

Der hilf-reiche Berater

(nach Sharon Wegscheider, 1988)

Der hilf-reiche Berater

1. Er kennt sich.

Er ist in Kontakt mit seinen eigenen Gefühlen und geht das Risiko ein, sie zu zeigen. Auf diese Weise wird er eine Art Leitbild für seine Klienten, und er stellt damit eine Atmosphäre von Ehrlichkeit und Achtung her. So trauen sich seine Klienten, auch ihre Gefühle zuzulassen und mitzuteilen.

2. Er stimmt mit sich selber überein.

Sein Sagen, Tun und Fühlen sind im Einklang miteinander.

3. Er hat ein gesundes Selbstwertgefühl,

er schätzt seine eigenen Fähigkeiten als Werkzeuge, mit denen er sein eigenes Leben bereichern und seinen Klienten helfen kann.

4. Er kennt seine schwachen Stellen,

seine Fehler, die ihn anfällig dafür machen, sich in das ungesunde Spiel der Familie hineinziehen zu lassen oder wohl auch den Druck oder dem Charme anderer zu erliegen.

5. Er kennt seine eigenen Abwehrmechanismen,

wenn sie auftreten; sie dienen ihm als Warnzeichen. So muss er nicht ständig Aufmerksamkeit und Energie aufwenden, um sich zu schützen. Er kann sich ganz auf die Familie des Klienten konzentrieren, hellhörig sein für ihre doppelten Botschaften und die Gefühle erspüren, die unter den Worten und Taten verborgen liegen.

Der hilf-reiche Berater – seine Grundsätze

(nach Sharon Wegscheider, 1988)

1. Er engagiert sich für seine Arbeit

Mit all dem Glück und alldem Leid, die damit verbunden sind. Er ist großzügig mit seiner Zeit, seiner Energie und seinem Engagement. Er stellt sich dem, was ihm begegnet und er akzeptiert, dass Veränderungen nicht ohne Opfer möglich sind – auch nicht seinen eigenen Veränderungen.

2. Er kennt die Grenzen seines Engagements.

Er weiß nicht nur, was er geben kann, er weiß auch, was er nicht geben kann –und was er nicht geben will. In den helfenden Berufen sind wir ständig in Versuchung, uns für unersetzlich zu halten. Wenn das passiert, können wir nicht mehr klar sein mit unseren Prioritäten. Wenn der Berater für seine Klienten gut sein will, muss er gut für sich selber sorgen. Er hat nämlich noch andere Interessen und andere Beziehungen, die ebenfalls seine Aufmerksamkeit brauchen. Das bedeutet, dass er manchmal schwierige Entscheidungen treffen muss, was seinen Zeitaufwand für die Arbeit und den Zeitaufwand für den Partner, die Kinder, die Freunde, Kollegen und andere betrifft. Sein Zeitplan sollte es erlauben, dass er jeder für ihn wichtigen Beziehung soviel Zeit widmet, wie diese braucht – erst dann stimmt er mit seinen Bedürfnissen wirklich überein.

3. Er muss abklären, welche Erwartungen alle Beteiligten haben.

Zu Beginn ist es wichtig, dass der Berater herausfindet, was jeder einzelne in der Familie und die Familie als Ganzes von einer Therapie erwarten, und er muss seine eigenen Erwartungen offen legen. Er muss klar machen, was er geben kann und will, wie viel Verantwortung er übernehmen kann und wie viel sie selber übernehmen sollen. Dann muss er sich versichern, dass sich beide Seiten an diese Abmachung halten. In der Praxis haben wir es als nützlich erkannt, mit dem Klienten oder der Familie einen genauen Kontrakt zu machen. Je eindeutiger dieser Vertrag ist, desto befriedigender wird die Arbeit für beide Seiten sein.

4. Er hat Respekt vor dem Klienten. Jeder Klient ist ein einzigartiges und unschätzbare Individuum. Niemals und nirgendwo im Kosmos gibt es ihn ein zweites Mal. Einzig und allein weil er existiert, verdient er allen Respekt und alle Teilnahme, die wir ihm geben können. Ich glaube ganz fest, dass jeder Klientin sich als sein Geburtsrecht alle Wahrheit besitzt. Meine Aufgabe als Berater ist es, ihm zu helfen, mit dieser inneren Wahrheit in Verbindung zu kommen, die er gerade jetzt so dringend braucht.

5. Er muss den Klienten selbst die Verantwortung für Ihre Veränderung überlassen.

Wenn nämlich ein Berater das Leid eines anderen übernimmt und sich dafür verantwortlich fühlt, es zu lindern, gerät er in dieselbe Falle wie der Zuhelfer. Er wird quasi ein professioneller Zuhelfer. Und dann kann er der Familie nicht mehr helfen. Keiner kann einen anderen Menschen ändern – und selbst, wenn das möglich wäre, wäre es abträglich für den Berater. Denn nur in dem schwierigen, aber lohnenden Prozess des Sich-selbst-Änderns entwickeln die Klienten ihre Potentiale und ihr Selbstwertgefühl.

6. Er muss beruflich auf dem Laufenden bleiben.

Die Psychologie ist eine junge Wissenschaft, die sich ständig weiterentwickelt; psychologische Beratung ist eine Kunst, die sich mit Riesenschritten verändert. In der Suchtberatung gibt es immer neue Studien, die unser Wissen erweitern. Es ist eine der heiligsten Pflichten des Beraters, sein Wissen und seine Fähigkeiten durch Fachliteratur, Seminare und Workshops auf dem laufenden zu halten, desgleichen durch Mitgliedschaft in Berufsverbänden und durch andere Möglichkeiten der Weiterbildung.

7. Er muss sein Selbstwertgefühl aus anderen Quellen speisen.

Für viele Menschen ist ihre berufliche Arbeit eine wichtige Quelle ihres Selbstwertgefühls, aber für den Berater kann das gefährlich sein! Wenn er »Erfolg« braucht, liegt es nahe, dass er sich wohl überlegen wird, was er zu seinem Klienten sagt, um nicht zurückgewiesen zu werden: dass er lieber versucht, die Probleme in den Griff zu bekommen anstatt dem Klienten selbst die Möglichkeit zu geben, allmählich zu lernen, damit umzugehen; dass er lieber Zeichen aufnimmt, die besagen, dass die Behandlung »klappt«, als hellhörig zu sein für Warnzeichen. Jeder in den helfenden Berufen hat die Pflicht, seine guten Gefühle außerhalb seiner Praxis zu beziehen.