

Akademische Schreibberatungen bei Studierenden mit der Fremdsprache Deutsch: Zur Symmetrie und Asymmetrie im Schreibberatungsgespräch

Eine empirische Untersuchung

Mareike Rotzal

► Zusammenfassung

Dieser Beitrag ist Teil meiner Masterarbeit im Studiengang Deutsch als Fremdsprache und Germanistik, die auf empirischen Untersuchungen basiert. Diese wurden im Rahmen der Tätigkeit am Deutschlernzentrum PunktUm der Universität Bielefeld durchgeführt. Es wird der Fragestellung nachgegangen, wie erfahrene Schreibberatende mit dem Grad der Direktivität in ihrem Beratungshandeln in verschiedenen Beratungssituationen arbeiten. Die Diskussion des US-amerikanischen Forschungsstandes zeigt auf, dass aufgrund der besonderen Voraussetzungen des Schreibens in der Fremdsprache mehr Flexibilität für den Umgang mit Direktivität gefordert wird. Im deutschen Schreibberatungsdiskurs liegen aktuell noch keine empirischen Forschungen zu diesem Thema vor. Daher ist es Ziel der Untersuchung, in einem ersten Schritt den Ist-Zustand für das Verhältnis von Symmetrie und Asymmetrie in Schreibberatungsgesprächen zu beschreiben. In einem zweiten Schritt werden jene Faktoren charakterisiert, die einen Wechsel im Grad der Direktivität im Beraterhandeln bedingen. Dazu wurden drei Schreibberatungsgespräche mit unterschiedlichen Ratsuchenden und einer erfahrenen Beraterin aufgezeichnet, transkribiert und hinsichtlich Beratungshandeln, Beraterrollen, Gesprächsstrategien der Beraterin, Sprachhandlungen der Ratsuchenden und Reaktionen der Beraterin analysiert.

1. Hintergrund und Problemstellung

Trend in der individuellen Schreibberatung sind handlungsorientierte bzw. kollaborative Beratungsansätze. Dieser Eindruck entsteht, wenn man einen Blick auf die Internetauftritte verschiedener Schreibberatungen an deutschen Hochschulen wirft. Grundlegend zeichnen sich diese Ansätze dadurch aus, dass sie die eigene Problemlösefähigkeit des Ratsuchenden in den Vordergrund stellen (vgl. Bruffee 1993). Eine damit verbundene nicht-direktive Beratungsart ist somit eine zentrale Grundlage für das Beratungshandeln.

Vornehmlich in der umfangreichen US-amerikanischen Ratgeberliteratur zur Schreibberatung findet man Richtlinien, die ausführen, was ein nicht-direktiver Berater tut und nicht tut (vgl. z. B. Varga/Ilko 2007; Meyer/Smith 1987; Gillespie/Learner 2003; Brooks 1991). Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang empirische Studien, ebenfalls aus dem US-amerikanischen Diskurs, die gezeigt haben, dass es sich für Schreibberater oftmals als schwierig herausstellt, eine nicht-direktive Beratungsart bei nicht-muttersprachlichen Studierenden anzuwenden.¹ Aufgrund der besonderen Voraussetzungen, die das fremdsprachliche Schreiben in einer anderen Wissenschaftskultur mit sich bringt, kann die gewünschte eigene Problemlösefähigkeit des Ratsuchenden eingeschränkt sein. Somit stellt sich die Frage, wie damit vor dem Hintergrund einer nicht-direktiven Beratungsphilosophie in der Praxis umgegangen wird. Wie reagieren Schreibberatende, wenn Ratsuchende selbst keine Lösungen für ihre Schreibprobleme finden? Oder abstrakt formuliert: Wie jonglieren erfahrene Schreibberater mit dem Grad der Direktivität in ihrem Beraterhandeln? Wie setzen sie die Prinzipien handlungsorientierter Beratungsansätze in der Praxis um?

2. Diskussion des Forschungsstandes

Zum Umgang mit Direktivität in Beratungsgesprächen mit nicht-muttersprachlichen Studierenden wurde in der US-amerikanischen Schreibberatungsforschung ein Ist-Zustand ermittelt. Vor dem Hintergrund kollaborativer Beratungsgrundsätze fordern die durchgeführten empirischen Studien für diese Gruppe an Studierenden mehr Flexibilität im Umgang mit Direktivität im Schreibberatungsgespräch.² Grund dafür sind die oben angesprochenen besonderen Voraussetzungen des fremdsprachlichen Schreibens. Dazu zählen z. B. kulturell geprägte

¹ Vgl. hierzu: Blau/Hall/Sparks (2002), Clark (2001), Powers/Nelson (1995), Thonus (2001 und 2004), Williams (2005).

² Vgl. hierzu: Clark (2001); Thonus (2001), Blau/Hall/Sparks (2002); Thonus (2004) und Williams (2005).

Schreibtraditionen, unterschiedliche Wissenschafts- und Textsortenkonventionen, sprachliche Schwierigkeiten sowie wenig Schreiberfahrung in der Fremdsprache, wodurch der fremdsprachliche Schreibprozess zu einer in verschiedenen Bereichen komplexen Aufgabe wird. Folglich dürfe direktiveres Vorgehen trotz kollaborativer Beratungstradition nicht mehr als Tabu, sondern müsse als situationsabhängig notwendiges und effektives Vorgehen angesehen werden, speziell wenn man sich bei der Arbeit mit internationalen Studierenden die Rolle des *Cultural Informant* – d. h. eines Vermittlers schreibkulturspezifischen Wissens – bewusst macht (Blau/Hall/Sparks 2002: 42). Ergänzt wird diese geforderte Flexibilität in einigen, vorwiegend den späteren Studien um wichtige Komponenten, die viel zum Erfolg eines Beratungsgesprächs beitragen. Zum einen wird deutlich, dass feldunspezifische Beraterkompetenzen insbesondere für die Zufriedenheit der Studierenden stark ins Gewicht fallen. Clark (2001: 45) macht in ihrer Studie die Beobachtung, dass alle Ratsuchenden, unabhängig davon, wie direktiv sie ihren Berater empfunden haben, mit dem vom Berater gewählten Grad an Direktivität zufrieden waren. Dies lässt den Schluss zu, dass die Berater sich unbewusst an die Fähigkeiten und Möglichkeiten des/der Ratsuchenden anpassen (ebd.: 46). Die Frage ist hier nur, wie ein Berater merkt, welcher Grad an Direktivität in einer bestimmten Situation angemessen ist. Bei Thompson (2009: 47) fällt hier der etwas unbefriedigende Begriff *intuition*, den sie mit der Erfahrungheit des Beraters in Verbindung setzt. Wie aber kommt diese Intuition zustande und welche Signale gibt es, auf die diese Intuition reagiert? Auf derartige Fragen wird nicht eingegangen.

