

## Ein Leben, durchdrungen vom eigenen Willen

*Zwanzig Fragen an den Psychologen Markus Bauer nach der Evaluation seines Projekt „Map Finding“: Die Fragen stellt Peter Grombach, freier Journalist in Stuttgart.*

**GROMBACH: Herr Bauer, wie lange gibt es „Map Finding“ jetzt schon?**

BAUER: Ich habe den Eindruck, ich hätte nie etwas anderes gemacht. Vielleicht sollte ich jetzt ein halbes Jahr auf einem Ponyhof arbeiten, um keinen Tunnelblick zu bekommen. Losgelegt habe ich vor etwa eineinhalb Jahren, im April 2007. Ein halbes Jahr mit Axt und Mikrometerschraube am Konzept gearbeitet und dann ein Jahr praktisch angewendet. In dieser Zeit habe ich sechzig interessante Zeitgenossen kennen gelernt: meine Klienten.

**GROMBACH: Haben eher Männer oder eher Frauen auf ihr Beratungsangebot zurückgegriffen?**

BAUER: Eigentlich müsste mir die „Emma“ einen Preis verleihen, denn in meiner Klientel ist die Gleichberechtigung Wirklichkeit geworden. Ebenso viele Männer wie Frauen. Und das, obwohl Männer doch eher als Psychomuffel gelten. Gibt es noch Fleißkärtchen für Individualität? Denn bislang gibt es in meiner Beratungspraxis keinen Geschlechtseffekt.

**GROMBACH: Ist die Verteilung beim Alter genauso ausgewogen?**

BAUER: Die Spannbreite ist recht ansehnlich. Meine jüngste Klientin war siebzehn, meine Älteste zweiundsechzig. Aber in den fünfundvierzig Jahren dazwischen tummeln sich zwei Klumpen. Der erste liegt so um die sechsundzwanzig – das sind die ganzen Uni-Absolventen, denen Schädel brummt vor dem Einstieg in den Arbeitsmarkt – der zweite Klumpen liegt so um die vierzig – typisch für die Ausbildung einer soliden Midlife-Crisis. Aber auch jenseits der Klumpen knabberten die Klienten intensiv an den Grundfragen des menschlichen Daseins. Die Sinnfrage ist nicht länger das Privileg eines bestimmten Alters, willkommen im 21. Jahrhundert: Sie dürfen jeden Tag aufs Neue versuchen, eine stabile Weltsicht zu erlangen.

**GROMBACH: Können Sie etwas zum Bildungsniveau Ihrer Klienten sagen?**

BAUER: Drei Viertel hatten entweder einen Hochschulabschluss oder standen kurz davor. Aber Vorsicht: „Map Finding“ ist kein Beratungskonzept für Überflieger und Intelligenzbestien. Oft waren meine Akademiker vollkommen überreflektiert, sahen den Wald vor lauter Bäumen nicht. Warum aber waren sie dann die absolute Mehrheit? Ich glaube, mit einem humanistisch angehauchten Bildungshintergrund sind die Berührungängste einen Psychologen aufzusuchen geringer. Schließlich ist man diesen Psychos täglich in der Mensa begegnet, wo sie ständig die Welt retten wollten und sich trotzdem immer mit Tomatensauce voll gekleckert haben. Aber letztendlich hat die Beratung mit dem einfachen Mann von der Straße genauso gut geklappt, wenn erst einmal klar war, dass unsereiner nicht automatisch mit der Zwangsjacke hinterm Schreibtisch lauert.

