

Durch die Ressourcenorientierung richtet die Berater\*in konsequent ihren Blick auf das, was Menschen an Fähigkeiten, Erfahrungen, Beziehungen, Geschafften und vieles mehr, mitbringen. Zur Problembewältigung sind diese Ressourcen unerlässlich. Die Kund\*in ist sich oft ihrer Ressourcen nicht bewusst, weswegen es Aufgabe der Berater\*in ist, auf eine gemeinsame Suche nach Ressourcen zu gehen und die Kund\*in dabei zu unterstützen diese Ressourcen für ihr Anliegen zu nutzen.

RESSOURCENORIENTIERUNG

Die Potentialhypothese geht davon aus, dass Menschen alle nötigen Ressourcen haben, um deren psycho-sozialen Probleme zu lösen. Die Aufgabe der Berater\*in besteht darin mit der Kund\*in deren Ressourcen zu erkunden und nutzbar zu machen.

POTENTIALHYPOTHESE

An erster Stelle stehen die Autonomie der Kund\*in und deren Anliegen für den Beratungsprozess. Die Kund\*in entscheidet darüber, ob sie sich verändern möchte oder nicht. Die eigenen (Lösungs-) Vorstellungen der Berater\*in treten in den Hintergrund und dienen im besten Fall zur Hypothesengenerierung.

KUNDENORIENTIERUNG

Im systemischen Denken besteht die Annahme, dass Menschen sich nicht einseitig zielgerichtet verändern bzw. beeinflussen lassen. Daraus entsteht der Respekt und die Achtung vor der Autonomie jedes Menschen, die diese aus einer Eigenlogik (oder Eigensinn) heraus handeln lassen. Dieser Autonomie gilt es mit Anerkennung und Respekt zu begegnen. Die Kund\*in wird als Expertin für ihr Leben gesehen und in ihren Entscheidungen auf dem Veränderungsweg respektiert.

RESPEKT VOR DER AUTONOMIE

Bei der positiven Handlungsmotivation geht die Berater\*in davon aus, dass Menschen positive Absichten bzw. gute Gründe für deren Verhalten haben. Trotz guter Gründe können aus dem Handeln negative Auswirkungen entstehen. Der Fokus auf die guten Gründe ermöglicht eine wertschätzende und kooperative Haltung gegenüber der Kund\*in. Ebenso ermöglicht es eine gemeinsame Suche nach Handlungen, die mehr eine positive Auswirkung haben. So kann mit teilweise schwierigen Verhaltensweisen ein guter Umgang für den beraterischen Prozess gefunden werden.

POSITIVE HANDLUNGSMOTIVATION – GUTE GRÜNDE FÜR EIN VERHALTEN

Durch die Lösungsorientierung wird konsequent das gewünschte Ziel und alles fokussiert, was auf dem Weg dorthin hilfreich ist. Es werden Ausnahme vom Problem, hypothetische Lösungen (wie z. B. die Wunderfrage) genau erkundet, um daraus Ideen zu gewinnen wo andere Handlungsmöglichkeiten vorhanden sind. Eine Lösungsorientierung ohne Ressourcenorientierung ist nicht denkbar, daher spielt diese eine besondere Rolle beim lösungsorientierten Arbeiten.

LÖSUNGSORIENTIERUNG

Systemische Haltungen im Überblick

(C) Markus Zechmeister

HALTUNG DES NICHT-WISSENS

Aus einer konsequenten konstruktivistischen Sichtweise können wir nicht wissen, welche Bedeutungen und Erfahrungen andere Menschen den Phänomenen und Situationen geben. Begriffe wie zum Beispiel Liebe, Glück oder Zufriedenheit können sehr unterschiedlich verstanden werden. Bei der Haltung des Nicht-Wissens machen wir uns dies bewusst und erfragen gezielt bestimmte Worte und Sinnzusammenhänge der Kunden. Dies ermöglicht zum einen, dass wir uns kundig bei unseren Kunden machen. Zum anderen führt dies dazu, dass der Kunde sich selbst exploriert und damit oft in Kontakt mit hilfreichen Assoziationen und Ressourcen kommt.

NEUGIER

Aus der Haltung des Nicht-Wissens und der konstruktivistischen Sichtweise werden wir auf die inneren Landkarten und spezifischen Bedeutungen von unseren Kund\*innen neugierig und erfragen und erkunden diese. Dies kann ein bereichernder Prozess für alle Beteiligten sein. Der Kunde fühlt sich gesehen, ernst genommen und erlebt ein Interesse an seiner Person und seinem Anliegen. Es entsteht ein zirkulärer Prozess. Die Neugier der Berater\*in befeuert die Exploration der Kund\*in und dies befeuert wiederum die Neugier der Berater\*in.

NEUTRALITÄT

Die Berater\*in verhält sich neutral gegenüber den Wirklichkeitskonstruktionen der Kund\*in, das heißt unter anderem gegenüber ihren Werten, Vorstellungen, Entscheidungen und Lebensentwürfen. Ebenso verhält sich die Berater\*in neutral gegenüber der Veränderungsmotivation der Kund\*in: Veränderung und Nicht-Veränderung sind beide in Ordnung. Es besteht auch eine Neutralität gegenüber den verschiedenen Mitgliedern des Systems.

ALLPARTEILICHKEIT

Die Berater\*in kann mit jedem Mitglied eines Systems parteilich sein, d. h. deren Perspektive achten und sich empathisch einfühlen. Sie bezieht aber keine Stellung und positioniert sich nicht dauerhaft auf einer Seite. Am Ende einer Beratung wäre es gut, dass alle Systemmitglieder aus dem Gespräch gehen und sich von der Berater\*in gut verstanden fühlen, aber eigentlich nicht wissen wo sie zu bestimmten Themen und Vorstellungen steht.

WERTSCHÄTZUNG

Wertschätzung kann als positive Grundhaltung verstanden werden, die sich in der Regel mehr auf eine Person als Ganzes und deren Einmaligkeit bezieht und nicht nur auf einzelne Verhaltensweisen, Leistungen oder Erfolge. Wertschätzung ist eng verbunden mit Respekt, Achtung, Wohlwollen und Anerkennung. Zeichen von Wertschätzung sind Zugewandtheit, Interesse, Aufmerksamkeit, Freundlichkeit und ein Blick, der sich auf Stärken und Ressourcen richtet.