

## Der Helix-Effekt in der systemischen Beratung

### Oder: Was wir von Hummeln und der DNA lernen können

*Wieder einmal stand die Natur Pate, als ich kürzlich ein kleines Schauspiel beobachten durfte und mir bereits Bekanntes auf neue Weise lernen sollte. Ich beobachtete eine, zwei, Hummeln bei ihrem unerwartet interessanten Flug und gewann daraus die Erkenntnis, wie man als Coach und Berater eine tragfähige Arbeitsbeziehung aufbauen möge. Ich sah den beiden pelzigen Tierchen also bei ihrem Treiben zu und mir war plötzlich klar: Das ist es. Genau so geht's.*

*Christian K. Mang, Organisationsberater, Systemischer Coach und Hypno-Coach erzählt aus seinen persönlichen Erlebnissen und Beobachtungen, wie sich Abläufe aus der Natur auf das Verständnis von systemisch-konstruktivistischer Theorie und Praxis übertragen lassen.*

*Coaches und therapeutisch geschulte Leser mögen in dieser Geschichte durchaus Elemente der Metaphernarbeit, der Symbolarbeit, des Story-Telling und der Verschachtelungstechniken aus der Hypnotherapie erkennen. Vielleicht nicht ganz unbeabsichtigt.*

c.mang@green-field.at

Wälzen wir als Coaches und lösungsfokussiert agierende BeraterInnen - aber auch als TherapeutInnen und in anderen kommunikationslastigen Berufen - nicht immer wieder unsere Gedanken und Pläne, wie wir unsere KlientInnen bestmöglich arbeitsfähig machen können? Ja sogar supervidieren lassen wir uns dazu, um möglichst perfekt in heikle Auftragsbeziehungen gehen zu können, bzw. auch wieder heraus zu kommen. Persönliche Gedanken oder gar Aussagen den KundInnen gegenüber, wie „Der Leidensdruck ist wohl noch nicht groß genug“ oder „Die Zeit wird kommen...“, zeugen dabei wohl eher von der Ohnmacht des Beraters als jener der Kunden. Obendrein sind solche Sätze aus meiner Sicht, selbst wenn nur gedacht, extrem gefährlich für die Beratungsbeziehung. Augenfällig ist, dass hier von der BeraterIn eine asymmetrische Beziehung unterstützt und weiter ausgebaut wird, was für ein gleichrangiges Miteinander im Coachinggespräch nicht gerade förderlich wirkt.

Das Einführen von Ressourcen durch den/die Coach, das Umdeuten sorgenvoller Aussagen des Kunden (Reframing) und das Zuspälsagen sog. „Compliments“ (s. auch Insoo Kim Berg u. Steve de Shazer) sind dann wohl eher Arbeitshülsen, denn eine echt wertschätzende Auseinandersetzung (besser: Zusammensetzung) mit den KlientInnen. Könnte es uns auf einfache Art gelingen, ein Gespräch auf Augenhöhe zu etablieren, wären plötzlich beide kompetent - KlientIn und Coach.

Wie kann also eine Begegnung fruchtbringend aufgebaut werden und was kann man von der Natur dazu lernen?

Damit jetzt zur Geschichte:

Kürzlich saß ich im eigenen Garten - ja, der Frühling ist nun auch in Wien endgültig eingekehrt - und sinnierte ein wenig vor mich hin, als ich am Rande meines Blickfeldes eine herannahende Hummel bemerkte. Vielleicht war es auch das typische Brummen, das mich

zuerst erreichte und auf das Tierchen aufmerksam machte. War ja auch lange nicht mehr zu hören, bei dem Winter. Der Flug der Hummel war eher ungerichtet, arglos beinahe, also keineswegs ein zielstrebiges Vorwärtskommen. Vielleicht auch der Flug einer Suchenden, nach dem Motto „mal hier, mal da“, dem Frühlingsgeruch der umliegenden Sträucher und ersten Blumen folgend.

Plötzlich kam aus einer anderen Richtung



eine zweite Hummel und ausgerechnet vor meinen Augen - und Ohren - begegneten sich die beiden.

Jetzt war ich voll aufmerksam und neugierig auf das Geschehen. Das

Sinnieren sollte später weiter gehen. Wer wusste zu diesem Zeitpunkt schon, dass die beiden kleinen Flugwesen mich zu einem Artikel inspirieren würden.

Sie begannen also ihr gemeinsames Spiel. Das Spannende daran war, dass es gar keine direkte Begegnung gab und dennoch waren beide augenblicklich von ihrem bis dahin unbedacht wirkenden Flug abgekommen und bezogen sich nun voll auf einander. Die Bewegung war in etwa kreisförmig. Beide in einem konstanten Abstand voneinander, starteten einen Rotationsflug mit kontinuierlicher Aufwärtsbewegung. Die beiden beschrieben die Linie einer Doppelhelix. Eine geflogene Doppelhelix, die für mehrere Sekunden vor meinen Augen entstand. Wie beim Walzertanz, im Kreise sich drehend, beschrieben sie mehrere Schleifen um dann genau so arglos weiter zu

fliegen wie zuvor - nur auf einem höheren Niveau.

