

Rezension

zur Studienschrift Nr.25 "Individuation und Persönlichkeit als Erzählung"
von B. Schmid & J. Hipp

von Michael des Boes

Menschen erzählen Geschichten, von sich, ihren Erfahrungen, ihren Sehnsüchten und Wünschen, ihren Erfolgen und Misserfolgen, setzen innere Bilder in Szene, sind mehr oder weniger zufrieden mit sich, ihrem Leben, ihren Erzählungen.

Im Aufsatz von Bernd Schmid und Joachim Hipp geht es um berufsbezogene Individuation und Selbstverwirklichung, wobei Erleben und Entwicklung narrativ konzipiert sind. Die sogenannte Theatermetapher bringt als Beratungsmethodik die Erzählungen in Zeit und Raum.

Was bedeutet das nun, in der Beratung auf die Erzählungen von Menschen zu fokussieren? Ihr erinnert Euch an den „Lokomotivführer“ von Bernd? Was ist die Qualität dieses Berufswunsches (die Technik, das Unterwegssein, das Team ...)? Was macht einen Unterschied?

Wenn ich mich zurückerinnere an Kindheit und Jugend, so fallen mir meine ersten Berufsbilder ein: Pastor, ja Schauspieler wollte ich werden, später eher notgedrungen Lehrer. Auch wenn ich nicht formell Pastor oder Schauspieler geworden bin, so weiß ich doch, dass ich in meinem Beruf als Trainer und Berater qualitative Elemente meiner frühen Berufsvorstellungen (er-)lebe. Das Wissen darum macht mich einerseits zufrieden und lässt mich andererseits in meiner Beratung achtsam und aufmerksam sein, denn meine Lebensthemen und Wirklichkeitsstile (s.u.) steuern intuitiv den Prozess auf der Beratungsbühne (meinen „Kannibalismus“ - siehe auch Intuition in der professionellen Begegnung).

Vor kurzem lernte ich eine Frau kennen, die als Jugendliche Tänzerin werden wollte, diesen Herzenswunsch aufgrund einer Knieverletzung nicht verfolgen konnte und zunächst mit Frustration und Abwehr in das Friseurgeschäft der Mutter einstieg. Was folgte, war vermeintlich überraschend, denn sie entdeckte im Frisieren gerade die Qualitäten, die sie beim Tanzen gesucht hatte: Umgang mit Menschen, Kreativität u.a.m. Sie ist ein glücklicher Mensch.

Ich selber nutze die Arbeit mit inneren Bildern, frage Seminarteilnehmer nach ihren Wunschberufen der Kindheit und erlebe oft eine Freude, wenn Menschen dabei entdecken, dass sie die Qualität früher Vorstellungen oft in ganz anderen Berufen verwirklicht haben. Manches fehlt aber auch auf den aktuellen Bühnen des Lebens.

In meinen Beraterqualifizierungen lasse ich die Teilnehmer Menschen interviewen, deren Berufe sie nie ergreifen würden (Zimmerservice im Hotel, Küchenpersonal u.a.m.). Die Teilnehmer fragen nach der Motivation und sind oft überrascht über die Qualitäten der Antworten. Überspitzt ließe sich formulieren, dass sich das, was für Menschen qualitativ wesentlich ist, in jedem Beruf verwirklichen lässt, (wenn ich nur die passende Geschichte dazu finde). Diese Interviews erzeugen Respekt und Demut vor der Andersartigkeit von Menschen und zeugen von der Macht und Kraft eigener Erzählungen und innerer Bilder.

Bernd Schmid und Joachim Hipp stellen drei wesentliche Begriffe vor: Jeder Mensch hat (1.) **Lebensthemen**, die er häufig inszeniert (**vertikale Fokussierung**) wie „**Ein Mensch mit Verstand findet immer einen Dreh**“ oder „**Das Herz muss**

entscheiden, auch wenn der Preis hoch ist“. Offen bleibt dabei, wie wir zu unseren Lebensthemen kommen.

„Persönlichkeit kann beschrieben werden als ein Portfolio von Themen.“

Persönlichkeitsentwicklung heißt dabei nicht, die Themen loszuwerden sondern sie sinnvoll, stimmig und in positiven Varianten in Szene zu setzen (im Unterschied zur laut Schmid/Hipp eher defizitorientierten Skriptanalyse der TA).

Auch die (2.) **Lebenswelten und Szenerien (Bühnen)**, in denen Lebensthemen inszeniert werden, können fokussiert werden (**horizontale Fokussierung**). Bühnen sind z.B. der Arbeitsplatz, die Partnerschaft (die Beratung!) u.a.m.

Wichtige Fragen sind u.a.: Auf welche Bühnen zieht es mich? Sind das die Bühnen für meine Stücke (Lebensthemen)? Für uns als Berater fragen wir ergänzend zur vertikalen Fokussierung (s.o.): Sind die Themen sinnvoll platziert? Gibt es Bühnen, auf denen dieses Thema besser platziert ist bzw. die Wahrscheinlichkeit höher ist, Positiv-Versionen davon zu inszenieren?

Des weiteren gibt es die sogenannten (3.) **Wirklichkeitsstile**: Wie wird inszeniert, dramatisch, komisch usw. Die Autoren nennen z.B. die Unterscheidung von Intensitätsverstärkern und Intensitätsverminderern („Bungee-Jumping“ vs. „Beamten-Mikado“) als zwei mögliche Kategorien für Wirklichkeitsstile.

„Persönlichkeit lässt sich charakterisieren als eine Kombination von Lebensthemen, Bühnen ... und Stilarten. ... Die Beschreibung in Lebenswegen und Lebensentwicklungen erübrigt die Suche nach einem Kern.“

Die Effektivität von Beratungsbeziehungen hängt nun davon ab, ob ein ko-kreativer ($1 + 1 = 3$) Prozess entsteht, der sinnstiftend ist und für alle einen Nährwert (siehe auch „Kannibalismus“, nachfolgende Rezension) bietet. Fragen der Lebensthemen, Bühnen und Wirklichkeitsstile lassen sich mit Hilfe der Theatermetapher (s.o.) in eine Beratungsmethodik übersetzen.

Es versteht sich von selbst, dass der selbsterfahrene Berater weiß, wer er ist und was er tut, um nicht intuitiv seine eigenen Themen, Szenerien und Wirklichkeitsstile unkontrolliert in die Beratung zu übertragen.