Weitere wichtige Faktoren, die zum Erfolg der Beratungssitzung beitragen und einer zu großen Direktivität im Beraterhandeln vorbeugen, sind Motivation und aktive Beteiligung der Ratsuchenden. Bezüglich der Bedeutung der aktiven Beteiligung für den nachhaltigen Erfolg der Beratungssitzung verweist Cogie (2006: 51 f.) auf die Interaktionshypothese und die *Sociocultural Theory of L2 Learning*, deren theoretische Annahmen die Aktivität der Lerner/Ratsuchenden als entscheidend für den Lernerfolg ansehen. Deshalb sollte es auch in der Beratung stets ein Hauptziel sein, die aktive Mitarbeit der Ratsuchenden zu fördern. Entsprechend der genannten interaktionistischen Ansätze kann dies zum Beispiel durch die Anwendung des Prinzips des Scaffoldings realisiert werden.

Im pädagogischen Kontext wird das Konzept *Scaffolding* (dt. *Baugerüst*) als Metapher verwendet, um die »didaktisch-methodische Strukturierung von Lehr-Lern-Prozessen, die den aktuellen Entwicklungsstand eines Lerners und den potenziellen Entwicklungsschritt, zu dem er in der Lage ist, berücksichtigt«, zu beschreiben (Ohm 2010: 96). Konkret bedeutet dies, dass für den Lerner zur Bearbeitung einer Lehr-Lernaufgabe je nach Wissensstand/Entwicklungsstand Hilfestellungen bereitgestellt werden, die ihn dabei unterstützen, diese Aufgabe zu erfüllen und dadurch einen Entwicklungsschritt zu machen. Da diese Beschrei-

bung eher im schulischen Kontext zu verorten ist, führt eine Umdeutung der zentralen Begriffe der oben genannten Definition zu folgender Adaption für den Kontext der besonderen Interaktionsform der Schreibberatung: In der Schreibberatung beschreibt das Prinzip des Scaffoldings die methodische Gestaltung des Beratungshandelns im Schreibberatungsgespräch, die die situative Fähigkeit des Ratsuchenden, durch eigenständiges Reflektieren (Entwicklungsstand) einen Fortschritt in seinem Reflexions- bzw. Problemlöseprozess zu machen (Entwicklungsschritt), berücksichtigt und dementsprechend Hilfestellungen anbietet.¹

Thompson (2009: 445f.) betont neben diesem kognitiven Scaffolding, das für den Ratsuchenden als eine Art Sicherheitsnetz fungiert, auch die positiven Effekte eines solchen Vorgehens auf die Motivation. Mit Rückbezug auf das Jonglieren mit der Direktivität, das auch in den späteren Studien (Cogie 2006; Thompson 2009) nicht konkreter, über die jeweiligen Fallbeispiele hinausgehend, beschrieben wird, wird die Empfehlung gegeben, den Ratsuchenden das Beratungsgeschehen selbst steuern zu lassen. Auf diese Weise könne man auch vermeiden, als Berater zu sehr die Kontrolle in die eigene Hand zu nehmen.

Konsequenzen für den deutschen Forschungsdiskurs

Im Gegensatz zur US-amerikanischen Schreibberatungsforschung gibt es im deutschen Diskurs noch keine empirischen Studien, die einen Ist-Zustand in der Schreibberatung an deutschen Hochschulen mit nicht-muttersprachlichen Studierenden erheben. Dementsprechend liegen ebenfalls keine Untersuchungen vor, die den Aspekt der Symmetrie/Asymmetrie in Schreibberatungsgesprächen mit internationalen Studierenden als Untersuchungsgegenstand haben. An dieser Forschungslücke setzt die im Rahmen einer Masterarbeit durchgeführte Studie an, deren Ergebnisse in diesem Beitrag vorgestellt werden.

Aus theoretischer Sicht skizziert der Beitrag dazu zunächst den Kontext akademischer Schreibberatungen am Deutschlernzentrum »PunktUm« der Universität Bielefeld sowie die dort angewendeten Beratungsansätze und das zugrunde liegende Beratungsverständnis. Zusammenfassend werden zu diesen Beratungsvoraussetzungen Implikationen für die spezielle Beratungsform der Schreibberatung mit internationalen Studierenden abgeleitet. Im Anschluss werden die zentralen Begriffspaare *direktive Beratung* vs. *nicht-direktive Beratung* sowie *Symmetrie* vs. *Asymmetrie* hinsichtlich ihrer Auslegung für diese Studie erklärt. Der empirische Teil dieses Artikels fasst Forschungsdesign und Ergebnisse der durchgeführten Studie zusammen, die sowohl eine Bestandsaufnahme des Umgangs mit Direktivität im Schreibberatungsgespräch liefert als auch dabei insbesondere auf die Faktoren eingeht, die einen Wechsel im Grad der Direktivität im Beraterhandeln erwirken.

¹ Vgl. hierzu ausführlich Rotzal (2011: 99 f.).

3. Theoretischer Teil

3.1 Akademische Schreibberatungen am Deutschlernzentrum PunktUm

Kontext der Schreibberatungen

Ergänzend zu semesterbegleitenden Kursen und Workshops zum wissenschaftlichen Arbeiten und Schreiben können nicht-muttersprachliche Studierende bei der Erbringung schriftlicher Studienleistungen Einzelberatungen in Anspruch nehmen. Hierzu melden sie sich selbst an, wenn sie merken, dass sie beim wissenschaftlichen Schreiben auf Fragen oder Probleme stoßen. Gelegentlich wird einigen Studierenden von Lehrenden eine Beratung bei PunktUm empfohlen, letztendlich ist diese aber ein freiwilliges Unterstützungsangebot. In einem ersten Vorgespräch erheben die B¹ und die RS gemeinsam die sprachlichen und persönlichen Kompetenzen, Erfahrungen und Ressourcen des RS in Bezug auf das wissenschaftliche Arbeiten und Schreiben und sein universitäres Umfeld. Vor diesem Hintergrund beginnt der Beratungsprozess mit in der Regel einstündigen Beratungsgesprächen im Wochenrhythmus, die die Studierenden über ihren gesamten Arbeits- und Schreibprozess begleiten. Abgeschlossen wird der Beratungsprozess mit einem Evaluationsgespräch, in dem RS und B über die Fortschritte und weiterentwickelte Kompetenzen reflektieren und ggf. weitere Unterstützungsmöglichkeiten aufzeigt werden.