**GROMBACH: Was treibt die Leute eigentlich zu Ihnen?**

BAUER: Die Beratung ist kostenfrei, die wollen nur ein Schnäppchen abgreifen. – Nein, ganz im Ernst: Sie wussten nicht wie es weiter gehen soll. Jeder war auf seine Weise am toten Punkt angelangt. Und alle standen im Grunde genommen mit der gleichen Frage im Raum: Was soll ich tun? Das kann ich denen natürlich auch nicht sagen. Ich kenne die Leute ja nicht und ich habe auch keine Kristallkugel, mit der ich in die Zukunft sehen kann. Außerdem waren die Leute ja schon bei Pontius und Pilatus und haben die gleiche Frage gestellt und natürlich hat ihnen jeder gesagt, was sie tun sollen. Aber hat es irgendetwas bewirkt? Nein! So, und dann steht so jemand bei mir im Beratungsraum und stellt mir die gleiche Frage in der Hoffnung, dass ich eine ganz einfache Antwort habe, die mühelos verwirklicht werden kann und direkt in das perfekte Leben mündet. Aber wie schon gesagt, ich habe darauf keine Antwort. Eine solche Antwort gibt es nicht, sie widerspricht vollkommen dem realen Leben mit seinen Widersprüchen, Absurditäten und Gemeinheiten. Wenn ich heute wissen will, wie ich handeln soll, muss ich erst einmal wissen, was ich überhaupt kann. Das aber kann ich nur wissen, wenn ich weiß, was ich will. Und dies wiederum setzt voraus, dass ich weiß, wer ich bin.

Deswegen landen die Leute bei mir, weil man ihnen vorher immer nur gesagt hat: tu dies oder tu das, ohne in die Tiefe zu gehen, an die Wurzel. Wir werden alle dadurch geleitet, dass wir Dinge als sinnvoll oder als sinnlos erleben, als wertvoll oder wertlos. Auch bei mir in der Beratung gibt es natürlich keine endgültigen Antworten. Aber sie können bei mir den roten Faden aufnehmen und sich auf diese Weise im Labyrinth menschlichen Daseins orientieren lernen.

**GROMBACH: Und was ist jetzt der speziell psychologische Anteil an ihrer Arbeit?**

BAUER: Um die vier Grundfragen beantworten zu können, die ich gerade erwähnt habe, müssen Sie eine Draufsicht auf ihre gegenwärtigen psychischen Potentiale gewinnen. Sie müssen zum TÜV. Das mache ich mit einem Test, der „Existenzskala“. Ich mag diesen Test aus vielen Gründen, aber vor allem deswegen, weil er die psychischen Grundgrößen erfasst: Wahrnehmen, Fühlen, Denken und Handeln. Diese Fähigkeiten brauche ich dem Klienten nicht lange zu erklären, sie sind alltagstauglich. Sie müssen also nicht erst die bittere, manchmal unverdauliche Pille eines therapeutischen Menschenbildes schlucken und einen VHS-Kur in Terminologie belegen. Außerdem, ich persönlich mag Dinge nicht, die ein Übermaß an Ausrüstung oder Erklärung erfordern. Ich bin bequem. Ich möchte einfach mit den Leuten reden. Und deswegen müssen sie mich auch leicht verstehen können. Ich brauche viel Spielraum in der Beratung, damit die so individuell wird, wie sie sein muss, und das gelingt nur in einem guten Gespräch. Das Gefälle Experte – Laie steht dem nur im Weg. Deswegen: alltagstaugliche Testvariablen, gute Allgemeinbildung und viel Common Sense, das ist mein Beitrag. Und so bleibt es fast nie beim Austausch bloßer Standpunkte sondern mündet in einen regelrechten Flow.

**GROMBACH: Wie viele Beratungssitzungen kommen auf diese Art pro Klient etwa zusammen?**

BAUER: Es gab Klienten, bei denen ich die Beratung nach der zwölften oder fünfzehnten Sitzung beendet habe. Nicht, weil wir auf keinen Grünen Zweig gekommen wären, sondern weil wir uns an die guten Gespräche gewöhnt hatten, nachdem die Dinge schon

längst geklärt waren. Ich sagte bereits, wie interessant Menschen werden, wenn sie ehrlich sind. Allerdings musste ich auch wieder Platz schaffen für die Leute, die jede Woche neu wegen eines Erstgespräches anriefen. Im Laufe des Jahres haben sich allmählich drei Sitzungen á fünfundvierzig Minuten als gutes Maß herausgestellt. Das Erstgespräch, in dem ich vor allem klar mache, was alles nicht geht und der Klient dann sein Anliegen schildert. Das Zweitgespräch, in dem wir ausführlich über die Testergebnisse der Existenzskala reden und an dessen Ende wir einen Plan aushecken. Und schließlich das dritte Gespräch ein paar Wochen später. Darin ziehen wir gemeinsam Bilanz was den Plan angeht. Danach ist der Beratungsprozess abgeschlossen. Natürlich kann sich der Klient jederzeit wieder melden, wenn ein Komet in sein Haus eingeschlagen hat, der Nobelpreis vergeben wurde oder bei anderen einschneidenden Lebensereignissen.

