



Impact-Techniken – Mit Kreativität und Freude zu mehr Effizienz in der Beratung!

Christina van Laak



Impressum

Herausgeber

Sozialpädagogisches Fortbildungsinstitut
Berlin-Brandenburg (SFBB)

Autorin

Christina van Laak, Supervision und Coaching (DGSv)

Verantwortliche Fortbildungsreferentin im SFBB

Julia Kleinke
Hilfe zur Erziehung, Eingliederungshilfe und Fachdienste der Jugendämter
am Sozialpädagogischen Fortbildungsinstitut
Berlin-Brandenburg (SFBB)
E-Mail: julia.kleinke@sfbb.berlin-brandenburg.de
Tel.: 030/48481-315

Titelfotos

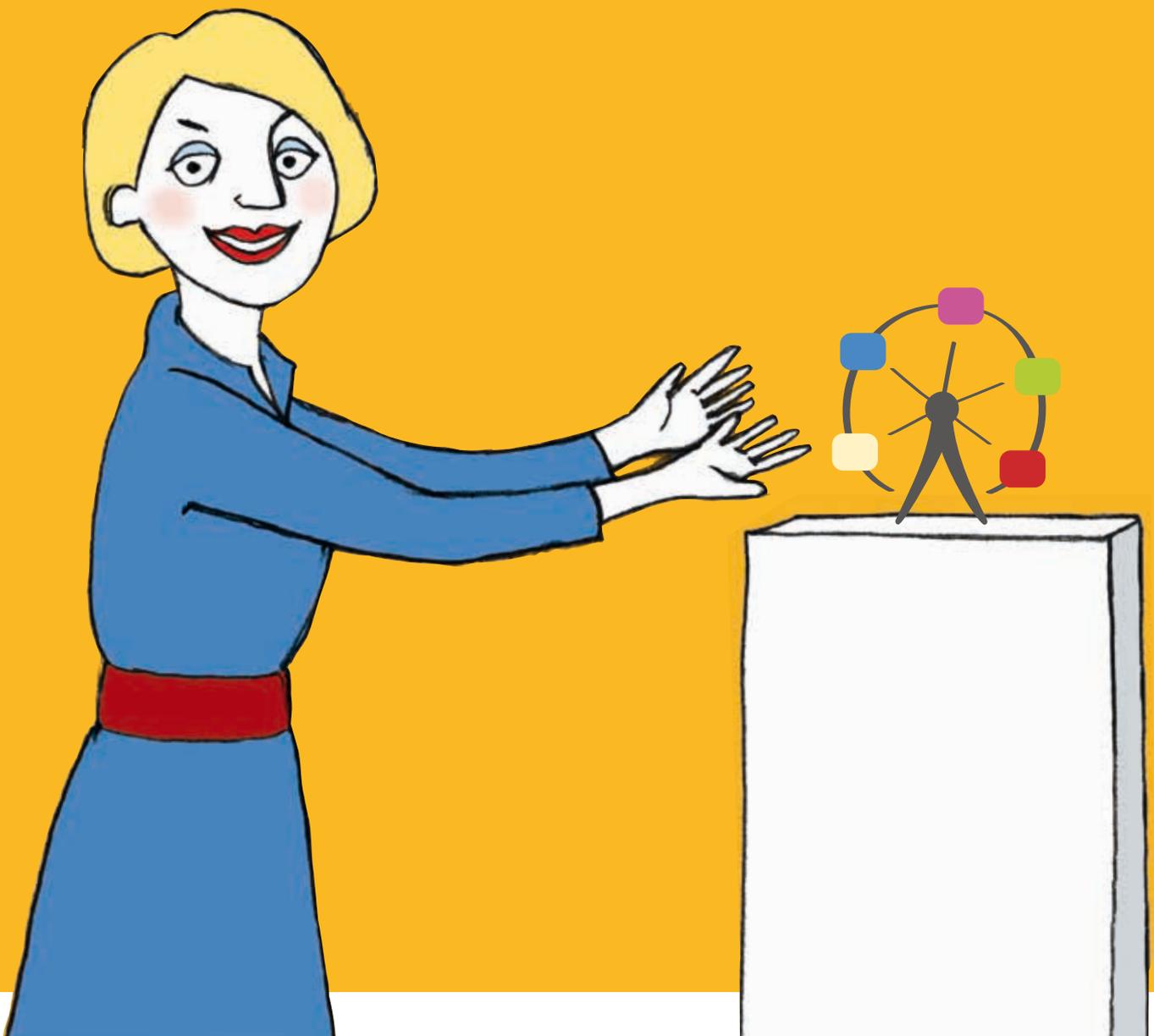
Gabi Altevers (u.l.), Margrit Witzke (o.l., o.r.)

Auflage November 2020

Christina van Laak

Impact-Techniken

Mit Kreativität und Freude
zu mehr Effizienz in der Beratung!



Impact-Techniken

Mit Kreativität und Freude
zu mehr Effizienz in der Beratung!

Wie schön! Sie beschäftigen sich mit den Impact-Techniken – einer auf alle Sinne fokussierten Beratungsform.

Dieses Skript möchte Ihnen einige Methoden vorstellen.

Es hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Alle Interventionen beziehen sich auf bestimmte Anliegen und Problemstellungen, auf Menschen und ihre Bedürfnisse und natürlich auf den jeweiligen Kontext. Und selbstverständlich auch auf Sie persönlich! Was passt zu Ihnen als Berater*in, was eher nicht? Und was möchten Sie vielleicht mal ausprobieren?

Prof. Ed Jacobs entwickelte das Impact-Verfahren 1994 an der Universität von West Virginia. Die Therapeutin Danie Beaulieu, die so wunderbar verschmitzt mit den Augen rollen kann, trägt die Impact-Techniken mit ansteckender Begeisterung und vielen neu entwickelten Methoden in die Beratungswelt.

Die hier aufgezeigten Impact-Techniken sind eine breit gefächerte Sammlung von bewährten Interventionen, die auf verschiedene Beratungsschulen zurückgehen.