Der Lösungs- und Ressourcenorientierte sowie systemische Beratungsansatz

Die theoretische und methodologische Basis der Beratungsgespräche bei PunktUm bilden die Grundsätze der lösungs- und ressourcenorientierten sowie systemischen Beratungsansätze, die stark die Aktivität der Ratsuchenden in Bezug auf eine eigenständige Lösungsfindung hervorheben (vgl. Bamberger 2004; Nestmann 2004; Brunner 2004). Das Individuum wird als »reflexions-, kommunikations-, und handlungsfähiges Subjekt« angesehen, das dazu in der Lage ist, sich selbst Ziele zu setzen, Handlungspläne zu entwerfen und diesen mit eigener Initiative nachzukommen (ebd.: 669). Die theoretischen Grundlagen der einzelnen Beratungsansätze werden im Folgenden kurz skizziert.

Der Lösungsorientierte Beratungsansatz

Lösungen konstruieren statt Probleme analysieren! Dieser Leitspruch hat sich zum Motto der lösungsorientierten Beratungsschule entwickelt und stellt gleichzeitig die revolutionäre Wende in der Beratungspsychologie dar (Bamberger 2004: 739).

¹ Da die Begriffe *Beratende*, *Ratsuchende* und *Beratungsgespräch* in den weiteren Ausführungen ständig auftauchen, werden sie meistens folgendermaßen abgekürzt: *Beratende* = B; *Ratsuchende* = RS, *Beratungsgespräch* = BG.

Anstelle nach psychoanalytischer Manier das Problem in den Fokus des Beratungsgeschehens zu stellen, thematisieren lösungsorientierte Berater die Lösung des Problems, besser gesagt das »Nicht-Problem« (ebd.: 744). Auf diese Weise soll direkt in der Beratung »ein Lösungsprozess in Gang gebracht werden, denn lösungsorientiertes Fragen fördert lösungsorientiertes Sehen, fördert lösungsorientiertes Denken, fördert lösungsorientiertes Handeln – fördert die Lösung« (ebd.: 745).

Diesem Motto liegen fünf Prinzipien zugrunde, die den Kern des lösungsorientierten Ansatzes bilden (Honermann et al. 1999):

- *Prinzip der Lösungsorientierung*: Ziel der Beratung ist es, in konsequenter Weise Ziele zu erarbeiten. Damit geht eine Fokusverschiebung vom Problem zur Lösung einher.
- *Prinzip der Utilisation*: Beraten bedeutet die Nutzbarmachung der vielfältigen Ressourcen des Ratsuchenden, um auf dieser Grundlage einen Lösungsweg zu finden.
- *Prinzip der Konstruktivität*: Im Sinne des Konstruktivismus ist der Berater Experte und Vermittler der Erkenntnis, dass Probleme Konstrukte sind, die sich durch den menschlichen Verstand, die menschliche Sprache und das menschliche Handeln umkonstruieren lassen.
- *Prinzip der Veränderung*: Problemlösung und Veränderung stehen in einer Wechselbeziehung zueinander. Ein schrittweiser Veränderungsprozess führt zu einer schrittweisen Annäherung an die Lösung.
- *Prinzip der Minimalintervention*: Beratung erhebt nicht den Anspruch auf eine 180° Veränderung. Es sollten daher keine Probleme angegangen werden, die die Ratsuchenden nicht als solche empfinden.

Der Ressourcenorientierte Beratungsansatz

Die ressourcenorientierte Beratung setzt in ihrem Kern am Prinzip der Utilisation des lösungsorientierten Ansatzes an. Ihre Grundannahme besagt, dass »[u]nsere Lebensführung, unsere Alltagsgestaltung, unser Wohlbefinden und unsere Gesundheit, unsere Erfolge und Misserfolge in der Bewältigung von Anforderungen [und] Problemen [...] abhängig von Ressourcen [sind]« (Nestmann 2004: 728). Aufgrund dieser Ressourcenabhängigkeit ist es für das Individuum notwendig, über Ressourcen zu verfügen, diese zu erhalten und gegebenenfalls zu erweitern (ebd.: 728).

Beratung steht nach diesem Ansatz also in engem Zusammenhang mit der jeweiligen Ressourcensituation eines Menschen. So können Menschen eine Beratung aufsuchen, wenn sie ihre Ressourcen ausbauen oder optimaler nutzen wollen, wenn sie unsicher sind, welche Ressourcen sie haben und wie sie sie einsetzen können, oder wenn sie befürchten, Ressourcen zu verlieren oder diese

bereits verloren haben. In diesem Sinne versteht sich die Beratung als eine »Unterstützung in Planungs-, Orientierungs-, Entscheidungs- und Handlungsprozessen« (ebd.: 729).

Der Systemische Beratungsansatz

Der systemische Beratungsansatz stellt die multiperspektivische und kontextuale Analyse des Problems in den Vordergrund, um daran anknüpfend eine Lösung zu erarbeiten (Brunner 2004: 656 f.). Dies mag auf den ersten Blick als widersprüchlich zu der Abkehr der lösungs- und ressourcenorientierten Beratungsansätze vom Problem erscheinen, soll aber im Beratungsansatz von PunktUm vielmehr als eine zielgruppenorientierte Erweiterung der oben beschriebenen Ansätze verstanden werden: Es muss bedacht werden, dass die internationalen Studierenden aufgrund ihrer besonderen Lebens- und Studiensituation nicht über verschiedenste Ressourcen in Deutschland verfügen bzw. diese erst aufbauen müssen. Aus diesem Grund ist es wichtig, bestehende Schreibschwierigkeiten in einem größeren Kontext zu betrachten und dadurch zu analysieren, in welcher Hinsicht Ressourcen fehlen oder Wissenslücken bestehen. Wichtig bei dieser Kontextualisierung des Problems unter dem systemischen Beratungsansatz ist, dass diese durch eine konstruktivistische Perspektive erfolgt, nach der es allerdings keine einzige objektive Problemdefinition gibt. Es kommt die Frage auf: »Wer definiert wie in einer Beratungssituation ein bestimmtes Problem?« (Brunner 2004: 659). Die B oder die RS? Dies hat zur Folge, dass sich die B über den Prozess der Hypothesengenerierung bewusst sein müssen und dass sie deshalb die von ihnen selbst gebildeten Hypothesen (bzw. die aus ihrer Perspektive formulierten Probleme) kritisch hinterfragen, um das eigentliche Problem von einem möglichst neutralen Standpunkt aus zu betrachten. Der Lösungsweg soll anschließend – wie bei der lösungs- und ressourcenorientierten Beratung – durch Stärkung der Autonomie und Handlungsfähigkeit der Ratsuchenden angegangen werden (ebd.: 660).