**GROMBACH: Ist für Ihre Arbeit eine therapeutische Ausbildung erforderlich?**

BAUER: Schaden kann sie nie, aber eigentlich ist sie nicht notwendig. „Map Finding“ ist ein Beratungskonzept, keine Psychotherapie. Es fußt zwar auf dem Menschenbild der Existenzanalyse, aber ich arbeite ja mit gesunden Menschen. Neunzig Prozent meiner Klienten haben normale oder überdurchschnittliche Kompetenzen. Und die wenigen Klienten, die ein psychisches Störungsbild aufwiesen – alle nur in einem niedrigen Schweregrad – waren parallel bei einem Psychotherapeuten in Behandlung. Sie sehen: Nur Fallschirmspringen ist sicherer. Von Pathologien lasse ich prinzipiell die Finger, ich bin kein Kliniker. Auch meine „Verrückten“ müssen sich daran gewöhnen, dass ich sie fünfundvierzig Minuten lang von ihrer gesunden Seite betrachte. Kein Bonus, kein Malus für leichte Neurosen und Schwermütigkeit. Ging alles recht normal zu bei mir.

**GROMBACH: Okay, also normale Leute, aber irgendein Problem musste es ja geben, sonst geht man ja nicht zum Psychologen. Wo lag der Hase im Pfeffer?**

BAUER: Beugen wir uns also berauscht über die Kadaver: Es gab Defizite in allen Grundgrößen. Bei meinen sechzig Klienten gab es

eine bunte Mischung aus Unverbindlichkeit und Entscheidungsunfähigkeit in der Lebensgestaltung. Dazu kamen Selbstbezogenheit und Gefühllosigkeit. Ein übler Haufen, finden Sie nicht auch? Und Selbstbezogenheit war der Spitzenreiter. Über ein Drittel der Klienten hatte hier ihr Hauptproblem. Ihnen fehlte eine gesunde Selbstdistanz, sie waren gefangen in ihren inneren Verstrickungen und Zwangsgedanken. Dies führte zu einer reduzierten Außenwahrnehmung. Und natürlich macht das soziale Umfeld – soweit noch vorhanden – einen solchen fortgesetzten Egotrip nicht lange mit. Ich hatte einen Baseballschläger unter der Couch. Aber was war das Resultat dieser Gemengelage? Einsamkeit! Und dadurch noch mehr Selbstbeschäftigung und latente Rachegeleüste. Auch die anderen Defizite führten in ihre „Katastrophen“, in Beziehungsarmut, Kraftlosigkeit oder Leichtfertigkeit, sie kamen jedoch nicht so häufig vor. Ergo: Jeder hatte seinen eigenen guten Grund sich mies zu fühlen und unzufrieden zu sein. Aber der Fortschritt ist ein Kind der Unzufriedenen, das hat schon Victor Hugo festgestellt.

**GROMBACH: Womit wir ganz elegant bei den Stärken wären. Irgendetwas mussten Ihre Klienten doch auch drauf haben, sonst wären sie nicht so „gesund“ wie Sie vorhin erläutert haben. Wo lagen die Stärken? Oder entsprangen die nur dem Wunschdenken des Psychologen?**

BAUER: Gewünscht habe ich mir immer nur, dass die Klienten ihren Termin kurz vorher absagen, damit ich ins Café gehen kann. – Aber ganz im Ernst: Auch hier eine wunderbare Verteilung über alle vier Grundgrößen. Es fanden sich Pflichtbewusstsein und Entscheidungssicherheit ebenso wie Empathie und Sachlichkeit. Unangefochten an der Spitze: Empathie. Bei der Hälfte aller Klienten war sie die am besten entwickelte Fähigkeit. Mit Empathie ist aber nicht die Rührseligkeit nervenschwacher Realitätsverweigerer gemeint, sondern die echte Fähigkeit sich auf einen anderen Menschen einzulassen, Nähe aufzubauen und offen zu sein für die dort lokalisierten Emotionen. Empathie ist eine ebenso wertvolle Begabung wie rasche, präzise Wahrnehmung, Intelligenz oder manuelle Geschicklichkeit. Die sogenannten „Soft Skills“, eine echte Trumpfkarte bei der Mehrheit meiner Klienten. Glaubt man diversen Sonntagsreden von Berufsverbänden, müsste ihnen

eigentlich die Welt zu Füßen liegen. Aber das war nun wirklich das allerletzte Problem, das meine Klienten hatten.