So begegnen Ihnen hier zum Beispiel Methoden, die der positiven Psychologie nach Prof. Seligmann oder dem Embodiment nach Maja Storch zuzuordnen sind. Auch Imaginationsübungen, die in der traumasensibilisierten Arbeit gute Dienste leisten, kommen zum Einsatz.

Und dann haben wir noch Paul Watzlawick, der in seinem Buch „Lösungen“ von 1974 seiner Zeit weit voraus war: Er suchte nach Lösungen zweiter Ordnung, Lösungen, die jeglichem herkömmlichen Lösungsdenken widersprechen. All das fließt in die Impact-Techniken mit ein. Sie sehen also: Jede Menge Gedankengut und Interventionen, die hier ein neues Zuhause finden!

Und das Beste? Sie können selbst Impact-Techniken entwickeln!

Es gilt das Grundprinzip der Lösungsfokussierung nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg: „Wenn etwas trotz vieler Bemühungen und Wiederholungen nicht gut genug funktioniert und passt – dann höre damit auf und versuche etwas anderes!“



Sie als Berater*in bieten dieses „Andere“ an – am besten mit Schwung und Freude. Das führt zu „Aha-Effekten“ und neuen Lösungen.

Ziel ist, dass Sie die zu Beratenden ins Handeln bringen und so in Resonanz mit ihrem Körper. Sie müssen sich bewegen, Dinge anfassen, werden überrascht und vielleicht auch irritiert. Gewohnte Reaktionsweisen werden auf diese Weise durchbrochen und es wird auch keine Zeit vergeudet.

Die Frage hier lautet also nicht: Wie kann ich es sagen? Sondern: **Wie kann ich es den zu Beratenden zeigen oder auf andere Weise erfahrbar machen?**

Die hier vorgestellten Methoden haben die Absicht, Sie für eine kreative und unkonventionelle Art der Beratung zu sensibilisieren. Mehr nicht. Sie selbst wägen ab, Sie entscheiden, was in welcher Art und Weise ver- und/oder abgeändert werden soll, damit es auch in Ihre Beratungspraxis passt. Es gibt jede Menge Impact-Techniken, die auch im Netz zu finden sind. Nicht alle sind aus meiner Sicht nachahmenswert. Sobald es durch ihre Anwendung zu einem „Vorführen“ oder einer Bloßstellung der zu Beratenden kommen könnte, würde ich von diesen Techniken Abstand nehmen. Eine Inspirationsquelle sind sie aber ganz gewiss.

Und probieren Sie doch einige Techniken mal selbst aus! Auf den folgenden Seiten werden Sie in jedem Fall dazu eingeladen.

Welche Haltung braucht es in der Arbeit mit Impact-Techniken?

Natürlich **EMPATHIE**, ohne diese geht es nicht. Und selbstverständlich beste Absichten.

Darüber hinaus geht es um **MUT**. Mut zur Vereinfachung, zur eigenen Freude, den Mut, Dinge einfach mal auszuprobieren und den zu Beratenden auf einer spielerischen, ja fast schon freundschaftlichen Ebene zu begegnen.

Eines ist sicher: Menschen sind neugierig. Und sobald sie zu etwas aufgefordert werden, das nicht ihren Erwartungen entspricht, entsteht **RAUM FÜR NEUES**. Neues, das bisher unbekannte Zugänge eröffnet und die Menschen so wieder in Veränderungsmotivation und Handlungsfähigkeit bringt.



Danie Beaulieu spricht von acht Fehlern, die Berater*innen regelmäßig unterlaufen:

1. Es wird viel mehr reflektiert, als eigentlich vonnöten ist.
2. Die Geschichten der zu Beratenden erhalten zu viel Raum.
3. Die zu Beratenden werden selten unterbrochen.
4. Die Beratung ist nicht fokussiert.
5. Es wird zu lange abgewartet, bevor die Beratung fokussiert wird.
6. Die Methode „Hoffnung“ wird für eine Grundlage der Beratung gehalten.
7. Beratungen sind langweilig, es werden keine kreativen Techniken angewendet.
8. Der Mimik und der Stimme der zu Beratenden wird keine Aufmerksamkeit geschenkt.

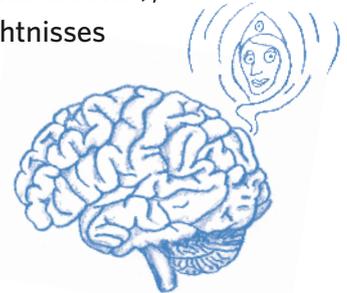
Die Impact-Techniken helfen dabei, diese Fehler zu vermeiden, da sie Dynamik in die Beratung bringen und die Anliegen und Probleme auf unkonventionelle, andere Art beleuchten und angehen.

Die acht mnemotechnischen Prinzipien

Danie Beaulieu hat acht mnemotechnische Prinzipien aufgestellt, die für die Impact-Techniken stehen.

Das Wort Mnemotechnik stammt aus dem Griechischen (mnemon = „aufmerksam“), und in der griechischen Mythologie ist Mnemosyne die Göttin des Gedächtnisses und der Erinnerung.

Die Bezeichnung von Gedächtnistechniken als Mnemotechniken stammt aus der Antike. Es sind Techniken, die es erleichtern, Lerninhalte aufzunehmen und länger abzuspeichern.



1. Prinzip Das multisensorische Lernen

Die Menschen lernen am effektivsten, wenn sie möglichst viele ihrer Sinne einsetzen können. Häufig verlassen sich Berater*innen darauf, dass das Gesagte und Gehörte schon für Einsicht und Veränderung sorgen wird. Aus neurophysiologischer Sicht ist dieses sogenannte audiophone System aber das unzuverlässigste! So stellen sich keine neuen Einsichten ein, Veränderungsprozesse geraten ins Stocken oder stagnieren gänzlich.

Die folgende Übung demonstriert sehr gut, wie Berater*innen anstatt Fragen zu stellen Methoden anwenden können, die einen multisensorischen Fokus haben.



Übung

→ Stellen Sie leere, gleich große Gläser vor sich hin. Jedes Glas steht für einen bestimmten Bereich Ihres momentanen Lebens.

