

## BERUFSBERATER THEORETISCHE STUDIE ZUM BERATUNGSWESEN

### Z u s a m m e n f a s s u n g

Im Bereich der Berufsberatung empfindet man ein deutliches Defizit an einem einheitlichen Wirkungskonzept des Berufsberaters. Die Beratergruppen sind sehr zahlreich und differenziert, was die Präzisierung des Aufgabenspektrums für diesen Beruf wesentlich erschwert. Bei ihrer Beschreibung versuchte ich vor allem den bisherigen Forschungsstand zu diesem Thema darzustellen, sowohl in der polnischen als auch zum Teil im ausländischen Schrifttum.

Die Arbeit setzt sich aus zwei Teilen zusammen. Im ersten Teil, Kapitel I. bespreche ich die mit meinem Thema verbundenen Grundbegriffe meines Forschungsgegenstandes. Ins Zentrum meines Interesses rücken solche Termine, wie „Beratungswesen“, „Berufsorientierung und Berufsberatung“, „Beruf“, „Berater“. Die Art und Weise ihres Definierens impliziert das richtige Verständnis des Begriffes „Berufsberater“. Auch die Statusfrage des Beraters und sein Verhältnis zu den Auskunftssuchenden trägt zur Begriffsprofilierung des „Beraters“ und auch des „Berufsberaters“ bei. Im II. Kapitel wird die Berufswahl als Prozeß und als Akt dargestellt. Aufgrund der theoretischen Analysen versuchte ich die Frage zu beantworten, wie die Kriterien der Berufswahl sind und welche Rolle dabei der Berufsberater spielt.

Der zweite Teil meiner Arbeit ist der Modellcharakteristik des Berufsberaters gewidmet. In jedem der fünf Kapitel bespreche ich die einzeln ausgearbeiteten Modelle: Experte, Informant, Konsulent, zahmer Betreuer und Liberaler. Diese Modelle habe ich auf einer Kontinuumsachse placiert, vom autoritären bis hin zum liberalsten. Bei der Modellbildung stütze ich mich auf der psychologischen Menschentheorie von J. Koziolcki und auf den Prämissen der theoretischen Beratungstypen von A. Kargul. Relevant waren für mich auch die Berufswahltheorien, insbesondere die von D. Super.

So möchte ich die von mir ausgesonderten Modelle in der folgenden Anordnung besprechen: Experte und Informant, Liberaler und zahmer Berater, am Ende skizziere ich die Rolle des Konsulenten.

Der Berufsberater vom Typus Experte weiß bescheid, was recht und billig ist; er steuert und auch manchmal manipuliert den Auskunftssuchenden; er suggeriert fertige Lösungen. Er kennt sich bestens in allen Berufen aus. Solcher Berater meint, daß er imstande ist, die Charaktermerkmale seines Kunden zu diagnostizieren und zu den Anforderungen des künftigen Berufes anzupassen. Der nächste Beraterotypus, von mir Informant genannt, ist nicht so radikal. Ihn interessiert vor allem Informationsvermittlung über diverse Beschäftigungsmöglichkeiten und über Berufe, die seines Erachtens für den Auskunftssuchenden am günstigsten sind.

Auf der anderen Seite des Achsenkontinuums befinden sich zwei dem Experten und dem Informanten entgegengesetzte Beraterotypen: Liberaler und zahmer Betreuer. Diese Berater richten sich bei ihrer Berufsausübung nach drei Prinzipien: sie möchten unbedingt kongruent wirken, vorbehaltlos den Beratenden hochschätzen, sich in seine Persönlichkeitsstruktur „einfühlen“ und auf jegliche Kritik oder gar Beurteilung verzichten. Im Unterschied zum Experten und

Informanten stellt sich der Liberale nicht auf Berufstätige, sondern auf Schüler ein. Er verfügt über keine fertigen Antworten bezüglich einer eventuellen Berufswahl des Schülers. Er weiß bescheid, daß das, was für den Berater recht und billig ist, sich nicht als solches dem Auskunftssuchenden erweisen kann. Solcher Berater widmet dem Berufswählenden viel Zeit, regt ihn zur Selbsterkenntnis an, auch im Hinblick auf künftige Berufsausübung, schafft Möglichkeiten einer Selbstanalyse, beleuchtet das Problemfeld, gibt aber keine konkreten Ratschläge. Der Typus des „zahmen Beraters“ zeichnet sich durch weniger extreme Einstellung aus: er ist menschlich warm, offen und tolerant — stimuliert die Aktivitäten, regt an, oktroyiert seine Meinungen nicht, ungebeten erteilt er jedoch keine Ratschläge.

Jenen Beratertypus, der eine Mittelposition auf der Koninuumsachse annimmt, bezeichne ich als Konsulent. Er geht von der Prämisse aus, daß sowohl die in den Erkenntnisstrukturen des einzelnen angesiedelten Informationen als auch die in seinem Milieu verankerten Außenreize, wesentlich seine Entscheidungsfähigkeit mitbeeinflußen. Die Verantwortung für eine richtige Berufswahl wird somit zwischen die beiden Partner des Entscheidungsprozesses aufgeteilt.

Aufgrund der theoretischen Analyse der Berufsberatermodelle und der Typologie der Beratungskunden (Abb. 20) kam ich zum Schluß, daß die meisten den Konsulenten-Typus wählen sollen.

Beim Studium der Forschungsliteratur habe ich die darin ausgesonderten Berufsberater-typen besprochen. Sie schloßen sich auch im Typus der Dialogberatung ein; die Forscher der Erziehungsberatung zogen die rechte Seite der Kontinuumachse vor, also den Typus der liberalen Beratung; die Forscher der Berufsberatung tendierten eher zum autoritären Typus.

Ich meine, daß ein Modellstudium nicht nur die Sicht auf die Beratertypen selbst erweitert, sondern auch die richtige Erkenntnis des Beratungssystems und seiner Entwicklungstendenzen mitbedingt. Man beobachtet eine deutliche Abkehr vom Expertentypus zugunsten einer liberalen Beratung, die den Beratungskunden aktivieren kann.

*Übersetzt von Wojciech Kunicki*