und Möglichkeiten des Beraters. Für diese Phase der Beratung ist ausreichend Zeit einzuplanen, da sie entscheidend für den weiteren Verlauf der Beratung ist. Den Auftrag, den der Berater annimmt, muss er im Verlauf

der Gespräche nicht nur im Blick behalten, sondern auch immer wieder klären, ob der Auftrag so noch besteht, geändert werden muss oder vielleicht schon erledigt ist. Die Orientierung an der Auftragsklärung hilft dem Berater am Thema zu bleiben. Vor allen Dingen bei der Arbeit mit Menschen mit so genannter geistiger Behinderung entstehen immer wieder Momente, in denen Berater in die Versuchung geraten können, doch „zu wissen, um was es eigentlich geht“ bzw. „zu wissen, was zu tun ist“. Der Spezialist für die Fragestellung ist auch bei dieser Zielgruppe der Ratsuchende. Lässt sich der Berater darauf ein, kann er erstaunliche Entwicklungen begleiten und für eine nachhaltige Zielerreichung sorgen. Es sollte allerdings auch für den Ratsuchenden möglich sein, zunächst einfach „mal zu reden“. Die Phase der Auftragsklärung kann insbesondere bei Gesprächen, in denen kein Veränderungswunsch vom Ratsuchenden geäußert wird, immer wieder zum Einsatz kommen. „Nur“ Zuhören kann also durchaus ein Auftrag sein, den der Berater auch annimmt und auch als solchen deutlich benennt. Wenn dies so ist, sollte dennoch sehr wachsam verfolgt werden, ob sich im Laufe des Gesprächs nicht doch noch ein weiterer Auftrag abzeichnet. Die Phase der Auftragsklärung kann sehr viel Zeit in Anspruch nehmen und sich über mehrere Gespräche erstrecken. Empfehlenswert ist, sie genau „abzuarbeiten“, da Mängel in der Auftragsklärung zu weiteren Schwierigkeiten im weiteren Verlauf der Beratung führen können.

Beschreibung des Problems

Für die Beschreibung des Problems, des Anliegens der Wünsche, mit denen der Ratsuchende in die Beratung kommt, sollte der Berater innerlich die Zeit anhalten. Das Problem muss ausführlich geschildert werden können. Die bisherigen Lösungsversuche, die der Ratsuchende unter Umständen schon unternommen hat, müssen bedingungslos gewürdigt werden. Dass es sich hierbei um Lösungsversuche handelt, muss einerseits vom Berater überhaupt erkannt werden und auch wenn diese dem Berater als vollkommen ungeeignet erscheinen, als solche Würdigung erfahren. Eine Ratsuchende wünschte sich z.B. einen anderen gesetzlichen Betreuer, da sie mit dem derzeitigen sehr unzufrieden war. Sie habe ihn nun schon das zweite Jahr nicht zu ihrem Geburtstag, zum Sommerfest und zur Weihnachtsfeier eingeladen und trotzdem bleibe er ihr Betreuer. Nun könnte man ihr erklären, dass dies kein geeignetes Mittel ist, um einen Betreuerwechsel einzuleiten. Im vorliegenden Konzept würdigt man zunächst ihre immerhin seit zwei Jahren stattfindenden Lösungsversuche und fragt sich mit ihr gemeinsam, ob ein drittes Jahr mit den selben Maßnahmen zu einer Lösung führen wird. Am Ende erreicht man vielleicht mit verschiedenen Wegen den endgültigen Betreuerwechsel. Bei der Umsetzung des vorliegenden Beratungskonzeptes führte es zu einem deutlichen Mehrgewinn an Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit der Ratsuchenden.