Sie können beispielsweise ein Glas für den Beruf aufstellen, ein Glas für die Freizeit, ein Glas für die Familie, ein Glas für die ehrenamtliche Tätigkeit und so weiter. Wie viele Gläser brauchen Sie?

Nehmen Sie nun eine volle Wasserflasche: Das Wasser steht für die Zeit, die Sie zur Verfügung haben. Ihre Lebenszeit. Und jetzt verteilen Sie dieses Wasser auf die Gläser. Gießen Sie jeweils so viel Wasser ins Glas, wie es nach Ihrem Gefühl der Zeit entspricht, die Sie auf diesen Lebensbereich verwenden.

Wie ist es Ihnen während des Gießens ergangen?
Schauen Sie sich das Ergebnis an.

Fällt Ihnen etwas auf?

Gibt es ein Gefühl, das sich bei Ihnen einstellt?

Spüren Sie den Impuls, Ihre Lebenszeit anders zu verteilen?

Ist überhaupt noch „Lebenszeit-Wasser“ in Ihrer Flasche übrig?

Möchten Sie vielleicht mit Blick auf die Wasserstände konkret etwas ändern? Wenn ja, was könnte das sein?



2. Prinzip Abstraktes konkret machen

Ein Beispiel aus der Therapie:

Die „20-Euro-Impact-Technik“ erklärt anschaulich das zweite Prinzip:

→ Eine Klientin zweifelt an ihrem Wert als Mensch. Sie sei so oft und lange missbraucht worden, dass sie glaube, sie sei nichts wert.

Die Therapeutin holt einen 20-Euro-Schein aus ihrem Portemonnaie und fragt: „Was ist der Schein wert?“ Die Patientin antwortet: „20 Euro.“

Die Therapeutin zerknüllt den Schein, wirft ihn auf den Boden und tritt darauf herum. Dann hebt sie den Schein wieder auf, streicht ihn glatt und fragt: „Und jetzt? Was ist der Wert dieses Geldscheins jetzt?“

Das Beispiel zeigt, wie Abstraktes durch konkrete Beispiele erfahrbarer gemacht werden kann. Die Patientin wird mit der Idee überrascht, dass der Wert des Geldscheins, den sie anfassen kann, derselbe bleibt, egal, wie man damit umgegangen ist.

3. Prinzip Nutzen der bereits bekannten Informationen

In der Beratung begegnen uns Menschen, die nicht bereit sind, ihre Probleme anzugehen und diese nicht bearbeiten wollen. Mit Informationen, die uns allen vertraut sind, können Sie aber versuchen, doch noch für eine Beteiligung und die Annahme Ihrer Angebote zu „werben“.

Vielleicht so:

Bildergeschichten

In einem meiner Seminare hatte ich es mit Expertinnen für Sprachförderung zu tun, die Kitaeltern erklären, dass Sprachförderungsstunden für ihr Kind überaus nützlich sind.

Das Angebot ist aber ein freiwilliges: Entweder die Eltern lassen sich überzeugen, nehmen das Angebot für ihre Kinder an – oder eben nicht.

Häufig beraten diese Expertinnen Mütter nichtdeutscher Herkunft, von denen sich viele vorbildlich einbringen, indem sie zu besonderen Anlässen die Büffets mitorganisieren und auch bei anderen Gelegenheiten Kuchen backen für die Kitakinder. Um ihr Angebot zur Sprachförderung also einfach und anschaulich zu vermitteln, beziehen die Expertinnen Informationen aus diesem den Müttern vertrauten Hintergrund ein. Sie sprechen sie so an:

→ „Ich habe gehört, dass Sie für die Kita sehr viel backen und dass Ihre Kuchen so gut schmecken. Ich möchte Ihnen heute etwas für Ihr Kind anbieten. Es kann noch besser Deutsch lernen! Dafür möchte ich Ihnen kurz erklären, was wir in der Sprachberatung machen:

Welche Zutaten braucht man, um einen Kuchen zu backen?

Klar: Eier, Zucker, Mehl und Butter.

(Bilder mit den Zutaten werden auf den Tisch gelegt.)



weiter auf Seite 6 →

Wenn man diese Zutaten verrührt,
sieht der Kuchen nach dem Backen so aus.
(Ein Bild mit einem ganz flachen Kuchen
wird gezeigt.)

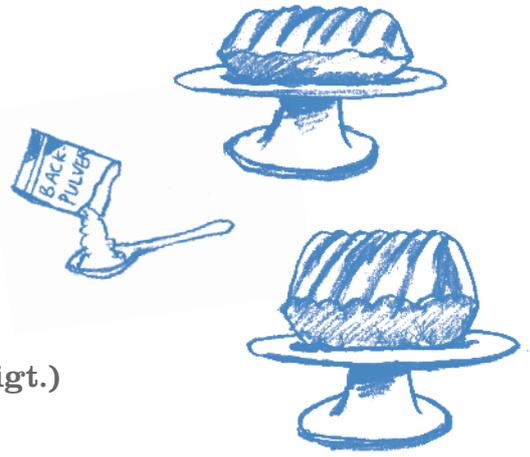
Es fehlt etwas. Etwas Entscheidendes.
(Hier eine kleine Kunstpause einlegen.)

Das ist das Backpulver.

(Ein Bild von einem Päckchen Backpulver wird gezeigt.)

Wir hier sind das Backpulver für ihr Kind.

Es kann dadurch groß werden!“



Alternativ kann auch das Wachsen oder Eingehen einer Pflanze bildhaft verdeutlichen, was ein Kind zum Leben braucht und was passiert, wenn es nicht genug Fürsorge erhält.

Arbeiten Sie doch mal mit Bildern einer Pflanze, die genug Wasser und Licht erhält oder aber auch nicht.

An welcher Stelle könnten Sie mit diesen Bildern zum Beispiel in der Elternarbeit punkten?

4. Prinzip Emotionen auslösen

Nutzen Sie Bilder, Hobbys, Gegenstände oder auch Geschichten, die in der persönlichen Welt der zu Beratenden eine große Bedeutung haben.