**GROMBACH: Gut, mit Stärken und Schwächen haben Sie die Zutaten beschrieben. Was kommt aber heraus, wenn im Klienten eine bestimmte Stärke in Wechselwirkung mit einer bestimmten Schwäche tritt?**

BAUER: Das ist die Frage nach der Hauptdynamik. Als Hauptdynamik gilt die Interaktion zwischen größtem und kleinstem Skalenwert. Jeder Klient hat vier Skalenwerte. Sie beschreiben, wie und in welchem Maß er sein Potential in den vier Basisgrößen nutzt. Zwischen dem größten und dem kleinsten Wert herrscht logischerweise die größte psychische Spannung, ich bezeichne sie daher als Hauptdynamik. Sie ist eine gute Richtgröße um einzuschätzen, wie der Betreffende zur Zeit tickt. Man kann nach gegenwärtigem Forschungsstand acht Hauptdynamiken unterscheiden und innerhalb meiner Klientel kamen auch alle vor. Sie erinnern sich, dass Empathie die dominante Hauptstärke innerhalb der Population war. Daraus folgt eine Dominanz der Hauptdynamiken, bei denen Empathie die überlegene Rolle spielt. Dies bedeutet, dass „Betroffenheit“ und „Hilfsbereitschaft“ zusammen auch fast die Hälfte der real vorhandenen Hauptdynamiken ausmachten. War das zu theoretisch?

**GROMBACH: Vielleicht erläutern Sie einmal das Zustandekommen einer Hauptdynamik an einem konkreten Beispiel. Wie entsteht zum Beispiel „Hilfsbereitschaft“?**

BAUER: Okay, jetzt wird's trocken, aber Sie wollten es ja unbedingt wissen. Hilfsbereitschaft entsteht, wenn Empathie als Stärke und Selbstbezogenheit als Schwäche aufeinander treffen. Mit vierundzwanzig Prozent war dies die häufigste Hauptdynamik in der Population. Was bedeutet Hilfsbereitschaft im Rahmen von „Map Finding“? Im Prinzip, dass Sie schnell eine emotionale Bindung nach außen aufbauen, aber nur sehr langsam von dieser Emotion wieder weg kommen, also nur schwer eine nüchterne Distanz zu Ihrem eigenen Gefühl gewinnen können. Sie bauen also emotionale Bindungen schneller auf als eine sachliche Distanz zu dieser Bindung. Dies ist eine typische Eigenschaft hilfsbereiter Menschen. Sie nehmen starken Anteil an der Welt, aber eigentlich

spüren sie sich selbst und weniger ihr reales Gegenüber. Trotz ihrer Ergriffenheit sind sie sehr selbstbezogen, obwohl sie nach außen hin selbstlos erscheinen. In starker Ausprägung mündet diese Hauptdynamik ins Helfersyndrom. In mittleren Ausprägungen handelt es sich um warme Personen, die sehr leicht Nähe aufbauen. Aber in dieser Nähe liegt auch die Gefahr der fehlenden Abgrenzung, der Schutzlosigkeit und der Erschöpfung, gerade weil solche Menschen sehr rasch und sehr reizabhängig reagieren. In starken Ausprägungen entsteht dadurch oft eine Depression, meist in agitierter Form, also Schwermut trotz höchster Aktivität. – Sie sehen, hier agieren Widersprüche, Antipoden, Spannungen. Und irgendeine der acht Hauptdynamiken hat jeder Klient in seiner individuellen Ausprägung. Haben Sie jetzt einen Eindruck von der Komplexität und den Feinheitsgraden der Beratung? Oder wollen wir aufhören und in mein Stammcafé gehen? Ich gebe einen aus.

