



# HALTUNG ALS METHODE?

Methoden und Tools sind nützlich – viel wichtiger ist es, Klienten als Menschen zu sehen. Über wertebasiertes Coaching.

VON SANDRA BRAUER

Ich saß im ersten Modul meiner Weiterbildung zur systemischen Beraterin und wartete gespannt darauf, welche Methoden wir kennenlernen würden, um mit unseren zukünftigen Klient:innen zu arbeiten. Ich wartete vergebens. Gewiss gab es so einige Methoden wie das Genogramm, Arbeit mit Stühlen, Spielsteinen, Skulpturen und ähnliches. Systemische Fragen galten dort als Methode oder als Intervention, aber was wesentlich schien, war die systemische Haltung. Es brauchte ein wenig, bis ich begriff, warum die systemische *Haltung* die beste Methode meiner Arbeit sein wird – um es genauer zu sagen, es brauchte bis nach Ausbildungen-

de. Im Klient:innen-Beraterin-Setting spürte ich langsam, wie ich nach systemischen Grundsätzen agierte und was dies bei meinen Klient:innen bewirkte. Ich konnte und kann bis heute selbst kaum glauben, mit wie wenig – oder mit wie viel – so viel Gutes bewirkt werden kann.

## Flexibilität und Anpassungsvermögen

Dennoch ist es hilfreich, neben der Haltung einen kleinen Methodenschatz anzusammeln und darauf zurückgreifen zu können. Ganz wesentlich ist dabei, nicht methodenverliebt zu sein, sondern weiterhin den Klienten als Individuum im Mittelpunkt sehen und das vorzuschlagen, was

er oder der Veränderungsprozess im jeweiligen Moment braucht. Auch wenn ich spüre, dass ein ähnlicher „Fall“ vorliegt wie bei einem anderen Klienten zuvor, versuche ich mir den Anfängergeist aus dem Achtsamkeitstraining zu bewahren: Ich schaue auf die Person, als hätte ich noch nie eine solche Geschichte gehört. Es gibt keinen Plan und keine Vorstellung davon, wie eine Stunde verlaufen wird. Ich bin offen und rechne permanent (im besten Sinne) mit Überraschungen.

Eine gewisse Routine hat sich bei mir zu Beginn und zum Ende von Sitzungen ergeben. Ich stelle stets die Frage danach, was sich seit dem letzten Termin verändert hat. Und zum Ende eines Gesprächs, was der Klient heu-

# Ich schaue auf die Person, als hätte ich noch nie eine solche Geschichte gehört.

te für sich mitnimmt oder woran er gern zurückdenkt. Gern auch: „Was brauchst du, um die Erkenntnisse von heute im Alltag zu bewahren?“ Systemische Fragen sind ein gutes Framework, auf das ich gern zurückgreife, wenn es sich passend anfühlt – und nicht um „die eine perfekte Frage“ zu stellen.

## Intuition

Alles andere ergibt sich vor allem intuitiv.

Vor kurzem nahm ich an einem Interview im Rahmen einer Masterarbeit teil. Es ging um Intuition in der Systemischen Beratung.

## WERTE

- Authentizität
- Offenheit
- Achtsamkeit
- Transparenz
- Intuition
- Flexibilität

Die Hypothese der Arbeit war, dass die Intuition bisher viel zu wenig Beachtung in der Forschung bekäme, jedoch in der Praxis eine hohe Relevanz hat.

Um intuitiv auf systemische Fragen oder Methoden zurückgreifen zu können, schaue ich sie mir einerseits immer wieder in meinen Dokumentationen oder in Büchern an oder lasse

mich durch das Internet inspirieren. Andererseits versuche ich, achtsam im Kontakt mit meiner inneren Stimme zu sein und intuitiv auf Ideen aufzuspringen. Das Ergebnis fühlt sich häufig sehr stimmig an – und zeigt Wirkung!

## Emotionale Transparenz

Etwas, das ich mir aus meiner systemischen Weiterbildung bewahrt habe, ist die emotionale Transparenz. Grundsätzlich bin ich eher der Typ Mensch, dem man schnell emotionale Zustände am Gesicht ablesen kann. Im Beratungssetting schließe ich genau daran an. Ich versuche, wertneutral Gedanken zum Ausdruck zu bringen, die mich im jeweiligen Moment gerade beschäftigen. Das kann bedeuten, dass ich sage: „Mir geht gerade durch den Sinn, dass das eine ganz schöne Zwickmühle ist. Wie gehen wir denn nun mit dieser um?“ Auf diese Weise versuche ich, mich ein wenig von der Situation zu distanzieren und gebe meine Perspektive an den Klienten zurück. Genau das kann manchmal einen kleinen Schritt in eine andere Richtung bewirken. Oder auch „Ich bin irritiert. Sie sagen gerade etwas, aber in Ihrem Gesicht steht etwas anderes.“ Das ist dann die Vermengung unserer Beobachtungsgabe mit unserer aufkommenden Emotion. König der emotionalen Transparenz ist für mich übrigens der Psychoanalytiker Irvin D. Yalom aus den USA. In seinen Romanen, die gespickt mit seinen Erfahrungen sind, erhält man dazu reichlich Inspiration.