→ So können Sie beispielsweise eine Beratung in einem imaginierten „Garten“ durchführen, denn Gärten sind eine große Kraftquelle und Orte des Wohlbefindens.

Mit Fragen wie „Um was müssen Sie sich besonders kümmern? Was macht Ihnen besondere Freude? Welche Pflanzen brauchen Ihre größte Aufmerksamkeit, und wie schaffen Sie es, das Unkraut in den Griff zu bekommen?“ können Sie aktuelle Probleme und Anliegen bearbeiten.

5. Prinzip Interesse wecken

Indem Sie Menschen auffordern, in der Beratung einmal ganz andere Dinge zu tun, wecken Sie ihr Interesse. Vielleicht ändern Sie einfach mal das Setting und gehen nach draußen?

→ Oder aber Sie erzählen Geschichten, die auf indirekte Art etwas verdeutlichen oder Lösungen anbieten können.

Es werden Zugänge genutzt, die noch nicht bekannt sind und darum gar nicht erst Widerstand entsteht.

6. Prinzip Lust und Spaß in der Therapie

Ja, Sie dürfen Freude in der Beratung haben!

Gestalten Sie Ihre Gespräche und Sitzungen so, dass Sie sich selbst auch gut unterhalten fühlen. Wessen Kalender voller Beratungstermine ist, der kann nämlich schnell müde und erschöpft sein.

→ Kleine Selbstreflexion:

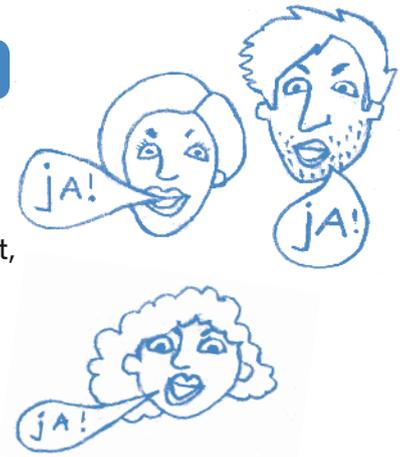
Was macht Ihnen am meisten Freude in der Beratung?

Mit welchen Materialien arbeiten Sie gerne?

In welchen Momenten erleben Sie sich als kreativ?

Erinnern Sie sich an eine eigene Beratungssituation, die Sie als außergewöhnlich und überraschend erlebt haben.

Was machen Sie gerne in Ihrer Freizeit? Lässt sich möglicherweise etwas aus einem Hobby oder einer Kompetenz in Ihre Beratungspraxis transferieren?



7. Prinzip Einfach ist einfacher

Arbeiten Sie mit Gummibändern, Visualisierungen, einfachen Bildern und Geschichten, Stühlen etc. Verdeutlichen Sie Zusammenhänge auf unkomplizierte Weise.

Bei den Impact-Techniken handelt es sich um einfache Informationen, die in die Welt der zu Beratenden übertragbar sind.

→ So können Sie klassische Pro-und-contra-Listen anlegen, wenn es um eine Entscheidung geht. Oder aber Sie lassen die Teilnehmer*innen aufstehen, damit sie sich buchstäblich auf die jeweiligen Optionen – in Form von Moderationskarten – stellen.

Hier ist eben keine große kognitive Auseinandersetzung gefordert, sondern es ist vielmehr eine einfache und überaus einprägsame Herangehensweise.

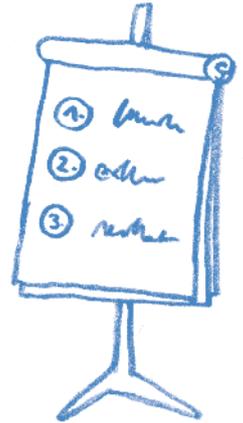
8. Prinzip Die Wiederholung

Durch die Erinnerung an die in der Beratung eingesetzte Impact-Technik oder aber Gegenstände, die Sie mitgegeben haben, kann die „einprägsame Botschaft“ immer wieder abgerufen werden und so nachhaltig für positive Veränderungen sorgen.

Visualisierungen

Mit der Fokussierung allein schon auf den visuellen Sinn setzen Berater*innen neue, unerwartete Impulse.

Daher fangen Sie doch mal an, in Ihren Beratungen zu visualisieren! Zeichnen und malen Sie auf Flipcharts oder anderes Papier, benutzen Sie Moderationskarten oder aber Tafeln, Whiteboards und Tablets. Und wenn Sie jetzt den Satz im Kopf haben sollten: „Ich kann aber nicht zeichnen!“, dann werfen Sie ihn direkt in den Mülleimer oder schreiben Sie ihn auf und legen ihn in eine Ecke. Der ist nun gerade gar nicht nützlich!



Das Aufmalen von Anliegen, Zielen und Schritten der zu Beratenden kann zu mehr Verständnis, Klarheit und Erkenntnissen führen. Durch Bilder reduzieren wir die Informationsflut, schaffen eine wohltuende Ordnung und priorisieren die Anliegen.

Berater*innen und zu Beratende können sich entspannen, da der ständige Augenkontakt pausiert. Jegliches gut gemeinte Appellieren, das in der Regel einhergeht mit intensivem Augenkontakt, fällt weg und schafft Raum für eigenes Nachdenken und Entscheiden.

Die Tafelbilder oder aber auch Visualisierungen mit Figuren und Gegenständen können anschließend abfotografiert werden. Moderationskarten, die Sie mitgeben, sind immer eine gute Erinnerung an die Beratung.

Übung

Was genau machen Sie als Schulsozialarbeiter*in, als Erzieher*in, als Coach*in, als Lehrer*in etc.? Welche Aufträge haben Sie? Haben Sie vielleicht mehrere „Hüte“ auf?

→ **Finden Sie ein prägnantes, einfaches Bild (eine Brücke, ein Weg, ein Haus, einen Einkaufswagen etc.) für Ihre Profession, malen Sie es auf und finden Sie einfache Sätze, die Ihre Tätigkeit erklären.**

Stellen Sie dieses Bild nun jemandem vor, der oder die nicht vom Fach ist. Versteht die andere Person, was Sie damit ausdrücken wollen?