Schlussfolgerungen für die Schreibberatung

Auf Basis der theoretischen Grundlagen der beschriebenen Beratungsansätze werden die Ratsuchenden in der Schreibberatung als Individuum mit eigener Sichtweise und Perspektive anerkannt. Das bedeutet, dass die Ratsuchenden selbst diejenigen sind, die ihre Probleme benennen und ihre Anliegen für das Beratungsgespräch formulieren. Das Hauptziel der Beratenden ist es, die Ratsuchenden bei der Selbstregulierung ihres Schreibprozesses und bei der Nutzbarmachung aller Ressourcen, die beim akademischen Schreiben involviert sind (z. B. individuelle Kompetenzen wie Schreiberfahrung, mediale Ressourcen, universitäre Angebote und Einrichtungen oder Personennetzwerke), zu unter-

stützen. Dazu ist es wichtig, dass die Ratsuchenden im Schreibberatungsgespräch aktiv gefordert werden, einen Lösungsweg zu ihrem Problem bzw. Anliegen zu erarbeiten. Um die Motivation und den Problemlösungswillen der Ratsuchenden zu stärken, sollen dabei stets die Stärken und Potenziale der Ratsuchenden im Mittelpunkt stehen. Obwohl es wünschenswert ist, dass die Ratsuchenden möglichst selbständig, ohne konkrete Anweisungen des/der Beratenden, zu einer Lösung finden, muss man bei Schreibberatungsgesprächen mit internationalen Studierenden allerdings davon ausgehen, dass gewisse Kompetenzen, die für das akademische Schreiben nach deutschen Konventionen wichtig sind, in Deutschland oder dem jeweiligen Heimatland nicht vermittelt werden oder aber für die im zweiten Fall andere Regeln gelten (z. B. Zitierkonventionen, kulturell geprägte Textsortenkompetenz). Aus diesem Grund sind die Ratsuchenden, insbesondere wenn sie am Anfang ihres Aufenthalts in Deutschland stehen, auf Input der Berater zum akademischen Schreiben in der Fremdsprache Deutsch angewiesen (z. B. wissenschaftliche Arbeitstechniken), da sie zunächst ein Verständnis dafür entwickeln müssen, wie akademisches Schreiben hier funktioniert. Da sie aufgrund ihrer bereits oben erwähnten Studiensituation in Deutschland (die meisten kommen allein in ein fremdes Land) auch viele Ressourcen, die sie in ihrem Heimatland haben, in Deutschland erst entwickeln müssen, ist es auch eine wichtige Aufgabe der Beratenden, den Studierenden Ressourcen aufzuzeigen (z. B. andere hochschuleigene Angebote zum wissenschaftlichen Arbeiten und Schreiben in der Fremdsprache), um ihre eigene Handlungsfähigkeit aufzubauen. In diesem Kontext fungieren die Beratenden auch immer als eine Art Reflexions- und Spiegelinstantz, was akademische Anforderungen im deutschen Diskurs angeht, sind also selbst für die Ratsuchenden eine wichtige Ressource. Wo aber ist hier die Grenze? Wie viel Input/Hilfestellung dürfen Beratende geben und wann sollten sie sich eher zurückziehen? Laut Brandl (2010: 200) hat »[d]ie fremdsprachliche Schreibberatung [...] das primäre Ziel, so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig zu beraten«. An dieser Aussage wird deutlich, dass es für die Beratenden einen Balanceakt darstellt, zwischen benötigtem Input und selbständiger Lösungsfindung der Ratsuchenden immer wieder den richtigen Grad an Non-/Direktivität zu finden. In der Theorie spiegelt dieser Rat, »so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig zu beraten« (ebd.: 200), zwar die von den Beratenden geforderte Flexibilität wider, für die Praxis ist dieser Leitspruch allerdings weniger hilfreich, insbesondere wenn sich z. B. Berater mit wenig Beratungserfahrung erst für den Aspekt der Direktivität sensibilisieren. Zwar stellt Rogers (1972: 108–120) anhand seiner Untersuchungen die Unterschiede zwischen direkter und nicht-direkter Beratung ausführlich dar, dennoch fehlt bei der Beschreibung direkter und nicht-direkter Beratertechniken die Einordnung der genannten Charakteristika in den Kontext ihres Auftretens im

Beratungsgespräch. Die Aushandlungsprozesse der Beratenden zwischen der Anwendung einer direktiv bzw. nicht-direktiv ausgerichteten Gesprächstechnik bzw. die Kontextfaktoren, die zu einem bestimmten Beratungshandeln führen (z. B. die Reaktionen/Sprachhandlungen der RS), werden demnach nicht berücksichtigt. Dies führt zu der Frage, was Schreibberater dazu veranlasst, ihren Umgang mit Direktivität im Schreibberatungsgespräch zu verändern? Welche Signale gibt es diesbezüglich und wie können sie beschrieben werden? Derartige Fragen wurden bislang noch nicht von der Schreibberatungsforschung behandelt. Die durchgeführte Studie schließt an diese Forschungslücke an. Dazu werden im empirischen Teil dieses Artikels die Ergebnisse der Analyse des Beraterhandelns einer erfahrenen Schreibberaterin anhand von drei transkribierten Beratungsgesprächen vorgestellt. Vorab werden weiter das Beratungsverständnis sowie die zentralen Begriffe der Studie geklärt.

