

Folien zu Beratung (allgemein)

- Definition 'direct practice', 'indirect practice'
- An welchem Punkt setzt Beratung an? (nach Epiktet)
- Pragmatische Definition der Beratung nach Nestmann
- Gesprächstechniken von AlltagshelferInnen (nach Nestmann)
- Definition von 'Metapher' und Konsequenzen für die Beratung
- Arbeitsabschnitte eines Gesprächs nach Thomann / Schulz von Thun
- Die ersten zwei Phasen eines Gesprächsverlaufs nach Thomann / Schulz von Thun
- Ein Vorläufer des klientenzentrierten Gedankens? Heinrich von Kleist

Aus:

The Association of Social Work Boards

<http://www.aswb.org/ASWBEthicsCourseGuide.pdf>

Direct practice:

Direct practice can be defined as the range of professional social work activities with or on behalf of clients in which goals are established, worked toward and reached through personal contact and immediate influence with those seeking social services.

Indirect practice:

Indirect practice can be defined as those professional social work activities such as administration, supervision, research, publication, policy development, education (classroom and field instruction) which may not involve immediate or personal contact with clients being served.

Pragmatische Identität von Beratung, nach Nestmann:

präventiv orientiert, kuratives Eingreifen vermeidend;

entwicklungsorientiert, Diagnosen vermeidend und in
Entwicklungsaufgaben umdefinierend;

stärker ressourcenorientiert,

stärker umwelt-orientiert,

stärker an Interaktion Person-Umwelt orientiert,

Klientel tendenziell etwas weniger gestört, eher Lebensprobleme, nicht
Psychosen etc.,

zeitlich überschaubar,

Beratung handelt immer schon eklektisch-integrativ.

Über welche Beratungstechniken verfügen AlltagshelferInnen?

(nach Nestmann s.u.)

1. Wichtigste Strategie: Zuhören! (Routine beweist sich darin, daß man weniger interveniert als ein Anfänger.)

2. Problemlösestrategien

a) Konkretisierendes Nachfragen: Wieso? Wann? Und dann? Warum?

b) Ratschläge und Tips (bei Sachfragen, Zurückhaltung bei Beziehungsfragen)

c) Verweisen an zuständige Dienste und Ämter bei allen Berufsgruppen mit zunehmender Berufserfahrung häufiger)

d) Beisteuern eigener Problemdefinitionen, Einbringen anderer Sichtweisen bis hin zur Konfrontation

e) Umdefinieren in lösbare Probleme, andere Benennung, Relativieren der Betroffenheit: 'So etwas besonders Schlimmes ist es nicht'

f) Beisteuern eigener Erfahrungen

g) direkte Ermahnung, pädagogische Intervention (Betrunkene, Jugendliche)

h) direkte körperliche Intervention von der Massage bis zur Zigarette oder dem Alkohol, um über die physiologische Veränderung die psychische Situation zu verändern

i) "problemunspezifische soziale Zuwendung" Beruhigen, Beschwichtigen, Aufmuntern, Ermutigen, Trösten, Lob

j) praktische Hilfen: auf ein Amt gefahren und dabei begleitet, mit Essen versorgt (Gastwirte), Lehrstellen in der Kneipe vermittelt; insgesamt zurückhaltend

==> Mischung aus direktiven und nicht-direktiven Interventionen
nach: Frank Nestmann, Die alltäglichen Helfer. Theorien sozialer
Unterstützung und eine Untersuchung alltäglicher Helfer aus vier
Dienstleistungsberufen. Berlin 1988.

Eine Metapher liegt nach dem Verständnis von Lakoff und Johnson dann vor, wenn

ein Wort / eine Redewendung in einem strengen Sinn in einem umschriebenen Kontext mehr als nur wörtliche Bedeutung hat (z.B.: "sich voll laufen lassen");

die wörtliche Bedeutung auf einen prägnanten Bedeutungsbereich (Quellbereich; hier: Behälter) verweist,

der auf einen zweiten, oft abstrakteren Bereich (Zielbereich, hier: Alkoholkonsum) übertragen wird.

Lassen sich mehrere Metaphern finden, die den gleichen Quellbereich und den gleichen Zielbereich haben, so können sie zu einem metaphorischen Konzept zusammengefaßt werden.

(z.B.: "voll sein", "zu" sein, "Ärger runterspülen", mehre Biere "in sich hineinschütten", "da habe ich mir immer die Rübe zugeschüttet" => Konzept: "Alkoholkonsum wird als Füllung eines leeren Behälters verstanden")

Konsequenzen für die Beratung:

Arbeiten Sie mit der Sprache Ihrer KlientInnen, um deren Weltsicht zu verstehen.

Unterscheiden Sie zwischen Sachproblem und den Bildern bzw. der Betrachtungsweise, die Ihre Klienten haben!