„Genau das ist es“, schoss es mir im selben Augenblick durch den Kopf. So muss eine Begegnung zwischen Coach und Kunde sein:

Wie bei einem guten Tanz, wo beide in Verbindung stehen, wo keiner dem anderen auf die Füße tritt, wo Abstand, Rotationsgeschwindigkeit (Dynamik) und Fliehkräfte optimal zusammen passen. Es braucht nur eine Nuance von Drift und beide Partner schweben gemeinsam zu neuen Positionen, fegen durch den Saal und erreichen mühelos ein höheres Niveau. Die Perspektive verändert sich für beide automatisch und beide gewinnen etwas dazu.

Die Doppelhelix sollte es also sein, die sich mir an diesem Tag als Metapher für fruchtbringende Begegnungen zweier Menschen anbot. Würde man sich noch dazu Verbindungen zwischen den beiden spiralförmigen Fluglinien vorstellen um die Interaktion der Beteiligten bildhaft darzustellen (z.B.: Coaching-Fragen, Interventionen, Ressourcen-Talk), so kommt man automatisch zum Bild der D.N.A., die



den „Schlüssel des Lebens“ enthält und in jeder Zelle eines lebenden Organismus die vollständige Erbinformation enthält. Was will man mehr?

Man könnte also als BeraterIn beim Einstieg in ein Gespräch, auch wenn aus einer anderen (Denk)Richtung kommend, mit angepasstem Tempo eine distanzierte und stabile Verbindung mit dem Klienten eingehen, die Energie des Kunden auffangen und die eigene Energie zur Verfügung stellen. Mit den bekannten Coaching-Tools oder, je nach Art des Auftrags, auch mit thera-

peutischen Methoden ließen sich dann die Ressourcen der KlientInnen für einen Höhenflug mobilisieren. Es wäre ratsam, nicht zu weit vor zu gehen (zu fliegen), sonder immer beim Kunden zu bleiben und das Tempo zu halten und rechtzeitig loszulassen. Die Helix sollte so kurz wie möglich und nur so lange wie nötig geflogen werden, zumindest nach Hummel-Art.

Bleibt nur noch die Frage, wer denn in einer spiralförmigen Bewegung eigentlich die Führung hat. Vielleicht sogar beide Partner?

Ich selbst arbeite als Coach sehr gerne mit Metaphern und Symbolen. Am liebsten mit solchen, die die KlientInnen selbst entdecken oder bereits bei/in sich tragen und leicht in den Alltag mitnehmen können. Als Erinnerungshilfe sozusagen. Als kleines Motivationsinstrument, um die ersten neuen Schritte anzugehen. Und um später etwas rituell beiseite legen zu können, sollte das Neue integriert sein und einem automatisch von der Hand gehen. Letzteres wäre daran erkennbar, dass man sein Symbol in irgend einem Winkel, einer Schublade oder der alten Geldbörse wieder findet, ein wenig überrascht ist, schmunzelt und sich womöglich noch dunkel aber distanziert an die alten Zeiten erinnern kann.

Als Symbol für die tiefe Wertschätzung in der Arbeit mit KlientInnen scheint mir für uns BeraterInnen und Coaches die Doppelhelix recht passend, vielleicht aber auch ein wenig abstrakt. Obgleich wir alle dieses Symbol ja in uns tragen, millionenfach, in Form der D.N.A. So gesehen kann Beratung eigentlich gar nicht mehr misslingen.

Um etwas Greifbareres vorzuschlagen, habe ich einen Blick in die italienische Küche gewagt. Dort findet man neben vielen schmackhaften Zutaten auch die

spiralförmige Nudel „Fusilli“, die in ihrer Linie exakt der Doppelhelix entspricht. Die Fusilli sind klein, lassen sich gut als Symbol mitnehmen auf den Schreibtisch legen oder im Coaching-Zimmer drapieren. Vielleicht entsteht gerade dadurch manch gutes Gespräch. Letztendlich lässt sich die Fusilli bei Nicht-mehr-Bedarf einfach aufessen. So gesehen ein ideales und unverfängliches Symbol für uns BeraterInnen und Coaches. Eine Erinnerungshilfe für den wertschätzenden Umgang mit unseren KlientInnen.

Wer also sein Beratungsverständnis mit einem neuen Bild vom Umgang mit Kunden erweitern möchte, hier mein Vorschlag:



Einkaufen gehen - der/die PartnerIn ist womöglich freudig überrascht - diese Zeit für sich selbst als Arbeitszeit verbuchen - eine Packung „Fusilli“ Nudeln kaufen - eine Fusilli entnehmen und genau betrachten. Diese Nudel anschließend als Symbol für

eine gelungene symmetrische Arbeitsbeziehung im eigenen Wirkungsbereich aufbewahren.

Eine einzelne Nudel genügt eigentlich, doch in so einer Packung sind meist 500 Gramm und mehrere hundert Stück. Das sorgt freilich für Nebenwirkungen. Doch man hat ja auch noch KollegInnen...

Achtung: Es gibt auch Fusilli mit Helix-Windungen in drei Strängen. Das steigert die Komplexität nochmals und führt zu vielleicht unerwarteten Ergebnissen in der Beratung. Womöglich sind ja auch noch weitere Personen/Hummeln im Spiel.

[CM Apr13]