Das Beratungsverständnis

Der durchgeführten Studie liegt ein professionelles Beratungsverständnis zugrunde, das von einer Doppelverortung des Begriffes *Beratung* ausgeht (Engel et al. 2004: 34 f.). Wie Brandl (2010: 195 f.) fordert, sollte ein Berater in diesem Sinne sowohl über eine »handlungsfeldspezifische Wissensbasis und eine feldunspezifische Kompetenzbasis« verfügen, damit überhaupt von professioneller Beratung die Rede sein kann (Engel et al. 2004: 35). Für die besondere Form der Schreibberatung mit internationalen Studierenden fallen unter den Bereich der handlungsfeldspezifischen Wissensbasis Aspekte wie Fachwissen im Bereich der kontrastiven Linguistik sowie Kenntnisse fremdsprachlicher Schreibprozesse und Anforderungen an akademische Schreibprodukte in der Zielsprache (z. B. Zitierkonventionen, Strukturierung von Hausarbeiten usw.). Feldunabhängige Beraterkompetenzen sind dagegen disziplinübergreifend, da sie sich auf der allgemeinen Kommunikations- und Beziehungsebene zwischen Beratenden und Ratsuchenden abspielen. Hierbei ist es wichtig, dass die Beratenden wissen, wie sie sich im Beratungsgespräch verhalten sollen, d. h. wann sie z. B. eher direktiv-steuern oder emotional unterstützend vorgehen, wann sie Ressourcen und Netzwerke der Ratsuchenden aktivieren und wann sie sich selbst im Gespräch eher zurückhalten, wie sie Gefühle und Konflikte ansprechen und wie sie eine positive Beratungs- und Vertrauensbeziehung aufbauen (ebd.: 35). Durch dieses Zusammenspiel fachspezifischer Wissensbestände und feldunspezifischer Beratungskompetenzen sind die wichtigsten Grundlagen professioneller Beratung geschaffen, die auch für die im Rahmen dieser Studie zu analysierenden Schreibberatungsgespräche gelten.

3.2 Zentrale Begriffe

Direktive vs. nicht-direktive Beratung

Besonders deutlich hebt Rogers (1972) die Unterschiede zwischen einer direktiv und einer nicht-direktiv ausgerichteten Beratungsart hervor. Zentrale Variablen, die er als richtungweisend für die Ausprägung eines direktiven bzw. nicht-direktiven Beraterhandelns versteht, sind:

- Verantwortung der B bei der Lösungsfindung
- Grad an Kontrolle der B im Beratungsgeschehen
- Eigenständigkeit und Entscheidungsfreiheit der RS im Beratungsprozess
- Förderung der Problemlösefähigkeit und Handlungsinitiative der RS
- Menschenbild der RS

Die direktive Beratung stellt das Problem in den Mittelpunkt des Beratungsgeschehens (Rogers 1972: 120). Im Beratungsprozess übernehmen die B eine verhältnismäßig große Verantwortung für die Lösung des Problems, da sie diejenigen sind, die das Problem als solches definieren und interpretieren, die Beratungsanliegen bestimmen und damit auch ein Beratungsziel vorgeben (ebd.: 109 f.). Die Führung des Beratungsgeschehens liegt somit bei den Beratenden. Zwar kann die Beratung nur erfolgreich sein, wenn sich die RS aktiv daran beteiligen (ebd.: 109), jedoch ist diese Aktivität stark eingeschränkt, zumal die RS oft nur auf gezielte Fragen der B antworten und Veränderungen letztendlich durch Hinweise und Handlungsvorschläge der Beratenden erwirkt werden (ebd.: 115). Das Menschenbild (die Werte), das dieser Beratungsart zugrunde liegt, ist »das Recht des Fähigeren, den Unfähigeren zu lenken« (ebd.: 119). Die B sind den RS überlegen, was den Schluss zulässt, dass den RS nicht das Vertrauen in die Fähigkeit zugebilligt wird, Verantwortung für die Lösung ihrer Probleme zu übernehmen. Die Gefahr einer solchen Betrachtungsweise besteht darin, den freien Ausdruck, die Unabhängigkeit und Selbständigkeit der RS zu hemmen, was für zukünftige selbständige Problemlösungsversuche des RS kontraproduktiv sein könnte (ebd.: 110).

Im Gegensatz dazu spielt bei der nicht-direktiven Beratung nicht das Problem, sondern das Individuum der RS die Hauptrolle im Beratungsgeschehen (ebd.: 119). In den Beratungsgesprächen liegt es in der Verantwortung der RS, die Richtung der Aushandlungsprozesse zu bestimmen und selbst Entscheidungen zu treffen. Die Beratenden wenden Techniken an (z. B. die des aktiven Zuhörens), um die verbal oder durch Handlungen gezeigten Gefühle des RS zu erkennen und zu interpretieren (ebd.: 115). Auf diese Weise unterstützen sie die RS dabei, sich ihrer eigenen Einstellungen und Gefühle bewusst zu werden, sie zu begreifen und zu deuten (ebd.: 115 ff.). Vor diesem Ausgangspunkt bestimmt und führen die RS selbst Handlungsziele durch, selbst wenn sie nicht mit denen

der B übereinstimmen (ebd.: 119). In dieser den RS zugesprochenen Selbstregulierung des Beratungsprozesses zeigt sich das Vertrauen in die Fähigkeiten des Individuums, selbst angemessene Lösungen für selbst gewählte Ziele und Probleme zu erarbeiten. In dieser Hinsicht bleibt das Individuum im gesamten Beratungsprozess autonom, durchläuft einen Erkenntnisgewinn, den es bei der Lösung zukünftiger Probleme nachhaltig nutzen kann, um die zusätzliche Ressource einer Beratung bestenfalls nicht mehr in Anspruch nehmen zu müssen (ebd.: 119 f.).

Symmetrie vs. Asymmetrie

Die Begriffe *Symmetrie* und *Asymmetrie* bzw. *symmetrisch* und *asymmetrisch* stehen in engem Zusammenhang zu der Unterscheidung zwischen direktiver und nicht-direktiver Beratung. So lässt eine direktiv ausgerichtete Beratungsart ein asymmetrisches Verhältnis zwischen B und RS vermuten, während ein nicht-direktives Beratungshandeln auf eine größere Symmetrie im Verhältnis zwischen B und RS schließen lässt. Diese Begriffe werden auch im US-amerikanischen Diskurs verwendet. Nachdem sich die Bezeichnung *kollaborativ* für Schreibberatungsgespräche mit ESL-Ratsuchenden als unangemessen herausgestellt hat (siehe auch Forschungsstand), schlagen Thompson et al. (2010: 97 f.) den Begriff *asymmetrisch* vor, der dem Berater einen Wissensvorsprung einräumt, sich aber trotzdem von einer hierarchischen Interaktion abgrenzt.