**GROMBACH: Noch kann ich Ihnen folgen. Wie die Potentiale des Klienten in der Beratung ausgelotet werden, ist mir jetzt klar. Aber wie diagnostizieren Sie seine Werthaltungen? Sie sagten vorhin, diese wären die Basis Ihres Ansatzes. Nutzen Sie auch hier den Test, die „Existenzskala“?**

BAUER: Ja, auch hier nehme ich als Ausgangspunkt die Testergebnisse. Ich sagte Ihnen ja schon: Ich mag diesen Test. Vor allem, weil er so reichhaltige Interpretationsmöglichkeiten bietet. In einer Itemanalyse kann ich die Leitsätze des Klienten ausmachen und so langsam freilegen, was kaum jemandem bewusst ist: die Wertvorstellungen, die hinter den Gedanken, Gefühlen und Handlungen stehen. Interessant wird das Ganze, wenn man sich ansieht, welche Werthaltungen in der Population am stärksten vertreten waren. Ich nenne Ihnen Mal die fünf Häufigsten: Weltoffenheit, Autonomie, seine eigene Position finden und das, was man tut als wertvoll erleben. Gut zehn Prozent der Klienten gaben auch zu, dass sie sich nur für Dinge interessieren, die ihren Wünschen entgegen kommen. Die anderen neunzig Prozent gaben es nicht zu und machten einen auf selbstlos, blinder Narzissmus in seiner höchsten Reinheit. – Okay, ich werde wieder Ernst, schauen Sie nicht so streng. Die Positionsfindung stand bei allen Werthaltungen an einsamer Spitze. Für drei Viertel der Klienten

war sie ein starker Leitsatz und das erklärt auch, warum sie zu mir in die Beratung gekommen sind: Sie suchen Unterstützung dabei, ihren Standpunkt zu bestimmen. Die übrigen Leitsätze spiegeln ebenso einen hohen Selbstanspruch wieder: gut mit sich selbst umgehen können, sich persönlich angesprochen fühlen und interessiert sein, was der Tag bringt. Aber warum fällt es Menschen eigentlich schwer, mit einem derartigen Selbstanspruch die eigene Position zu bestimmen? Ich glaube, weil sie in einer Phase des Übergangs versuchen, diese Werthaltungen zu bewahren und zu schützen. Beim Übergang Studium – Beruf eine echte Herausforderung, wenn man sich die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt ansieht. Gut, manche sind auch zu wählerisch, das erschwert den Übergangsprozess, verengt den Durchgang bei manch einem bis zur Unpassierbarkeit, aber diese Klienten sind eine Minderheit.

**GROMBACH: Okay, jetzt kenne ich die Zutaten und habe eine Vorstellung davon, wie Sie kochen. Aber wenn ich bei meiner Analogie bleibe, stellt sich mir jetzt die Hauptfrage: Hat es denn geschmeckt?**

BAUER: Ich habe mich während der Konzeptentwicklung gefragt, was als Beratungserfolg gelten könnte und wie man ihn erhebt. Ich habe mich dafür entschieden, die Klienten am Ende der Beratung selbst zu fragen, aus dem einfachen Grund, weil sie selbst die Experten für ihre Lebensqualität sind und am besten einschätzen können, was ihnen genützt hat. Danach war es nur noch wichtig Erfolgskriterien zu definieren. Ich konnte sie aus den Basisgrößen ableiten – ich liebe diesen Test wirklich. Ich erläutere Ihnen das einmal anhand einfacher Wenn-dann-Verknüpfungen. Wer seine Wahrnehmung schulen konnte, wird am Ende der Beratung seine Persönlichkeit besser kennen. Wer seine Emotionen entwickeln konnte, spürt seine Potentiale besser. Wer seinen Gedankenraum erweitern konnte, kann seine Ziele besser bestimmen und wer seine Handlungskompetenz verbessern konnte, wird am Ende der Beratung bereits einiges in die Tat umgesetzt haben. Stellen Sie sich dabei die vier Grundgrößen – Wahrnehmen, Fühlen, Denken und Handeln – als eine vierstufige Pyramide vor. Die Zugewinne auf einer höheren Stufe können nie größer sein als auf der darunter liegenden. Wenn Sie etwas nicht wahrnehmen, können Sie auch

keine emotionale Bindung dazu aufbauen. Ohne emotionale Bindung wird etwas keine Handlungsoption und kann daher auch nicht verwirklicht werden. Sie werden diesen Pyramideneffekt in der Erfolgsbewertung der Klienten wieder erkennen. Und natürlich auch, wenn Sie auf die rauchende Ruine Ihres eigenen Lebens zurück blicken.

