
BERATER – COACH – THERAPEUT CHECKLISTE FÜR DIE SUCHE

1. ALLGEMEINES

- Für alle Anbieter beratender und therapeutischer Berufe gilt: Es gibt nicht *den* idealen Berater (ab jetzt beziehe ich der Einfachheit halber in den Begriff „Berater“ auch die Coaches und Therapeuten mit ein). Sie können davon ausgehen, dass es für *jeden* Bedarf einen Spezialisten gibt, der diesen Bedarf bedient. Bleiben Sie daher tolerant und offen auch bei für Sie scheinbar zunächst unpassenden Anbietern und Methoden.
- Ablehnen sollten Sie alle sektenähnlichen Gruppierungen bzw. deren Vertreter. Punkt. Fragen Sie gezielt nach dem Leitbild des Anbieters. Duldet er Kritik, Widerspruch und Ablehnung? Bitte mit Augenmaß bewerten: Einige wertvolle Angebote werden durch lobbyistische und einseitig-dogmatische Vertreter herabgewürdigt. Insbesondere für den schwer zu überschauenden Markt alternativer Angebote existieren Warnungen, diese seien nicht wissenschaftlich und daher abzulehnen. Auch wenn die Aussage über die Unwissenschaftlichkeit per definitionem stimmt, ist die Schlussfolgerung daraus, diese seien wert- oder wirkungslos, falsch. Das Wort „Esoterik“ ist zu Unrecht zu einem Synonym für „unseriös“ geworden. Leider trüben die schwarzen Schafe gerade im alternativen Bereich das Gesamtbild. Auf der Seite www.sgof.de finden Sie berechnete und unberechtigte Kritik. Schauen Sie in einschlägigen Portalen nach Bewertungen. Empfehlenswert aus meiner Sicht: www.jameda.de, www.theralupa.de, www.coach-datenbank.de, www.trainer.de.
- Jedem Beratungsprozess sollte eine vertrauensbildende Kennenlernphase vorangehen. Das können bei den Therapeuten z. B. die „probatorischen Sitzungen“ sein oder beim Berater ein Vorgespräch zum Austausch der Eckdaten. Ob das Vorgespräch kostenfrei sein muss, wird pro und contra diskutiert und hängt vom Kontext ab. Möglicherweise bietet Ihnen der Berater an, einen Kostenbeitrag für das Kennenlerngespräch bei Beauftragung im späteren Verlauf zu verrechnen. Bitte beachten: Eine ausführliche Situationsbeschreibung und die Zieldefinition sind wichtige Elemente des Prozesses, damit bereits Inhalt der Beratung und Teil der zu vergütenden Leistungen. Ein professioneller Anbieter wird Sie taktvoll „ausbremsen“, wenn Sie beim Kennenlernen in die inhaltliche Arbeit abrutschen. Er wird deutlich trennen zwischen „Für Ihr Thema X biete ich Ihnen Y zu den Bedingungen Z an“ (Metaebene) und der eigentlichen Inhaltsbearbeitung (Arbeitsebene).
- Transparenz und Vertraulichkeit sind entscheidende Eckpunkte. Der Berater muss Ihnen sein Welt- und Menschenbild verständlich machen können sowie sein Konzept. Dabei sind die Bedingungen und Grenzen der Vertraulichkeit bzw. Schweigepflicht zu besprechen.
- Im Idealfall werden die Rahmenbedingungen schriftlich vereinbart. Darin sind Modalitäten der Kontaktaufnahme, Art, Umfang und Frequenz der Sitzungen sowie der Kostenrahmen aufgeführt sowie der Umgang mit Beendigungen und Stornierungen. Inhalte und Ziele sind für Beratung, Coaching und Therapie verschieden. Obgleich eine Zieldefinition bedeutsam ist, muss diese nicht zwingend im Vertrag fixiert werden. Gründe: Erstens ist es sehr wahrscheinlich, dass sich die Ziele im Verlauf verändern und immer wieder auf ihre Formulierung und Stimmigkeit hin überprüft werden müssen. Zweitens wird gerade im Coaching- und Therapie-Kontext eine *Dienstleistung* und kein *Werk* vereinbart. Das bedeutet, dass der Coach/Therapeut eine definierte Phase in der Entwicklung des Coachees/Patienten *begleitet* und dieser nach deren Beendigung eigenständig und selbstwirksam weitermacht.
- Keine endless stories. Der Umfang sollte von Beginn an zumindest als Arbeitsgrundlage festgelegt werden. Er kann natürlich flexibel erweitert oder verkürzt werden. Referenz für den Umfang sollte stets das Ziel sein bzw. die Überprüfung darauf, ob eine Verlängerung oder Verkürzung dem Ziel dienlich ist.
- Prüfen Sie die Angebote kritisch! Tun Sie nur, was für *Sie* stimmig und plausibel ist. Fragen Sie nach! Lassen Sie es sich detailliert erklären, wenn Sie unsicher sind oder etwas nicht verstehen! Es ist Aufgabe des Anbieters, sich so lange zu erklären, bis Sie überzeugt sind. Schafft er das nicht: lehnen Sie ab oder erbitten Sie sich Bedenkzeit. Fragen Sie den Anbieter, ob er für Ihren Fall besser qualifizierte Kollegen empfehlen kann, wenn Sie zur Einsicht gelangen, dass das Angebot nicht zu Ihnen passt. Ein seriöser Kollege wird das immer tun.