

Einstieg in die bindungsorientierte Beratung mit dem Bindungsbrett

Die Bindungstheorie wurde in den letzten Jahrzehnten, insbesondere aufgrund zahlreicher neurologischer Erkenntnisse, zu einem komplexen Gebilde ausgebaut. Der Gedanke, sich in ein neues weitläufiges Gebiet einarbeiten zu müssen, kann Fachkräfte davon abhalten, sich mit der Bindungstheorie zu befassen. Diese Angst ist jedoch unbegründet. Die Grundannahmen der Bindungstheorie sind nach-wie-vor in ihrer Menge überschaubar und in ihrer Logik und vor allem dank ihrer Alltagsnähe leicht zu verinnerlichen. Mit dem Bindungsbrett sind sie auch leicht zu vermitteln. Hier einige Anregungen, wie ein stufenweises Einsteigen gelingen kann:

1. Machen Sie sich mit dem Material vertraut. Lesen Sie das Manual. Falls Sie noch gar nicht mit dem Thema Bindung vertraut sind, besuchen Sie einen Kurs oder lesen Sie ein auf Ihr Arbeitsgebiet zugeschnittenes Buch.
2. Wählen Sie sich für eine Trockenübung einen Fall aus. Betrachten Sie die im Manual beschriebenen Bewegungsabfolgen der Bindungsmuster und legen bzw. spielen Sie sie auf dem Bindungsbrett nach. Überlegen Sie bei jedem Muster, wie sehr dieses auf den Klienten / die Klientin passt oder spielen Sie mit einer Kollegin/einem Kollegen das 'Muster-Interview' durch.
3. Spielen Sie mit demselben oder einem weiteren Fall innerlich oder im Rollenspiel mit einer Kollegin / einem Kollegen das 'Situations-Interview' durch.
4. Wählen Sie einen nicht zu komplexen Fall aus für eine erste Nutzung mit Klienten. Wählen Sie eines der beiden Interviews aus. Das 'Muster-Interview' ist sehr hoch strukturiert und leitet auch Fachpersonen, die mit bindungsorientierten Verfahren noch nicht so vertraut sind, sehr gut an. Das 'Situations-Interview' ist offener und lässt sich wahrscheinlich nah an Ihnen bereits bekannten Anamnese- oder sonstigen Befragungen anlehnen oder damit verweben.
5. Vielleicht leiten Sie gerne in etwa so ein: *"Wir haben ein neues Beratungsinstrument angeschafft. Ich denke, es könnte uns hier zusätzliche Hinweise liefern. Am Schluss würde ich Sie dann gerne auch fragen, was Sie zum Beratungsinstrument denken, ob es hilfreich war oder sein könnte oder worauf ich noch speziell achten sollte, wenn ich es einsetze. Ist das OK?"*
6. Nehmen Sie sich die Freiheit heraus, Fragen, die Ihnen sonst in einem Klientengespräch wichtig sind, auch hier an passender Stelle einzuflechten oder spontan vom Interviewverlauf abzuschweifen, wenn sich Ergänzungsfragen ergeben, die Ihnen wichtig erscheinen. Kommen sie danach wieder auf den Interviewstrang zurück.
7. Mögliche Evaluationsfragen für die Klienten:
*Was denken Sie zu diesem Beratungs-Hilfsmittel? Ist es gut verständlich, wie es aufgebaut ist?
Konnte Ihre Situation gut darin abgebildet werden? Was hat (nicht) besonders gut gepasst?
Konnte es zu neuen Sichtweisen anregen? Welchen?
Würden Sie es begrüßen, wenn ich es wieder mal in ähnlicher oder abgewandelter Form verwende? Müsste man etwas anders machen?*
8. Reflektieren Sie die Sitzung anschliessend für sich, allenfalls intervisorisch.
9. Arbeiten Sie heraus, wo sich Ihre bereits vertrauten Arbeitsmethoden mit der Bindungstheorie überschneiden oder durch sie erweitern lassen. Bauen Sie dort Exkurse ein: *"Das könnte man auch aus der Beziehungs-, Bindungs-, Stressverarbeitungs-Perspektive beleuchten. Es gibt dieses Spielbrett, ... da würde man es so darstellen ... bzw. wie würden Sie es hier darstellen ... zeigt uns das einen neuen Aspekt ..."*, und Sie sind sofort mitten drin.
10. Nehmen Sie sich mindestens drei bis vier Anläufe vor, um danach über eine Weiterverwendung des Bindungsbretts zu entscheiden oder zu planen, in welcher Richtung Sie weitere Unterstützung benötigen, um es fruchtbringend einsetzen zu können.