**GROMBACH: Mag sein. – Aber vielleicht sagen Sie etwas zum Erhebungsverfahren. Aber bitte in homöopathischen Dosen. Haben die Klienten einen Fragebogen ausgefüllt?**

BAUER: Ja, einen ganz kurzen, ich hatte es Fragebögen auszuwerten. Sie bekamen vier Aussagen vorgelegt, denen sie entweder zustimmen konnten – das war dann eine Eins – oder die sie uneingeschränkt ablehnen konnten – das war dann eine Sechs. Und natürlich gab es die Zwischenstufen zwischen eins und sechs, im Grunde genommen also wie bei den Schulnoten. Und wer zückt bei seinem verkrachten Psychologen nicht gern mal den Rotstift und zahlt es ihm heim? – Die erste Aussage bezog sich auf die Wahrnehmung, ob die Klienten durch die Beratung ein realistisches Bild ihrer eigenen Person gewinnen konnten. Siebenundachtzig Prozent antworteten mit „stimmt“ oder „stimmt mit Einschränkungen“. Der Mittelwert liegt bei 1,8, also eine gute Zwei könnte man sagen. Sich selbst schrittweise begegnen, aus den eigenen kleinen Lebenslügen herausfinden, Privatutopien als solche erkennen – aber sie deswegen keineswegs aufgeben – darin liegt die Stärke von „Map Finding“. Arbeiten am philosophischen Grundthema „Erkenne dich selbst“. Von allen Potenzialen konnten die Klienten dieses am besten entwickeln. Die herrschenden ökonomischen Weltbilder sind reduktionistisch, sie können daher auf die Sinnfrage keine Antwort geben. Nur, der Mensch stellt sie von Natur aus jeden Tag aufs Neue, ob bewusst oder unbewusst. Ich habe die Leute in meiner Beratung dazu ermutigt und sie bei der Suche nach Antworten unterstützt. Leider ist es mir nicht gelungen, dabei wenigstens einen mittelständischen Betrieb zu zerschlagen.

**GROMBACH: Die Basis der Pyramide stand also auf einem breiten Fundament, um ihr Bild von den vier Pyramidensteinen noch einmal vor Augen zu führen. Wie**

**ging es dann mit der nächsten Variable weiter?**

BAUER: Die nächste Aussage in der Evaluation bezog sich auf die emotionalen Stärken, die Frage, ob es dem Klienten durch die Beratung gelungen ist, sich in seine wesentlichen Stärken und Schwächen einzufühlen. Auch hier der Durchschnittswert mit 1,9 eine gute Zwei. Dass die beiden ersten Werte so nah beieinander liegen und sich nur durch ein Zehntel unterscheiden, hat einen einfachen Grund. Es handelt sich um Größen, die im Beratungsgespräch gleichermaßen stark zu beeinflussen sind. Das ist bei den folgenden Variablen nicht mehr so sehr der Fall, weil das Lebensumfeld außerhalb des Beratungsraumes einen wesentlich stärkeren Einfluss hat. Sie werden es sehen.

**GROMBACH: Interessant, wie sieht das jetzt bei der nächsten Variable aus?**

BAUER: Bewertung im Durchschnitt eine 2,6 und – was das Wesentliche ist – Abstand zu den beiden voraus gegangenen Variablen etwa eine Standardabweichung. Hier liegt also die angedeutete Zäsur. Die dritte Variable bezieht sich auf die Fähigkeit, möglichst viele verschiedene Handlungsalternativen in einer Situation aufzufächern. Das ist zwar eine echte Denkleistung, aber natürlich bedingen die realen Umweltbedingungen die Handlungsentwürfe. Und daher stößt auch die Beratung an ihre Grenzen, wenn sie realistisch sein soll. Deswegen gab es für dieses Erfolgskriterium „nur“ eine sehr gute Drei mit der Einschätzung, es stimme eher schon, dass die eigene Richtung durch die Gespräche gefunden worden ist.