## Authentizität

Sehr nah an der emotionalen Transparenz ist Authentizität. Indem ich mich so verhalte wie ich bin, ohne Fassade, lade ich mein Gegenüber dazu ein, sich ähnlich zu verhalten. Authentizität bedeutet nicht, dass ich komplett rollenlos bin, sondern meine Rolle als Beraterin gefunden habe und dieser treu bleibe. Innerhalb dieser Rolle bleibe ich konsistent, so dass mein Klient sich auf mich verlassen kann. Umgekehrt möchte ich mit meiner Haltung den Klienten dazu einladen, im Beratungssetting seinerseits keine Fassade aufrechtzuerhalten, sondern sich möglichst natürlich zu geben. Ich muss die Persönlichkeitseigenschaften meines Klienten tolerieren und akzeptieren. Nur so kann ich dem Klienten vermitteln „Du bist okay so wie du bist“, und eine Einladung aussprechen, genauso tolerant und akzeptierend auf sich selbst zu blicken. Übrigens ist das häufig schon die beste Voraussetzung für eine gewünschte Veränderung. Manchmal reicht es, Situationen, Umstände oder andere Menschen aus einem veränderten Blickwinkel zu betrachten.

## Normalisierungen, Wissen, Erfahrungen und Erlebnisse

Vielen meiner Klient:innen oder auch Teams hilft es ungemein, wenn ich von anderen Menschen in ähnlicher Situation oder mit ähnlichen Herausforderungen berichte. Das Normalisieren

# Je klarer wir uns über unsere Werte sind, desto klarer können wir für unsere Bedürfnisse eintreten.

ist eine sehr probate Methode, jedoch versuche ich diese nur dosiert und intuitiv im richtigen Moment zu wählen. Das beschriebene Problem sollte weiterhin seine Würdigung behalten. Je nach Anlass und Thema gebe ich gern ein wenig Wissen mit in den Prozess. Wenn es beispielsweise um das Thema Stress geht, wechsele ich bewusst vom „Hut“ der Coachin zu dem einer Trainerin.

## Werte, Verhalten und Kommunikation

Ein Geschenk aus meiner Weiterbildung war das Wissen um den Zusammenhang zwischen Werten, Verhalten und Kommunikation. Wir haben gelernt, dass Werte sich in unseren Verhaltensweisen und in unserer Sprache widerspiegeln. Für mich war dies eine Einladung, jegliche Formulierungen meiner Klient:innen darauf zu prüfen, welcher Wert gerade aus ihm/ihr gesprochen hat. Auch hier versuche ich, die Transparenz zu wahren und zum Perspektivwechsel einzuladen, indem ich nachfrage, ob es sein kann, dass der Klientin beispielsweise der Wert „Gerechtigkeit“ besonders wichtig sei. Die Arbeit mit Werten ist für mich eine der zentralsten Methoden geworden. Ganz häufig sprechen wir zu Beginn von Veränderungsprozessen, ganz gleich ob beruflich oder privat, über Werte, die der Klientin wichtig sind und kommen im gesamten Coaching-Prozess immer wieder darauf zurück. Für mich gilt: „Je klarer wir uns über uns selbst, über unsere Werte, unsere inneren Anteile und Motive werden, desto klarer können wir für uns und unsere Bedürfnisse eintreten“.

Auch wenn ich hier ein wenig methodenverliebt klingen mag, folge ich meinem eigenen Anspruch. Die Werte-Karten liegen zwar bereit, werden jedoch nur hervorgeholt, wenn der Prozess sie braucht.

## Resümee

Schauen wir nun noch einmal auf die Ausführungen des Artikels, wird deutlich, wie ich inzwischen Tools verstehe. Das wichtigste Instrument: unsere Haltung im Beratungs-, Coaching- und Therapie-Setting. Meine Haltung basiert auf meinen Werten und diese wiederum zeigen sich in meinen Verhaltensweisen und in meiner Sprache. Schlussendlich kann es nur eine Komposition aus Haltung, Werten, Sprache und systemischen Interventionen wie Fragen und Methoden geben. Ich orchestriere und improvisiere auf meinen Instrumenten, bis es wohlklingt und bestenfalls Veränderungen im Klientensystem bewirkt. ■

© privat



**Sandra Brauer**

Diplom-Kauffrau (FH),  
Systemische Beraterin  
(DGSF-zertifiziert),  
Stressmanagement-  
Trainerin, Prozess-

begleiterin in der digitalen Transformation, Lehrauftrag an der FOM Hochschule Hamburg; Gründerin des Systemischen Netzwerks. Schwerpunkte: Coaching von Einzelpersonen und Teams, Vermittlung digitaler Kompetenzen. Bei Junfermann ist 2021 ihr Kartenset „Werte-Karten“ erschienen.  
[www.sandrabrauer.de](http://www.sandrabrauer.de)