Beratungsgespräche bei PunktUm sind bereits durch ihre Grundstruktur und ihren Beratungsansatz so angelegt, dass eine Hierarchie im Verhältnis zwischen B und RS vermieden wird. So sind die RS z. B. diejenigen, die Anliegen und Ziel der Beratungsgespräche bestimmen. Wie die Begriffe *Symmetrie* und *Asymmetrie* konkret in den einzelnen Beratungsphasen ausgelegt werden, ist Thema des nächsten Unterabschnitts. Anhand einer polarisierenden Darstellung von Sprachhandlungen/Handlungen von B und RS, die mit einer symmetrischen bzw. asymmetrischen Interaktion im Beratungsgespräch in Verbindung gebracht werden, soll anschaulich gemacht werden, welches Verständnis von Symmetrie bzw. Asymmetrie der Studie zugrunde liegt. Die folgenden Ausführungen orientieren sich an den verschiedenen Beratungsphasen in Schreibberatungsgesprächen bei PunktUm¹, für die jeweils eine symmetrische und asymmetrische Beratungssituation skizziert wird. Es muss aber angemerkt werden, dass die Darstellung keinesfalls den Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

¹ Vgl. hierzu: Materialien für die Schreibberatung, Leitfaden Phasen des Schreibberatungsgesprächs, PunktUm-Arbeitspapiere (2009).

Polarisierende Darstellung der Symmetrie/Asymmetrie im Beratungsgespräch anhand der Beratungsphasen

Anliegensklärung

Symmetrisch: Durch Reflexion ihres Arbeits- und Schreibprozesses erkennen die Ratsuchenden selbst, was das dringendste Beratungsanliegen für ihr weiteres Vorgehen ist. Dies formulieren sie eigenständig und legen ein Ziel für die Sitzung fest. Gegebenenfalls werden hierzu Befürchtungen, Ängste, Chancen oder Ähnliches angesprochen. Die Beratenden überlassen den Ratsuchenden durch offene Fragen, nicht-festlegende Aufforderungen usw. die Kontrolle über das Gespräch und fragen nur zu besserem Verständnis nach. In die Formulierung des Anliegens und des Ziels für die Beratungssitzung wird nicht eingegriffen. Die meiste Zeit wird zugehört.

Asymmetrisch: Die Ratsuchenden sind nicht in der Lage, ein Ziel für die Beratungssitzung zu formulieren. Es gelingt nicht, den bisherigen Arbeitsprozess zu reflektieren und daraus abzuleiten, was ein wichtiges Anliegen zum Weiterschreiben ist. Die Beratenden greifen stark ein, damit es überhaupt zu einer Zielformulierung für die aktuelle Sitzung kommt. Hierzu müssen sie selbst aktiv werden und aus dem Gesagten der Ratsuchenden herausfiltern, was das wichtigste Schreibenanliegen ist. Hierzu reflektieren sie den Arbeitsprozess der Ratsuchenden und legen auf Grundlage ihrer Schlussfolgerungen ein Ziel für das Beratungsgespräch fest, das mit Einverständnis der RS im weiteren Gespräch thematisiert wird.

Erarbeitungs-/Lösungsphase

Symmetrisch: Die Ratsuchenden finden durch vorhandene Ideen, die durch Unterstützung der Beratenden aktiviert werden (z. B. durch Fragen), einen eigenen Lösungsweg. Es gelingt ihnen, verschiedene Ideen/Möglichkeiten/Vorschläge zu reflektieren, abzuwägen und zu hinterfragen, wodurch am Ende dieser Phase eine für ihr Anliegen sinnvolle Lösung erarbeitet wird. Ferner sprechen sie selbst aufkommende Wünsche, Befürchtungen usw. an und treten darüber mit den Beratenden in Dialog. Diese fungieren in dieser Phase lediglich als Unterstützung, als eine Art Impulsgeber und Ideen-/Ressourcenaktivierer, der nicht aktiv lenkend in die Denk-, Reflexions- und Lösungsfindungsprozesse der Ratsuchenden eingreift.

Asymmetrisch: Die Ratsuchenden haben keine Idee zur Lösung ihres Anliegens. Auf Ressourcenaktivierung und Ideenerfragung von Seiten der Beratenden reagieren sie mit Schweigen oder beteuern, dass ihnen nichts dazu einfällt. Sie sind nicht dazu in der Lage, den Lösungsfindungsprozess in die eigene Hand zu nehmen, und überlassen den Beratenden den aktiven Part des Beratungsgesprächs. Sofern die Ratsuchenden überhaupt eine Idee äußern,

sprechen die Beratenden diesbezüglich sofort Befürchtungen an und übernehmen die weitere Steuerung der Erarbeitungs-/Lösungsphase. Insgesamt greifen die Beratenden stark in das Beratungsgeschehen ein. Sie zeigen Lösungswege auf, durchdenken, reflektieren und hinterfragen diese für die Ratsuchenden und formulieren am Ende dieser Phase, wie die Ratsuchenden weiter vorgehen sollten.

Abschluss: Ergebnis festhalten

Symmetrisch: Die Ratsuchenden fassen noch einmal das Ergebnis der Erarbeitungsphase zusammen und erklären Schritt für Schritt, wie sie zur Lösung ihres Problems weiter vorgehen möchten. Außerdem setzen sie sich ein Ziel, das bis zur nächsten Beratungssitzung erreicht werden soll, und schreiben sich dieses auf. Die Beratenden greifen inhaltlich nicht ein, sie stellen höchstens Nachfragen zum besseren Verständnis.

Asymmetrisch: Es fällt den Ratsuchenden sichtlich schwer, zusammenzufassen und zu formulieren, wie sie weiter vorgehen möchten. Aus diesem Grund formulieren die Beratenden, wie die nächsten Schritte im Arbeitsprozess der Ratsuchenden auszusehen haben. Ebenso schlagen sie den Ratsuchenden ein Ziel vor, das sie bis zur nächsten Sitzung zu erreichen versuchen sollten, und bitten sie sich dieses zu notieren.

4. Empirischer Teil: Die Studie

Zielsetzung und Fragestellungen

Ziel der Untersuchung ist es, in einem ersten Schritt die Symmetrie und Asymmetrie in der Interaktion zwischen Berater und Ratsuchenden in drei Schreibberatungsgesprächen mit internationalen Studierenden zu analysieren und miteinander zu vergleichen. In einem zweiten Schritt erfolgt die Charakterisierung der Faktoren, die einen Wechsel im Grad der Direktivität des Beraterhandelns bedingen.