**GROMBACH: Und dieser Trend setzt sich fort?**

BAUER: Ja. Bei der vierten und letzten Variable wieder der Abstand einer Standardabweichung von den ersten beiden Messgrößen, diesmal aber mit einem Mittelwert von 2,9, also einer glatten Drei. Die vierte Variable misst die Fähigkeit aus den aufgefächerten Optionen eine herauszugreifen und zu verwirklichen, also die Handlungskompetenz. Was Sie vorher an Optionen nicht differenzieren konnten, können Sie im Handlungsschritt auch nicht verwirklichen. Deswegen ist der Mittelwert dieser Variablen etwas größer als der der vorangegangenen, eben der von mir erwähnte Pyramideneffekt. Hinzu

kommt, dass beim Handeln die Umwelt mit ihren Begrenzungen voll zu Buche schlägt. Die Hauptsache findet jetzt außerhalb des Beratungsraumes statt und ich rutsche von der Beraterrolle mehr in die des Coachs, der das Geschehen vom Spielfeldrand beobachtet und gemeinsam mit dem Klienten reflektiert und bilanziert. Aber auch bei diesem harten Erfolgskriterium waren über siebzig Prozent der Klienten im Zustimmungsbereich.

**GROMBACH: Wie fühlen Sie sich, jetzt wo die Evaluation abgeschlossen ist, ein Jahr Beratungsarbeit ihren wissenschaftlichen Abschluss findet?**

BAUER: Na ja, nach der Evaluation ist vor der Evaluation. Ich hänge ja nicht meinen Beruf an den Nagel. Schließlich habe ich von meinen Klienten bessere Noten bekommen als seinerzeit im Studium. Aber wenn Sie fragen, wie ich mich jetzt fühle, vielleicht ein bisschen enttäuscht. Oder sagen wir besser ernüchtert, weil ich wieder gemerkt habe wie trocken statistische Fragen sind und wie schwer es ist, in ihrer Sprache etwas Interessantes zu sagen. Außerdem werden die wesentlichen, die individuellen Aspekte natürlich nicht deutlich. Ich denke dabei nicht nur an die guten Gespräche, sondern auch an zwei Klienten, bei denen ich die Beratung abgebrochen habe. Sie waren der Selbstbegegnung nicht gewachsen, standen noch zu sehr unter dem Trauma belastender Situationen und haben so viel Selbsthass entwickelt und auf mich projiziert, dass mir Himmelangst wurde bei soviel plötzlicher Aggression. Ich habe sie an meine Kollegin überwiesen. Die hat dann mit ihrem Ansatz ganz gut mit den Klienten arbeiten können. Selbstverständlich rede ich seitdem mit der Kollegin kein Wort mehr. Sie *mus*s inkompetent sein. Und als erfahrener Kollege ist es meine berufliche Pflicht sie durch Strenge zu heilen. – Okay, ich schweife ab, aber an so etwas denke ich, wenn ich an „Map Finding“ denke und nicht unbedingt an die Zahlen, die ich erhoben habe. Aber natürlich werde ich mein nächstes Projekt evaluieren. Psychologisch arbeiten heißt für mich sowohl Praxis als auch Forschung, auch wenn es bequemer wäre, nur das eine oder das andere zu betreiben, aber professionell wäre das meiner Meinung nach nicht. Denn ich sehe schon nach einem Jahr die Unterschiede zwischen meinem damals entwickelten Konzept und der Erfahrung jetzt. Natürlich habe ich letztes Jahr versucht die eierlegende

Wollmilchsau zu entwickeln, aber inzwischen sind mir die Grenzen von „Map Finding“ sehr wohl bewusst geworden, sie wurden von den Klienten schonungslos aufgewiesen. Mein Beratungsansatz ersetzt weder eine Anstellung noch eine Ausbildung oder Qualifizierung. Sehen Sie, in einer Fabrik nützt es auch nichts, am Fließband den höchsten Perfektionsgrad zu erreichen, wenn am Ende vom Band doch nur alles in die Ausschusskiste fällt. Das ist sinnlos und das wird auch die beste Beratung der Welt nicht sinnvoll machen. Aber für die Entscheidung welche Anstellung, welche Ausbildung, welche Qualifizierung ist „Map Finding“ natürlich bestens geeignet.

