

## **Rezension**

zu Studienschrift Nr.64 "Vertikale und horizontale Fokussierungen"  
von B. Schmid & J. Hipp

**von Astrid Burkhardt**

Sie sind Beraterin oder Berater und hätten gerne ein nützliches Metamodell, um mögliche Ansatzpunkte für Veränderungen bei Ihren Klienten erkennen zu können? Dann lesen Sie – das ist schnell getan - die vier Seiten von Schmid und Hipp, auf denen Ihnen – inklusive Anwendungsbeispiel - vorgestellt wird, wie Sie Ihre Betrachtung des Klientenproblems auf zwei verschiedene Arten fokussieren und damit Ihren Arbeitsspielraum vergrößern können.

Ausgangspunkt der skizzierten Überlegungen ist die Idee, dass sich Menschen und Organisationen durch Erzählungen ihre Wirklichkeiten schaffen.

Sie kennen das? Ihre Klienten tendieren dazu, ihre Erlebnisse immer wieder auf eine ganz bestimmte Weise zu erzählen?

Dazu die vorgestellte These: eine Problemveränderung lässt sich hauptsächlich durch eine Veränderung dieser dominanten Erzählungen erreichen (re-storying).

Achten Sie also darauf, wie Ihr Klient seine Wirklichkeit inszeniert!

Wie? Sie haben die Möglichkeit einer horizontalen oder einer vertikalen Fokussierung auf das von Ihrem Klienten Gesagte.

Die Idee dahinter: ein vertikales Thema (Lebensthema) kann auf verschiedenen horizontalen Bühnen (im Privat- und Berufsleben) parallel inszeniert werden. Zur Erläuterung:

Bei der horizontalen Fokussierung schauen Sie auf die „Bühnen“, auf denen die Erzählungen stattfinden; gemeint sind die unterschiedlichen Lebenswelten, in denen das problematische Stück konkret aufgeführt wird. WIE wird die Geschichte jeweils erzählt? Welches spezielle Drehbuch, welche aktuellen Gestaltungsmittel können Sie im einzelnen Fall ausmachen? Ihre mögliche Beratungsleistung: identifizieren Sie neue Gestaltungsmöglichkeiten für die in Frage stehenden konkreten Situationen.

Bei der vertikalen Fokussierung interessiert Sie das Grundthema, das Ihren Klienten immer wieder in den unterschiedlichsten Situationen beschäftigt. Welche abstrakten Muster und Prinzipien lassen sich erkennen, die als persönliche Lebens- und Sinnfragen hinter allem stehen, WAS ist die Grunddynamik? So spezifizieren Sie z.B. in einer Professionsberatung die für die Entwicklung des Klienten bedeutsamen Themen.

Entscheidend ist: ein Lösungsmuster kann auf der einen Bühne gelernt (oder sogar schon gelebt) und dann auf die problematische andere Bühne transferiert werden.

Da Sie jetzt beide Richtungen der Fokussierung beherrschen, können Sie sich die indirekten Beratungseinflüsse, die sogenannten Parallelprozesse, zunutze machen: auch Ihr Beratungsgespräch selbst ist eine wirklichkeitsgestaltende Erzählung, in der Sie problematische Muster identifizieren und Lösungsmuster gestalten. Nutzen Sie also die Möglichkeit, auf der Bühne Ihrer Beratungsbeziehung eine neue Qualität im Umgang mit dem vertikalen Thema Ihres Klienten einzuführen. Viel Erfolg!