Aus dieser Zielsetzung werden zwei Fragestellungen abgeleitet:

1. In welchen Kontexten ist die Interaktion zwischen Beratenden und Ratsuchenden im Schreibberatungsgespräch asymmetrisch und in welchen ist sie symmetrisch?
2. Welche Faktoren bedingen einen Wechsel im Grad der Direktivität des Beraterhandelns? Wie können sie beschrieben werden?

Probanden und Kontext

Die vorliegende Studie wurde im Rahmen von akademischen Schreibberatungen mit internationalen Studierenden des Deutschlernzentrums PunktUm an der Universität Bielefeld durchgeführt. Es wurden insgesamt drei Schreibberatungsgespräche mit einer erfahrenen Schreibberaterin¹ und drei unterschiedlichen Ratsuchenden mit einem Tonbandgerät aufgezeichnet. Die beobachtete Beraterin hat ein Studium in Deutsch als Fremdsprache absolviert und ist durch eine entsprechende schreibberatungsspezifische Ausbildung (ebenfalls bei PunktUm) in das Beratungsverständnis sowie die dort angewendeten Beratungsansätze eingeführt. Die Ratsuchenden waren zum Untersuchungszeitpunkt alle Studierende der Universität Bielefeld. Aus Gründen der Vergleichbarkeit hatten die ausgewählten Probanden ähnliche Schreibenliegen (Master-Arbeit oder Diplomarbeit) und waren im Studium schon weiter fortgeschritten (ab dem 5. Semester).

Transkription

Wie bereits unter dem Punkt *Beratungsverständnis* angesprochen, verfügen gute Schreibberaterinnen nicht nur über sprachlich-linguistisches Expertenwissen, sondern auch über allgemeine fachunspezifische beraterische Kompetenzen (z. B. beraterische Sensibilität, emotionales Einfühlen), die ebenso Einfluss auf das Beratungsgeschehen nehmen. Um derartige Merkmale nicht auszuklammern, die auf der affektiven Ebene stattfinden, werden zusätzlich die prosodischen Merkmale Betonung, Intonation, Dehnung, Lautstärke und Pausen sowie die paralinguistischen Merkmale Lachen, Seufzen und tiefes Einatmen auch in der Transkription festgehalten. Diese können u. a. mit Unsicherheit (z. B. durch Frageintonation, sehr leise Stimme, Sprechpausen) oder Emotionalität (z. B. durch laute Stimme bei Wut, Lachen bei Freude, Seufzen bei Ratlosigkeit etc.) in Verbindung gebracht werden können und sind damit wichtig für den Erkenntnisgewinn auf der Ebene der fachunspezifischen Kompetenzbasis.

Methodisches Vorgehen zur Beantwortung der Fragestellung 1

Auf Grundlage der Rezeption der Literatur zur lösungs- und ressourcenorientierten sowie systemischen Beratung wird ein Analyseverfahren entwickelt, das die verschiedenen Beratungsphasen, Arten des Beratungshandelns sowie Gesprächsstrategien berücksichtigt und damit Kriterien/Ansatzpunkte liefert, die geeignet sind, Symmetrie/Asymmetrie in den aufgezeichneten Schreibberatungsgesprächen zu beschreiben.

¹ Die Erfahrung der Schreibberaterinnen ist ein wichtiges Auswahlkriterium, zumal sie auf diese Weise bereits über eine gefestigte Beraterkompetenz verfügen, die sie für viele Aspekte der Beratung sensibilisiert, die Beraterinnen novizen eventuell nicht auffallen.

Zunächst einmal werden die transkribierten Beratungssitzungen in die unterschiedlichen Phasen des Schreibberatungsgesprächs eingeordnet, um auf diese Weise eine erste Orientierung im Datenmaterial zu schaffen. Um Rückschlüsse auf die Symmetrie/Asymmetrie zu ziehen, wird bei den Analysen der Gespräche in Anlehnung an die einschlägige Fachliteratur auf verschiedene Kriterien eingegangen: Das Beratungshandeln, die verwendeten Gesprächsstrategien des Beraters sowie die Reaktionen/Sprachhandlungen der Beratenden und der Ratsuchenden in der jeweiligen Situation.

Beratungshandeln

Das Beratungshandeln findet auf zwei *Ebenen* statt und wird auf diesen Ebenen jeweils in verschiedene *Arten* unterteilt. Die Ebenen sind:

1. die sprachlich-fachliche Ebene (handlungsfeldspezifische Wissensbasis),
2. die emotional/affektive Ebene (feldunspezifische Kompetenzbasis) (vgl. Brandl 2010: 195)

Die Arten des Beratungshandelns auf der sprachlich-fachlichen Ebene können in Anlehnung an die lösungs- und ressourcenorientierte Beratungsmethode wie folgt zusammengefasst werden (Nestmann 2004: 725–733; Bamberger 2004: 737–747):

- Informationen einholen (z. B. um Ressourcen zu aktivieren)
- Reflektieren/spiegeln/transparent machen
- Reframing/(Um)deuten/(Um)strukturieren/Fokus verschieben
- Vermitteln (Wissen, Methoden)
- Aushandeln

Als Arten des Beratungshandelns auf der emotional-affektiven Ebene sind in Anlehnung an die lösungs- und ressourcenorientierte Beratungsmethode die folgenden zu nennen (Nestmann 2004: 725–733; Bamberger 2004: 737–747):

- Stellung beziehen (neutral, unvoreingenommen)
- Emotionales Einfühlen
- Respekt und Wertschätzung zeigen
- Ermutigen/Stärken (Komplimente)
- Analysieren von Ressourcen, Stärken und Potenzialen
- Positive Atmosphäre schaffen

Gesprächsstrategien der Beratenden

Hinsichtlich der Zuordnung/Beschreibung der Gesprächsstrategien wurde eine Übersicht erstellt, die sich auf zwei Beratungsbücher (Hackney/Cormier 1993; Bachmair et al. 2008) sowie einen Beratungsartikel (Mehlhorn 2006) stützt. Ergänzt wurde diese Übersicht außerdem durch Gesprächsstrategien, die in der

Fachliteratur zu den lösungs- und ressourcenorientierten Beratungsansätzen angesprochen werden.¹ An dieser Stelle muss es aber ausreichen, in Kürze die zentralen Gesprächsstrategien aufzulisten, die häufig in den Gesprächen vorkamen, um dem Leser einen groben Eindruck zu verschaffen. Diese sind: nicht-festlegende Aufforderungen, Fragen (geschlossen, offen, gezielt), Akzentuierungen, aktives Zuhören, Paraphrasieren, Steuerungsimpulse, Vorschläge einbringen, Komplimente (vgl. Rotzal 2011: 9–16 im Anhang).