Was sollten Sie vielleicht noch berücksichtigen und evtl. ergänzen?

→ **Und dann üben Sie!**

Bald geht es ganz von selbst.

Die Menschen, die zu Ihnen in die Beratung kommen, werden es Ihnen danken.

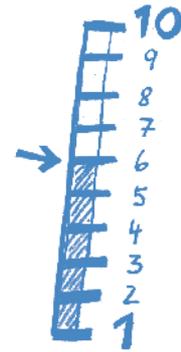


Skalierungen

Skalierungen sind in Beratungen überaus nützlich.

Meist wird eine Skala von 1 bis 10 verwendet und auf einem Blatt Papier oder einer Tafel aufgemalt. Mit einer Skalierungsfrage können Sie schnell und einfach ein Anliegen oder aber ein Problem zu einer messbaren Angelegenheit machen.

Oft entsteht sofort mehr Abstand zum Problem, und der Blick für konkrete Lösungsschritte ist wieder frei.



So können Sie beispielsweise zu Beginn der Beratung fragen:

„Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie würden Sie Ihr Problem bewerten?“

10 : Es ist überhaupt gar kein Problem. Sie sind absolut zufrieden.

1 : Es ist extrem furchtbar und entsetzlich. Bei welchem Wert befinden Sie sich gerade?“

Am Ende eines Gesprächs oder auch während der Beratung können Sie weiterfragen:

„Wo sind Sie jetzt auf der Skala?“ In der Regel hat sich der Wert um 1 bis 3 Punkte verbessert.

Auch Unterschiede lassen sich so gut erarbeiten.

Die Fragen „In welcher Situation war es mal anders? Wo war der Wert mal höher? Wie haben Sie das geschafft? Was hat Sie unterstützt?“ sind ressourcen- und ausnahmeorientiert und schaffen Raum für neue Ideen.

Natürlich können Sie Skalierungen auch gut mit Gegenständen wie einem Seil oder einem Schal durchführen. Hier bringen Sie Menschen noch mehr ins körperliche Erleben, da sie sich mit Ihrem Körper im Raum aufstellen oder aber den Wert mit ihrer Hand an dem Schal aufzeigen.

Übung

Machen Sie doch mal eine kleine Bestandsaufnahme Ihrer beruflichen Situation.

Zeichnen Sie sechs Skalierungen auf. Oben ist die „tolle 10“, unten die „schlimme 1“.

Hier die Themenvorschläge:

Aufgaben Inwieweit sind Sie mit Ihren Aufgaben oder Ihrer Tätigkeit zufrieden?

Kollegialität Wie sieht es mit der Zugehörigkeit aus? Wie bewerten Sie das kollegiale Miteinander für sich?

Strukturen/Träger und Unternehmen Und die Strukturen? Sie befinden sich in einem Arbeitsrahmen, der bestimmte Dinge ermöglicht, andere Dinge aber nicht. Wie ist das für Sie?

(Weiter-)Entwicklung Können Sie sich in Ihrem Kontext so weiterbilden und entwickeln, wie Sie es sich wünschen?

Gesundheit Mit Blick auf die Arbeitsbedingungen: Inwieweit sind diese mit verantwortlich dafür, wie es Ihnen gesundheitlich geht?

Führung Wie sieht es mit Ihrer Leitung aus? Oder sind Sie vielleicht selbst in leitender Position? Wie fühlen Sie sich geführt?

→ Und jetzt schauen Sie mal! Fällt Ihnen etwas auf? Welche Schlüsse ziehen Sie daraus? Was wird für Sie deutlich?

Die Arbeit mit Gegenständen

Die Impact-Techniken nutzen Gegenstände, die Ihnen im Alltag zur Verfügung stehen oder denen Sie eine neue Aufgabe und Bedeutung geben.

Ein → **Fusselabroller** kann zu einem „Schlechte-Laune-Abroller“ werden, der besonders zu Beratungsbeginn eingesetzt werden kann. **Die zu beratende Person rollt sich mit dem Roller ab, entsorgt das Papier im Mülleimer und ist schnell in einer guten Verfassung.**



Ein → **DIN-A4-Blatt** steht für 100% berufliche oder private Zufriedenheit. Nun lassen Sie die Teilnehmer*innen das Blatt bearbeiten: Sie reißen Papierfetzen ab, und übrig bleibt ein Teil des Papiers, der für die gegenwärtige Zufriedenheit steht.

Wie viel wird abgerissen? Und wie kommt es dazu?

→ **Schwamm**

1. Variante: Bei Erschöpfungszuständen/Burnout

Legen Sie den Schwamm in die Hand der zu beratenden Person. Gießen Sie nun Wasser darauf und wiederholen Sie all die Dinge, die Sie gehört haben.

Z.B.: „Also, Sie arbeiten auch am Wochenende.“ Jetzt schütten Sie einen Schwung

Wasser in den Schwamm. „Und ich habe gehört, dass Sie sich regelmäßig um Ihre kranke Mutter kümmern.“ Noch ein Schwung Wasser.

Was passiert? Irgendwann kann der Schwamm kein Wasser mehr aufnehmen. Er ist einfach voll.



2. Variante: Bei schlechtem Umgang

Der Schwamm steht als Metapher für einen Jugendlichen.

Legen Sie diesen auf seine Hand und fragen Sie: „Was möchtest du langfristig in dein Leben aufsaugen und nie wieder hergeben? Wenn du zum Beispiel mit jungen Leuten Zeit verbringst, die Drogen nehmen, dann wird dein Schwamm schließlich Alkohol und Drogen aufnehmen.“

Ist es das, was du wirklich aufsaugen möchtest? Wie sieht es in zwei Jahren aus? Und in zehn Jahren?“

→ **Würfel**

Manche Menschen meinen, in allem gut sein zu müssen, und das direkt bei sämtlichen neuen Herausforderungen im Leben. Sie geraten in Stress und Überforderung.

