



Zum Thema gemacht: **Dankbarkeit**

Michael Hoberg und

Hans-Peter Kasüschke

„Frag nicht, was das Leben Dir gibt, frag, was Du gibst.“ Wer dieses Zitat Alfred Adlers beherzigt, wird sicherlich durch die Umsetzung eine hohe Beitragsquote im mitmenschlichen Zusammenleben erreichen.

Aber möglicherweise auch immer wieder Enttäuschungen erleben, weil der Dank für die Bemühungen ausbleibt in einer auf Selbstverwirklichung ausgerichteten Gesellschaft, in der Nehmen seliger ist als Geben. - Anzunehmen, dass jemand nur gibt, ohne Dank zu erwarten, wäre sicher weltfremd. -

Nun sollte aber jeder Gebende seine Finalität prüfen: will ich einen Beitrag zur Gemeinschaft leisten, oder tue ich etwas, damit die anderen mir dankbar sind und mir dadurch ein Platz in der Gemeinschaft sicher ist. Im ersten Fall sind in der Regel Wertschätzung, Anerkennung und eben auch Dankbarkeit die Konsequenz - im zweiten Fall wird eine abwehrende oder ablehnende Reaktion der Umgebung die Folge sein. Zu allem Überfluss verstärken sich Aktion und Reaktion auch noch: „Dankbarkeit ist eine gar wunderliche Pflanze; sobald man ihr Wachstum erzwingen will, verdorrt sie“. (J. Gotthelf)

Im Berufsalltag des psychologischen Beraters oder Coaches besteht hier die Gefahr, in eine Falle zu tappen. Die äußerst positiven Veränderungen, die beim Klienten bewirkt werden können, mögen den Initiator und Förderer solch guter Entwicklungen dazu verleiten, Dankbarkeit von seinem Kunden zu erwarten. Jedoch müssen hier zwei Dinge betrachtet werden: Zum einen ist sicher die Leistung des Beraters von großer Bedeutung. Zum anderen ist nach individualpsychologischem Verständnis für einen Erfolg aber vor allem die Mitwirkung des zu Beratenden entscheidend. Ein beraterischer „Erfolg“ lässt sich nur mit dem Klienten erzielen.

Der Berater zeigt mögliche Wege auf, macht Zusammenhänge und damit verbundene Konsequenzen deutlich und ist somit Begleiter der Entwicklung seines Klienten. Dabei geht er auf Grund seiner Kompetenz die ersten neun Schritte voran, um dann seinem Kunden Platz zu machen, damit dieser den entscheidenden 10ten Schritt eigenständig machen kann. Somit hat ein guter Berater natürlich einen entscheidenden Anteil an dem Erfolg der Beratung. Aber er kann dafür keine Dankbarkeit erwarten – was er erwarten kann, ist ein angemessenes Honorar, was er auch für den Fall einfordern darf, dass der Klient den 10ten Schritt nicht gehen will.

Sollte der Berater sich dabei unzureichend gewürdigt fühlen, kann ein Ausgleich nicht über beim Klienten eingeforderte Dankbarkeit, sondern nur über ein höheres Honorar erfolgen. Wer eine beratende Tätigkeit ausübt und Dankbarkeit von seinen Klienten einfordert, nutzt die Abhängigkeit Ratsuchender aus und erschwert Ihnen mit moralischen Fesseln die Eigenständigkeit. Dies widerspricht dem Grundsatz, dass die Beziehung zum Klienten so zu gestalten ist, dass eine Arbeitsbeziehung unter gleichwertigen Menschen entsteht. Die Entscheidungsfreiheit und Eigenständigkeit des Klienten muss gewahrt bleiben.

Denn immer liegt die Entscheidung, ein im Gespräch erarbeitetes Erklärungs- und Hilfsangebot anzunehmen und umzusetzen, ausschließlich beim Beratenen. Diese Verantwortung für sein Leben kann und darf ihm nicht genommen werden.

Der deutsche Philosoph Eduard von Hartmann hat gesagt: „Man stattet den Dank eigentlich deshalb ab, um die Dankbarkeit loszuwerden.“ Ich denke, wir sollten uns im gemeinschaftlichen Miteinander so verhalten, dass uns ehrliche Dankbarkeit immer erhalten bleibt. Es lohnt sich.