Einfache Sprachbilder wie: "Ohne Alkohol ist in Ihnen nur Ärger?" können das Gespräch und die Selbstexploration der KlientInnen fördern, wenn sie passend und einfühlsam formuliert werden und die Bildlichkeit der KlientInnen nutzen.

Starke, neue Metaphern können die Erkenntnis fördern und zuspitzen, wenn sie sorgfältig vorbereitet sind und passen.

Lassen Sie sich auffällige Metaphern der Klienten erklären, was Sie

damit meinen! Oft verbergen sich darin sehr persönliche Ansichten, die sowohl dem Verständnis wie der Entwicklung einer Intervention dienlich sein können.

Bei Gesprächsblockaden: Analysieren Sie, welche Worte der Klient und welche Sie nutzen! - Eventuell reden Sie in verschiedenen Bildern.

Grobstruktur eines Gesprächsverlaufs (nach Thomann, Schulz von Thun: Klärungshilfe)

1. Phase: Kontakt und Situationsklärung
2. Phase: Thema herausfinden
3. Phase: Die Sichtweise jedes einzelnen erarbeiten
4. Phase: Gestalteter Dialog und Auseinandersetzung
5. Phase: Vertiefung, Prägnanz der Gefühle oder sachliche Problemlösung
6. Phase: Verstandesgemäßes Nachvollziehen und Einordnen, Vereinbarungen und Hausaufgaben
7. Phase: Die Situation abschließen

Die ersten beiden Gesprächsphasen nach Thomann / Schulz von Thun

1. Phase: Kontakt und Situationsklärung

Begrüßung aller Beteiligten

Bei Erstgespräch: Rekonstruktion vor allen Beteiligten: Wie kam das Gespräch zustande?

Kontext (Zeitrahmen, Bezahlung, Eigentümlichkeiten des Settings) klären

Auf erste Widerstände sofort eingehen, ernst nehmen und notfalls Gespräch begrenzen

2. Phase: Thema herausfinden

Einstiegsfrage stellen ("Was möchten Sie heute ... ") (sich nicht das Thema gleich vorgeben lassen)

Alle fragen, sich nicht von der Lautstärke eines Einzelnen beeindrucken lassen!

Thema von Familie / Gruppe aushandeln lassen, allenfalls helfen, einen gemeinsamen Punkt zu finden

Das Thema der KlientInnen nehmen - nicht besser wissen, was das "eigentliche" Thema zu sein habe, - oder offen ansprechen, daß das vorgelegte Thema hier nicht bearbeitet werden kann (z.B. Ehekonflikt in Schuldnerberatung)

Wenn sich Familie uneinig bleibt - dann die Uneinigkeit zum Thema machen!

Störungen zum Thema machen!

Unpartnerschaftliche Formen, ein Thema durchzusetzen, (z.B. Lautstärke ebenso wie stilles Beleidigtsein) offen ansprechen.

Ein Vorläufer des klientenzentrierten Gedankens?

Heinrich von Kleist, "Über das allmähliche Verfertigen der Gedanken beim Reden", ca. 1805, In: Werke in 2 Bänden, Berlin 1983, 1/307ff).

"Wenn du etwas wissen willst und es durch Meditation nicht finden kannst, so rate ich dir, mein lieber, sinnreicher Freund, mit dem nächsten Bekannten, der dir aufstößt, darüber zu sprechen. Es braucht nicht eben ein scharfdenkender Kopf zu sein, auch meine ich es nicht so, als ob du ihn darum befragen solltest: nein! Vielmehr sollst du es ihm selber allererst erzählen. ... Oft sitze ich an meinem Geschäftstisch über den Akten, und erforsche, in einer verwickelten Streitsache, den Gesichtspunkt, aus welchem sie wohl zu beurteilen sein möchte. ... Und siehe da, wenn ich mit meiner Schwester davon rede, welche hinter mir sitzt, und arbeitet, so erfahre ich, was ich durch ein vielleicht stundenlanges Brüten nicht herausgebracht haben würde. Nicht, als ob sie es mir im eigentlichen Sinne sagte; denn sie kennt weder das Gesetzbuch, noch hat sie den Euler, oder den Kaestner studiert. Auch nicht, als ob sie mich durch geschickte Fragen auf den Punkt hinführte, auf welchen es ankommt, wenn schon dies letzte häufig der Fall sein mag. Aber weil ich doch irgendeine dunkle Vorstellung habe, die mit dem, was ich suche, von fern her in einiger Verbindung steht, so prägt, wenn ich nur dreist damit den Anfang mache, das Gemüt, während die Rede fortschreitet, in der Notwendigkeit, dem Anfang nun auch ein Ende zu finden, jene verworrene Vorstellung zur völligen Deutlichkeit aus, dergestalt, daß die Erkenntnis, zu meinem Erstaunen, mit der Periode fertig ist. ..."