Lassen Sie würfeln und sagen Sie: „Jetzt sofort beim ersten Wurf bitte 100 Punkte würfeln!“ Wiederholen Sie diese Aufforderung immer wieder.

Irritation wird sich einstellen und vermutlich die Einsicht, dass es Zeit und Wiederholung braucht, um Dinge zu beherrschen.



→ Coca-Cola-Flasche

Manche Menschen rasten schnell aus, und ihre Umwelt leidet darunter. Bieten Sie eine Flasche Cola an und fordern Sie dazu auf, diese so heftig wie möglich zu schütteln und sie dann zu öffnen. Vermutlich wird das abgelehnt werden, da man weiß, dass der Inhalt aus der Flasche herausspritzen wird. Bitten Sie die Person nun, die Flasche so zu öffnen, dass der Inhalt nicht unkontrolliert herausspritzen kann.



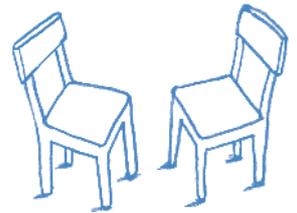
Vermutlich wird der Verschluss so sanft geöffnet und wieder geschlossen, dass der Druck nach und nach entweichen kann.

Was bedeutet das nun ganz konkret? Das behutsame „Druckablassen“ in der Beratung macht deutlich, dass es auch im Alltag sinnvoll ist, nicht sofort zu explodieren.

→ Stuhl

1. Variante: Unterstützung

In Klassenräumen können Sie im vorderen Bereich einen „Unterstützer*innen-Stuhl“ aufstellen. Bitten Sie Ihre Schüler*innen, sich eine Person vorzustellen, die an sie glaubt und die sie mag.



Sie können den Schüler*innen vorschlagen, sich auch in schwierigen Lernsituationen immer wieder zu diesem Stuhl hinzuwenden, dass sie sich so Bestärkung holen können und neuen Mut schöpfen.

2. Variante: Die Arbeit

Stellen Sie einen Stuhl so in den Raum, dass Sie ausreichend Platz haben, sich um ihn herum zu bewegen.

Stellen Sie sich nun vor, auf dem Stuhl säße Ihre Arbeit. Mit all den Aufgaben, der Verantwortung, mit Ihrer Freude daran und den damit verbundenen Pflichten.

Wie sieht Ihre Arbeit aus? Ist sie eine Person oder doch eher ein anderes Wesen, zum Beispiel ein Tier?

Jetzt positionieren Sie sich in Bezug zu Ihrer Arbeit. Wie nah oder wie weit weg stehen, sitzen oder liegen Sie? Finden Sie eine Position, die für den Jetzt-Zustand steht.

Und wenn Sie diese gefunden haben, welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf? Wie fühlen Sie sich? Ist es ein angenehmer Zustand? Oder tut vielleicht etwas weh?

Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Ihre Position ein bisschen zu verbessern! **Wie positionieren Sie sich jetzt? Was verändern Sie an Ihrer Haltung? Was nehmen Sie jetzt wahr? Wie fühlt es sich an?**

Und was könnten Sie ganz konkret in Ihrem Arbeitsalltag tun oder auch lassen, damit sich dieser kleine Schritt der Verbesserung umsetzen ließe?

→ Schlüssel

Am Anfang einer Beratung lassen sich Schlüssel gut als Anker einsetzen.
Fragen Sie doch mal: „Was möchten Sie sich hier in der Beratung erschließen?“
Oder aber auch: „Womit möchten Sie abschließen?“

„Zur Erinnerung an Ihre Ziele und Anliegen gebe ich Ihnen diesen Schlüssel mit. Er kann Sie daran erinnern, dass Sie selbst die Fähigkeit besitzen, Probleme zu lösen.“



→ Ein Blatt Papier

Manche sehen nur noch ihr Problem. Sie haben keinen Fokus mehr auf die Dinge, die schön oder auch angenehm in ihrem Leben sind.

Malen Sie in Großbuchstaben das Problem auf ein Blatt Papier. Bitten Sie den zu Beratenden nun, sich das Papier ganz nah vor die Augen zu halten.

Was geht ihm durch den Kopf? Was passiert, wenn er es zunehmend weiter weghält oder sogar weiter entfernt ablegt?

Wofür ist wieder mehr Raum?

Was wird wieder wahrnehmbar?



→ Hammer und Staubwedel

Menschen geißeln sich mit den immer gleichen Sätzen, die ihnen schaden und sie ständig aufs Neue in ungute Gemütszustände versetzen.

Wenn Sie diese Sätze immer wieder hören, geben Sie dem zu Beratenden einen Hammer. Damit soll er sich bei jedem dieser Sätze selbst imaginär schlagen.

Was passiert? Fragen Sie nach.

Und jetzt bieten Sie einen weichen Staubwedel an.

Es geht darum, Sätze zu formulieren, die eine Berührung mit dem weichen Staubwedel erlauben, also konträr sind zu denen, die den Hammerschlag bewirken.



Gefühlszustände – Vermeiden Sie die „Wie geht es dir?“-Frage

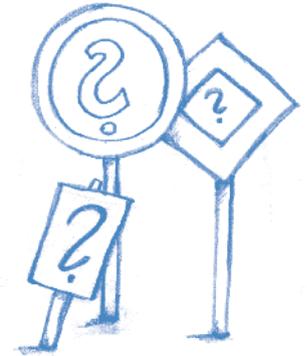
Es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie Anfangssituationen in Beratungen gestalten können.

Die Frage „Wie geht es Ihnen?“ ist für viele oberflächlich, abgedroschen und wenig einladend.

Legen Sie sich doch ein paar Bildersammlungen zu.

Ob Verkehrsschilder, Türen, Tiere, Bäume, Stars, etc.

Mit der Frage „**Welches Bild spricht Sie gerade an und passt zum momentanen Befinden?**“, können Sie ganz anders einsteigen und so direkt am Anfang der Beratung einen interessanten Impuls setzen. Auch Gefühlskarten oder Farben eignen sich hervorragend zum Einstieg.



Befindlichkeits-Landkarten sind ebenfalls gut am Anfang der Beratung einsetzbar.