Utilisieren

Utilisation ist ein zentraler Begriff der Psychotherapie von M. Erickson (1993) und bedeutet, alles, was ein Subjekt verbal und nonverbal mitteilt, für den Prozess der von ihm angestrebten

Veränderung zu nutzen (Utilisationsprinzip). Es soll besonders darauf geachtet werden, ob der Ratsuchende in der Vergangenheit die Erfahrung gemacht hat, dass eine gewünschte Veränderung umsetzbar war. Einige der Ratsuchenden verwendeten viel Energie darauf, ihre Defizite zu schildern. Wesentliche Aufgabe des Beraters ist hier, den Fokus auf Kompetenzen zu lenken, auf Dinge die gelungen sind; darauf, was beim Gelingen anders war, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit etwas gelingt.

„Innere Helfer“

Die Nutzung der Bildkarten als „Innere Helfer“ kann unabhängig von einem Veränderungswunsch hilfreich sein. Ihr Einsatz kann auch Gespräche, die „festgefahren“ sind, in Bewegung bringen oder in eine neue Richtung lenken. Die Bildkarten bestehen aus fünf Bildpaaren und Blankokarten zur Erstellung von eigenen ganz individuellen Helfern. Zugrunde liegt ihnen die Idee einer sehr positiv zu verstehenden multiplen Persönlichkeit, die mit dem allgemein verbreiteten psychiatrischen Störungsbild davon nichts gemein hat. Der Grundgedanke ist, dass jeder Mensch verschiedene Seiten in sich hat, die je nach Kontext, Tagesverfassung, Stimmungslage und individueller Persönlichkeit mehr oder weniger deutlich zum Tragen kommen. Auf dieser Grundlage ist es möglich, mit diesen „Inneren Helfern“ zu arbeiten. Da die bloße Imagination von diesen inneren Mitspielern ein hohes Maß an abstraktem Denken und Phantasie voraussetzt und dazu noch eine hohe kognitive Leistungsfähigkeit, um sich zu merken, wer welche Funktion übernimmt, entstand die Idee, typische Vertreter auf Bildkarten darzustellen.

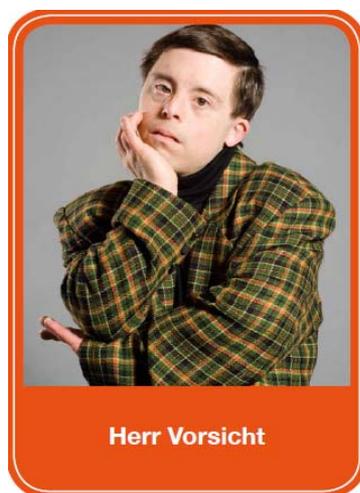
Der Umgang mit den Bildkarten kann z.B. unter den folgenden Fragestellungen erfolgen:

- Wer möchte etwas gerne tun bzw. nicht tun?
- Wer könnte hilfreich sein?
- Wer könnte hinderlich sein?
- Wer könnte etwas zu dem Thema sagen?
- Wer ist beteiligt?

Der Phantasie sind hier keine Grenzen gesetzt. Männliche und weibliche Rollenverteilungen waren in den Beratungsgesprächen völlig irrelevant, ebenso wie die Namen auf den Karten. Oft wurden neue Namen und Geschlechter vergeben, ohne darüber überhaupt zu sprechen. Gelegentlich war es auch nur „die rote Karte“, wobei sich hier an den farbigen Rändern orientiert wurde. Die Karten können dem Ratsuchenden in die Hand gegeben werden mit der Bitte, sich ein paar Helfer auszusuchen; sie können auf dem Tisch ausgebreitet werden, etc.

