

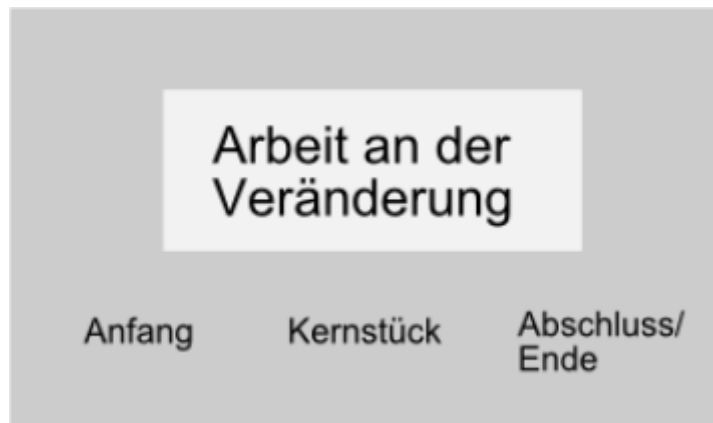
Beratungskonzept

Beratung bedeutet:

Menschen (Einzelpersonen, Gruppen und Organisationseinheiten) während einer definierten Zeit, zu bestimmten Themen/Zielen im privaten Kontext zu begleiten.

In diesem Prozess können Ressourcen und Möglichkeiten entdeckt und Lösungen gemeinsam entwickelt werden, die momentan nicht zugänglich sind.

Beratung bedeutet aber auch die eigenen Grenzen zu erkennen und lösungsspezifische Triagen einzuleiten.



Grundsätze

Im Umgang mit Menschen und in der Beratungsarbeit sind mir viele Aspekte wichtig.

- **Sorgfalt und Achtsamkeit**
Ich achte darauf, was erzählt wird und überlege meine Wortwahl. Ich beachte die Integrität der Person und wähle meine Intervention bewusst. Dabei bleibe ich mich selbst und authentisch.
- **Vertraulichkeit.**
Es gehen keine Informationen nach aussen, es sei denn, dass der Klient dies wünscht oder in seinem Beisein.
- **Unabhängigkeit**
Bedeutet auch Ablehnen oder Beenden eines Auftrages.
- **Humor und „liebvolle“ Provokation**
Lachen ist wichtig, löst und gibt positive Energien. Lachen fördert das Vertrauen ins Leben.
- **Aufmerksamkeit, wache Präsenz**
Mit allen Sinnen auf Empfang. Meine Aufmerksamkeit ist während des Coachings auf mein Gegenüber, auf dessen Aussagen und seine Körpersprache gerichtet.
- **Rollenklarheit**
Ich versuche, mir über meine wechselnden Rollen bewusst zu sein; z.B. Zuhörer, Infragesteller, Angebotsmacher, Rollenspieler, Trainer, Unterstützer.

- **Wertschätzung**
Empathie, verstehen, ohne mit allem einverstanden zu sein. Ich verzichte auf das Erteilen von Rat und anderen „Schlägen“!
- **Respekt vor dem Anderssein und der Autonomie.**
Jeder Mensch ist einmalig.

Theorie

Systemischer Ansatz wird verstanden als neue Art die Welt zu sehen und zu kategorisieren. Entscheidend ist die Abkehr von einem linearen Ursache-Wirkungsdenken hin zu einem zirkulären Systemmodell, nach dem die Wirklichkeit eines Individuums untrennbar mit seinem Kontext verbunden ist. Dies bedeutet, dass das Verhalten von Personen nur im jeweiligen Zusammenspiel der für sie wichtigen Beziehungen verstanden werden kann.

Lösungsorientierung

Wo es ein Problem gibt, gibt es auch ein Nicht-Problem
Lösungen finden statt Problem lösen (Steve de Shazer). Der Ansatz geht davon aus, dass Menschen Ressourcen haben und fähig sind, dazu Lösungen zu finden. Die Beratung fokussiert deshalb auf Möglichkeiten, gewünschte Veränderungen und Lösungsansätze. Das Ziel ist es, den Klienten anzuregen, selbst Lösungen für ihre Anliegen zu finden oder zu kreieren. Das Ernst nehmen des Menschen und der Respekt vor seiner Autonomie und seinen Kompetenzen sind zentrale Wesenselemente dieses Ansatzes.

Hypnosystemik

Der hypnosystemische Ansatz, entwickelt von Gunther Schmidt, vereint Konzepte der systemischen Therapie und der Hypnotherapie nach Milton H. Erickson. Er richtet sich ebenfalls an den Ressourcen, Kompetenzen und Möglichkeiten des Klienten aus. Gemeinsam werden Lösungen entwickelt oder vom Berater Angebote gemacht. Systematisch wird die Aufmerksamkeit auf erwünschtes Verhalten und Erleben ausgerichtet (Aufmerksamkeitsfokussierung).

Im Zentrum steht immer wieder die Frage: Ist das, was wir tun, hilfreich und ziel dienlich?

Zürcher Ressourcen Modell

Das **Zürcher Ressourcen Modell ZRM®** ist ein Selbstmanagement-Training und wurde von Dr. Frank Krause und Dr. Maja Storch für die Universität Zürich entwickelt. Es wird laufend durch wissenschaftliche Begleitung auf seine nachhaltige Wirkung hin überprüft.

ZRM® beruht auf neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnissen zum menschlichen Lernen und Handeln. Es bezieht systematisch kognitive, emotive und physiologische Elemente in den Entwicklungsprozess mit ein.

Vorgehen

Jede Zusammenarbeit wird mit einem Kontraktgespräch initialisiert, worin die Ausgangslage, die Beiträge und die angestrebten Ziele der Beratung gemeinsam festgelegt werden.

Der Klient soll wissen, was die Beratung zu leisten vermag, worauf sie sich einlässt.

In partnerschaftlicher Zusammenarbeit unterstütze ich das Kundensystem Lösungsmöglichkeiten zu erkennen, Veränderungen anzugehen und konkrete Massnahmen für das weitere Vorgehen zu erarbeiten. Die Beratung hat konkreten Bezug zur Praxis und wird dadurch alltagsrelevant. Durch meine Beratungskompetenz schaffe ich den Rahmen, damit der Kunde den Raum mit eigenem Inhalt füllen kann, denn er ist letztlich der Experte für seine Fragestellungen und deren Lösungen.

Ziele

- **Übergeordnete/implizite Ziele**
Sie begleiten mich in meinem Handeln. Z.B. Arbeit an Positivem, Gelungenem; Hilfe zur Selbsthilfe; Verantwortung bleibt beim Kunden, Handlungsfähigkeit erhalten; Autonomie gewährleisten; Potenziale freilegen; Zielorientierung; Prävention.
- **Spezifische / explizite Ziele**
Diese werden mit dem Kundensystem erarbeitet.
Während des Beratungsprozesses wird die Zielrichtung laufend überprüft und wenn notwendig angepasst.