Abgebildet sind zum Beispiel See-, Meer- oder Berglandschaften, in denen man als Betrachter*in gut einen Platz finden kann, der die eigene Befindlichkeit gut wiedergibt.

Anhand solcher Landkarten können Sie ganze Sitzungen durchführen.

Stellen Sie z.B. folgende Fragen:

„**Wo wären Sie gerne?**“ **Waren Sie schon mal an diesem Ort? Wie sind Sie da hingekommen?**“

„**Was hindert Sie jetzt daran, dort zu sein? Wo auf dieser Karte gibt es Kraftorte, die Sie gut nutzen könnten?**“

„**Wer und was könnte Sie gut unterstützen?**“

Prüfungsangst

Mit Prüfungsangst haben wir es besonders in schulischen Kontexten zu tun. Sie lähmt, sie kann zum Blackout führen und hindert oft schon am Lernen.

Was nicht hilft, ist Bagatellisieren. Vorschnelles Ermutigen und Trösten mit Sätzen wie „Du schaffst das!“ oder „Ach, da brauchst du doch keine Angst zu haben!“, sind zwar gut gemeint, führen aber eher zu mehr Druck und Angst.

Angst lässt sich eben nicht eliminieren, sondern immer nur integrieren.

Und Angst hat in der Regel eine gute Absicht. Sie schützt, bewahrt vor Wiederholungen und macht deutlich, dass Erlebnisse noch nicht (ausreichend) verarbeitet worden sind.

Um wieder handlungsfähig zu werden, braucht es ein ganz konkretes Handwerkszeug, das jederzeit abrufbar ist. So können Sie Ihre zu Beratenden für Momente, in denen sie aus ihrem Ressourcen-zustand fallen könnten, so wappnen, dass sie sich möglichst schnell wieder sicher fühlen.

1. Intervention: Das Gummiband

Bei Gedanken wie „Ich schaffe das nicht, ich kann das nicht, ich falle bestimmt durch ...“ etc. kann ein Gummiband helfen.

Ein Haushaltsgummi wird vorab um ein Handgelenk gezogen. Man zieht kurz an dem Gummiband und lässt es flitschen. Aua!

Mit dem leichten Schmerz verbindet sich das Signal: STOPP für die negativen Gedanken!

2. Intervention: Sorgen und Ängste von der Seele schreiben

Eine wichtige Präsentation steht an oder aber eine Klausur?

Das Aufschreiben von Ängsten ordnet Sorgen und senkt so die Nervosität. Indem die Menschen ihre Ängste zu Papier bringen, stellen sie sich ihnen.

So externalisieren sie ihre Angst, mit der Folge, dass sie ihre Leistung wesentlich verbessern.



3. Intervention: Angst gehört in den Mülleimer

Vor einer Prüfung kann man Prüflinge bitten, ihre Angst in einen Mülleimer zu werfen.

Das sorgt für Erheiterung und der Fokus ist wieder auf die eigentliche Aufgabe gerichtet.



4. Intervention: Kontakt mindert die Angst

Bei mündlichen Präsentationen oder auch Referaten bietet es sich an, Blickkontakt zu einer wohlwollenden Person aufzunehmen, die freundlich schaut und zum **positiven Anker in dieser herausfordernden Situation** wird.

5. Intervention: Der 3er-Schritt (nach Maja Storch)

Auch bei neuen Herausforderungen wie einem Bewerbungsgespräch, einem Konfliktgespräch oder aber einer Führerscheinprüfung kann einem das Gefühl für das eigentliche Lebensalter mit den bereits erworbenen Kompetenzen und Fähigkeiten soweit verloren gehen, dass ein „Schrimpfen“ des Selbst einsetzt. So finden wir uns im Kleinkindalter wieder oder haben auf einmal die rebellischen Gefühle eines Teenagers.

Wer könnte denn auch als kleines Kind ein Auto steuern oder als Jugendlicher souverän und glaubwürdig einen Bewerbungsprozess auf eine Leitungsfunktion durchlaufen?

Auch kognitive Appelle wie: „Ja, das habe ich jetzt verstanden. Dann muss ich mich jetzt mehr zusammenreißen und selbstsicherer werden“, erzielen nicht die erwünschte Wirkung von Entspannung oder Gelassenheit. Vielmehr können sie noch mehr Druck aufbauen.

Was also tun?

Der folgende 3er-Schritt kann ganz konkret helfen:

Am besten, Sie probieren diese Intervention mal selbst an sich selbst aus.

1. Schritt:

Setzen oder stellen Sie sich zunächst so hin, dass Sie sich vollkommen sicher und kompetent fühlen.

Wie genau sitzen oder stehen Sie? Mit aufrechtem Körper? Mit beiden Füßen gut im Boden verankert?

Welchen Blick benötigen Sie, um das Gefühl von Souveränität und Sicherheit zu bekommen?

Probieren Sie das so lange, bis Sie eine für sich passende Haltung gefunden haben.

2. Schritt:

Erinnern Sie sich nun detailliert an eine berufliche Situation, in der Sie sich überaus sicher und kompetent gefühlt haben. **Was haben Sie gemacht? Welche positiven Rückmeldungen haben Sie erhalten, und wie haben Sie sich gefühlt?**

3. Schritt:

Überlegen Sie sich eine Geste, die Sie unterstützen könnte. **Vielleicht halten Sie einen Stift? Oder nehmen in Ihrer Vorstellung die Zügel wieder in die Hand?**

➔ Diese Übung bedarf einiger Wiederholungen. Herzflattern, Kurzatmigkeit, ein dumpfes Gefühl in der Magengegend verschwinden leider nicht wie von Zauberhand. Sie haben aber mit diesem Rüstzeug die Möglichkeit, sich sowohl zu wappnen als auch in herausfordernden Situationen schnell wieder auf ihre Ressourcen zurückgreifen zu können.

Zukunft

1. Intervention: Glaskugel

Mithilfe einer Glaskugel, die man in die Hand des zu Beratenden legt, kann man jemanden nach seinen Wünschen für die Zukunft befragen.