Der Vorschlag, sich aus den vorhandenen Helfern ein eigenes Team, eine Mannschaft, eine Gruppe, einen Verein (auch hier ist der Wunsch des Ratsuchenden zu ermitteln) zusammenzustellen oder auch nur einen auszusuchen, der bei der Lösungsfindung hilfreich sein könne, reicht meistens aus, um Bewegung in das Gespräch zu bringen. Falls keiner der vorliegenden Helfer geeignet erscheint,

werden die Blankokarten ins Spiel gebracht, um sich einen eigenen Helfer zu kreieren. In dieser Phase kann der Ratsuchende eine Metaebene zu seiner Fragestellung einnehmen. Er selbst wird zum Beobachter, in dem er z.B. als „Vereinsvorsitzender“ seinen Verein anschaut und bestimmte Muster beobachten kann. Die Bildkarten sind hierbei lediglich als Inspiration zu verstehen. Keinesfalls sollten sie so zum Einsatz gebracht werden, dass Jeder genau diese Seiten in sich hat oder haben sollte. Im Gegenteil, wenn die Karten dazu führen, dass Jemand seine ureigensten „Inneren Helfer“ entwickelt, umso besser. Ein Ratsuchender meinte zum Beispiel bei „Herrn Genau“, er fände, der habe den falschen Anzug an und müsse anders heißen. Aus diesem Einwand entwickelte er seinen ganz eigenen „Beamten“, der auch in allen Einzelheiten geschildert wurde. Für jeden Ratsuchenden, kann jeder Protagonist eine vollkommen andere Bedeutung haben. Diese ist unbedingt vom Berater zu erfragen.



Zwei von 10 Bildkarten als Beispiel

Lösungsbesichtigung

In dieser Phase des Beratungskonzeptes steht die Frage im Mittelpunkt, ob eine Veränderung nur Vorteile oder auch Nachteile beinhalten kann. Das genaue Besichtigen der gefundenen Lösungen im Hinblick darauf, welche Auswirkungen sie auf das Umfeld haben bzw. welche Reaktionen vom Umfeld zu erwarten sind, ist eine zentrale Fragestellung dieser Phase. Die Reaktionen des Umfeldes sind unbedingt zu bedenken, da diese für die Ratsuchenden dieser Zielgruppe u.U. eine wesentliche Rolle spielt.

Zielfestlegung

Die Arbeit mit dem „Sehnsuchtsziel“ ist eine der wesentlichsten Erkenntnisse aus der Studie. Insofern kann es sich bei der Zielfestlegung häufig um das sog. „zweitbeste Ziel“ handeln. Dies ist vom Berater immer wieder zu würdigen. Statt einer Weltreise eine Freizeitmaßnahme der offenen

Behindertenhilfe zu buchen, ist ein großer Schritt, der nicht genug Anerkennung bekommen kann. Hier sollten auch unbedingt Restriktionen benannt werden, die das System des Ratsuchenden evtl. vorgibt. Natürlich ist eine Zielfestlegung in sinnvolle und machbare Schritte zu unterteilen.

Handlungsplanung für die konkrete Umsetzung

Dieser Schritt ist nur relevant, wenn es eine Zielfestlegung gab, die eine Handlungsplanung erfordert bzw. sinnvoll erscheinen lässt. Dann ist es für die Zielgruppe wichtig, festzulegen, wer und was noch benötigt wird ,um das Ziel in konkrete Handlung umzusetzen. Hier sollten die Schritte nach Möglichkeit so klein gewählt werden, dass der Ratsuchende selber in der Lage ist, diese zu realisieren. Wenn vom Ratsuchenden gewünscht, kann die Beraterin bei der Organisation der notwendigen Unterstützung behilflich sein.

Abschluss

Jeder Beratungstermin hat eine Abschlussphase, in der ein kleiner Rückblick auf das in dieser Einheit Geleistete und ein Ausblick auf den nächsten Termin hilfreich sind. Manchmal ergeben sich kleine „Aufgaben“ für den Ratsuchenden oder den Berater. Diese sollten natürlich beim nächsten Termin unbedingt aufgegriffen werden. Der endgültige Abschluss der Beratung sollte eine deutliche Phase im Beratungsverlauf sein, die mit einem Rückblick auf das Gewesene und einer Würdigung des Geleisteten verbunden ist. Die Verabschiedung sollte mit besten Wünschen für die Zukunft und der Option, sich wieder melden zu können, verbunden sein.