**GROMBACH: Werden sie weiter machen mit „Map Finding“?**

BAUER: Wenn es irgendwie möglich ist: Ja, ich habe eine leicht masochistische Ader. Sehen Sie, ich konnte diese Idee verwirklichen, weil die ARGE Leipzig mich im Rahmen eines Projekts ein Jahr finanziell unterstützt hat. Meine Klienten waren überwiegend Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte. Diese Menschen könnten nie siebzig Euro für eine Beratungsstunde bezahlen, daher war die Beratung für sie kostenfrei. Also, jetzt mal so eben eine eigene Beratungspraxis eröffnen, vergessen Sie es. Klienten gäbe es Tausende in Leipzig, aber die brauchen ihr Geld für das Allernötigste. Man könnte natürlich meinen Ansatz auch für die Laufbahnberatung fruchtbar machen und Unternehmen anbieten, die kompetenzorientiert arbeiten. Aber auch da brauchen Sie Jahre bis Sie ein tragfähiges Netzwerk aufgebaut haben und Sie müssen laufend investieren. Für mich als kleinen exzentrischen Psychologen eine Nummer zu groß. Nicht fachlich, aber rein materiell. Dabei ist die philosophische Wende meiner Meinung nach unübersehbar. Aus dem Psychoboom der Achtziger ist längst der Trend hin zu Religion und Philosophie geworden. Nicht als Freizeitbelustigung, Herr Grombach. Philosophische Fragestellungen werden für immer mehr Menschen dringend. Wie soll ich mich orientieren? Wie soll ich eine robuste, belastbare Entscheidung treffen? Wer bin ich nach acht Umzügen, fünf Scheidungen und drei Berufsausbildungen? Es reicht meiner Meinung nach nicht, aus nur neu-bürgerlich oder neu-konservativ zu werden, dadurch geht viel zu viel verloren, die ganze Avantgarde

neuer Weltbilder, neuer Lebensentwürfe, die sich am Beginn des 21. Jahrhunderts herausbilden. Man kann natürlich die Luken dicht machen und zu leben versuchen wie die eigenen Großeltern, das gibt bestimmt Sicherheit, aber es erzeugt auch einen bleiernen Druck. Wir leben eben in einer Zeit, in der alles fließt. Selbst für die vielen Arbeitslosen, die ich beraten habe, ist das Ganze ein riesiges philosophisches Experiment. „Erkenne dich selbst!“, so wie es über dem Eingang zu Platons Akademie stand. Nur sind die Arbeitslosen eben materiell und sozial so schlecht ausgestattet, dass ihnen schlicht die Ressourcen fehlen, um sich dieser Forderung zu stellen. Gerade für die Akademiker unter ihnen ergibt sich eine Mischung aus intellektuellen Kapazitäten und ungewollter Freiheit, die ebenso schöpferisch wie explosiv ist. Das ändert natürlich nichts daran, dass Arbeitslosigkeit immer noch Dauerstress bedeutet und in Isolation und Passivität führt. Manche werden auch in Folge dessen derart egozentrisch, dass sie auch für einen Psychologen unerreichbar werden. Sie sehen, „Map Finding“ findet in der Wirklichkeit statt und führt nicht in den Garten Eden, wenn der nicht schon vor der Beratung da war. – Sie sehen, Herr Grombach, im Grunde genommen kann ich auch nicht mehr tun, als die Augen offen halten und die Dinge auf mich zukommen zu lassen. Ganz am Horizont schwebt natürlich immer noch die Hoffnung einmal eine Ausbildung in Existenzanalyse zu machen. Allerdings nicht, weil ich in die Klinische Psychologie will, sondern weil mich das Konzept der Logotherapie nach wie vor sehr interessiert. – Nun gut, wir werden sehen. Haben Sie jetzt auch so Durst?

**GROMBACH: Herr Bauer, vielen Dank für das Gespräch.**