2. Intervention: Kompass

Mithilfe eines Kompasses, den man dem zu Beratenden gibt, fragt man: „**Wo soll die Reise hingehen? Welche Richtung möchten Sie einschlagen?**“

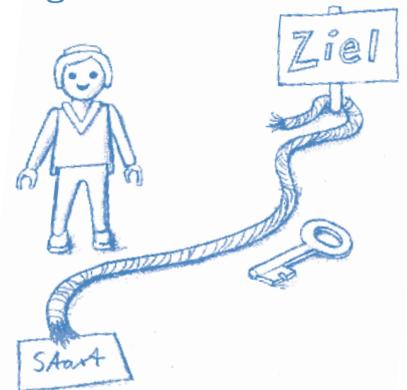


3. Intervention: Seil

Legen Sie ein großes Seil im Raum aus und bitten Sie den zu Beratenden, sich dazu zu positionieren.

An welchem Ende ist die Zukunft, wo liegt die Vergangenheit? Welche Ziele werden formuliert? Welche Schritte sind noch zu gehen?

Fordern Sie dazu auf, diese Schritte am Seil zu gehen.
Arbeiten Sie mit farbigen Moderationskarten und Gegenständen.
Diese können Sie an das Seil legen. Durch diese Vorgehensweise bringen Sie als Berater*in Menschen wieder in Bewegung und ins Spüren.
Moderationskarten und Gegenstände sorgen auch hier für visuelle Anker.



Eigene Ressourcen aktivieren, Kompetenzen sichern

1. Intervention: Der Brief an sich selbst

Lassen Sie den zu Beratenden doch mal einen Brief an sich selbst schreiben. Durch folgende Fragen können Sie unterstützend wirken:

Worauf sind sie stolz?

Was gelingt Ihnen?

Was möchten Sie gerne lernen oder machen?

Wer glaubt an Sie?

...

Abschließend schreibt die Person ihre eigene Adresse auf den Briefumschlag und frankiert ihn. Nach einem Jahr – oder auch eher – wird der Brief von Ihnen verschickt.



2. Intervention: Das Schatzkästchen

Was können Sie gut? Worauf sind Sie stolz?

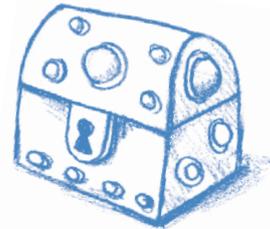
Welche Erfolge fallen Ihnen ein?

Was schätzen andere an Ihnen?

Was mögen Sie an sich?

...

Lassen Sie die zu Beratenden ihre Antworten aufschreiben und in ein Schatzkästchen legen. Geben Sie dieses mit und fordern Sie dazu auf, einen guten Platz dafür zu finden. Immer dann, wenn der zu Beratende in eine unangenehme Stimmung gerät, soll er es öffnen und sich mit den aufgeschriebenen Sätzen stärken.



Und jetzt Sie!

Packen Sie Ihren persönlichen „Impact-Koffer“.

Was könnten Sie ganz unproblematisch an Gegenständen und Stiften bei sich und immer zur Hand haben?

Vielleicht ein paar Moderationskarten, ein Seil, Playmobilfiguren, Schlüssel und einige Bilder?

Denken Sie an jemanden, der gerade bei Ihnen in der Beratung ist.

Welches Ziel verfolgt derjenige? Oder was ist ein immer wiederkehrendes Thema in Ihrer Beratungspraxis?

Wie könnten Sie mithilfe einer von Ihnen entwickelten Impact-Technik unterstützend tätig werden?

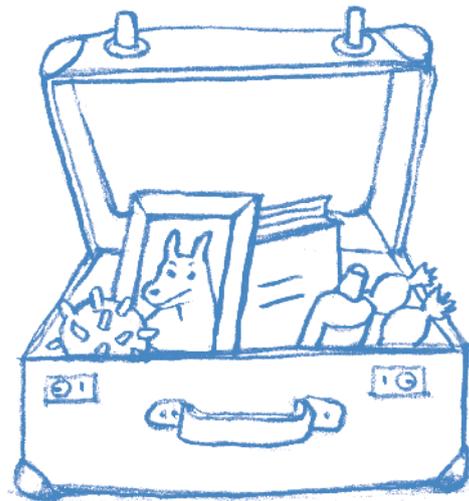
Probieren Sie es einfach aus. Und wenn es nicht sofort gelingt – nicht schlimm!

Dann ist vielleicht etwas anderes nützlich.

Hauptsache, Sie sagen **Ja zum Ausprobieren!**

Viel Freude und Mut wünscht Ihnen von Herzen

Ihre **Christina van Laak**



Literaturempfehlungen

Danie Beaulieu

Impact-Techniken für die Psychotherapie,

Carl-Auer Verlag 2013

Klimazone Klassenzimmer, 88 originelle Techniken für eine bessere Lernatmosphäre,

Carl-Auer Verlag 2019

Daniela Beckmann

Positive Psychologie. Ein Handbuch für die Praxis

Blickhan Verlag 2018

Ed Jacobs

<http://impacttherapy.com/PDF/ImpTherapyFullset.pdf>

Ed Jacobs und Christine J. Schimmel

Impact Therapy: The Courage to Counsel

Amazon 2012

Gert Kowarowsky und Christina von Puttkamer

Impact-Techniken

75 Therapiekarten

BELTZ Verlag 2018

Paul Watzlawick, John H. Weakland und Richard Fisch

Lösungen. Zur Theorie und Praxis menschlichen Wandels

Hogrefe Verlag, 9. Aufl. 2020

Onlineshop

Befindlichkeitskarten

<https://schluesselundblume.de/>

Kontakt:



Christina van Laak

Supervision & Coaching (DGSv)

Anklamer Str. 38

10115 Berlin

Telefon: 0174 194 70 39

info@vanlaak-supervision.de

vanlaak-supervision.de







**Sozialpädagogisches
Fortbildungsinstitut**
Berlin-Brandenburg

Königstr. 36 B
14109 Berlin
Tel.: 030/48481-0
www.sfbb.berlin-brandenburg.de