Reaktionen/Sprachhandlungen des Ratsuchenden

Noch konkreter kann der Grad der Symmetrie/Asymmetrie durch die Berücksichtigung der Sprachhandlungen/Reaktionen der Ratsuchenden auf bestimmte Arten des Beratungshandelns und Gesprächsstrategien sowie wiederum durch die Reaktionen der Beratenden darauf beschrieben werden. Leitfragen hierzu sind:

- Wie reagieren die Ratsuchenden auf das Beratungshandeln und die Gesprächsführung des Beratenden? Welche Sprachhandlungen führen sie aus?
- Wie reagiert die Beratende auf die Äußerungen und Reaktionen der Ratsuchenden? Ändert sie ihr Beratungshandeln oder werden andere Gesprächsstrategien angewendet?

Es ergeben sich die folgenden Kategorien, die die Grundlage für die Analyse der Gespräche bilden.

Beratungsphase	Allgemeine Beobachtungen	Beratungshandeln/Beraterrollen	Gesprächsstrategien	Sprachhandlungen/Reaktionen RS	Reaktionen B
1. Orientierungsphase					
2. Anliegenklärung					
3. Erarbeitungs-/Lösungsphase					
4. Abschluss/Zielformulierung					

Durch das Eingehen auf die dargestellten Analysekategorien soll dem Forschungsinteresse der ersten Fragestellung nachgegangen werden: die *ganzheitliche* Beschreibung der Kontexte und Beratungssituationen, in denen die Beratenden direktiv/nicht-direktiv vorgehen bzw. in denen die Interaktion symmetrisch/asymmetrisch ist. Zunächst werden alle Beratungsgespräche einzeln ana-

¹ Vgl hierzu auch Bamberger (2004: 737–748), Brunner (2004: 655–661), Nestmann (2004: 725–735).

lysiert und dann miteinander verglichen. Auf diese Kontextanalysen zum Aspekt der Symmetrie und Asymmetrie baut die Fragestellung 2 auf, in der auf die Faktoren eingegangen wird, die einen Wechsel im Umgang mit Direktivität bedingen.

Methodisches Vorgehen zur Beantwortung der Fragestellung 2

Zur Beantwortung der zweiten Forschungsfrage wird eine offene Herangehensweise gewählt, um Beobachtungen nicht in ein vorgefertigtes Raster hineinzupressen. Deshalb wird unmittelbar an den Stellen im Datenmaterial angesetzt, an denen ein Wechsel im Grad der Direktivität vorliegt. Hier wird direkt in den Daten nach Indizien gesucht, die für diesen Wechsel verantwortlich sein könnten. Dies könnten z. B. Reaktionen der Ratsuchenden, Wechsel der Gesprächsphase, Themenwechsel usw. sein. Wichtig ist hier die Unterscheidung der zwei Beratungsebenen (1. sprachlich-fachlich, 2. emotional/affektiv), zumal auch die Frage berücksichtigt werden soll, ob affektive Faktoren eine Rolle im Umgang mit Direktivität der Beratenden spielen.

Im Sinne der kommunikativen Validierung (vgl. Flick 2009: 329) wird die erste Rohfassung der Analyse der beobachteten B vorgelegt, so dass sie die Möglichkeit haben, Anmerkungen jeglicher Art zu machen, die dann in der weiteren Analyse berücksichtigt werden. Die RS werden nicht in dieses Verfahren miteinbezogen, zumal der Fokus der Studie auf der Gestaltung des Beraterhandelns liegt, d. h. es geht darum herauszufinden, warum die B in bestimmten Situationen/Kontexten in einer bestimmten Weise reagieren.

Ergebnisse

Die Darstellung der Ergebnisse zur ersten Fragestellung orientiert sich an dem oben dargestellten Raster. Daran anschließend werden die Ergebnisse zur zweiten Fragestellung in ihrem Kern zusammengefasst.

Ergebnisdarstellung zu Fragestellung 1

Orientierungsphase:

Die Orientierungsphase lässt sich allgemein als Small-Talk-Phase charakterisieren. Es geht hier vorwiegend darum, eine positive Atmosphäre zu schaffen und Vertrauen aufzubauen. In diesem Sinne findet das Beratungshandeln hauptsächlich auf der affektiven Ebene/auf der Beziehungsebene statt. Aus sprachlich-fachlicher Perspektive betrachtet, äußerte die beobachtete B, dass sie sich bereits in dieser gesprächseinleitenden Phase wie eine Art Moderatorin fühle. Dies kann zusätzlich dadurch bestätigt werden, dass sie die Regeln des Small Talks befolgt (z. B. höfliche Begrüßung der RS, sich nach deren Wohlbefinden erkundigen), um

mit der RS ins Gespräch zu kommen. Die RS reagiert auf diesen Small-Talk-Impuls durch freies und flüssiges Erzählen. Nach ein paar Minuten geht die RS dann dazu über, die Phase der Anliegenklärung einzuleiten.

Hinsichtlich Symmetrie und Asymmetrie lässt sich für diese Phase festhalten, dass die Interaktion hier als symmetrisch anzusehen ist. Allerdings liegt auch bereits hier (unbewusst) ein Beratungskontext vor, zumal die Small-Talk-Impulse nur von der B ausgehen. So wird die Frage »Wie geht es dir?« in allen drei Gesprächen lediglich von der B gestellt. Hieran wird deutlich, dass es bei dem bevorstehenden Gesprächskontext ausschließlich um die Anliegen und die Person der RS geht. Kongruent zu dieser Schlussfolgerung ist auch die Selbstwahrnehmung der B als Moderatorin, was zeigt, dass sie sich durch diese Rolle selbst als Gesprächsthema zurücknimmt.

Phase der Anliegenklärung:

Die Phase der Anliegenklärung verfolgt in allen aufgezeichneten Gesprächen im Wesentlichen zwei Ziele:

1. Schaffen einer positiven Beratungsatmosphäre- und beziehung (lockerer Gesprächseinstieg)
2. Anliegenformulierung

Insgesamt besteht das Beratungshandeln im ersten Teil dieser Phase bei allen Gesprächen darin, aktiv zuzuhören und der RS durch Nachfragen Interesse an deren derzeitiger Situation/Verfassung entgegenzubringen und so weiter eine positive Atmosphäre und Beratungsbeziehung aufzubauen. Parasprachlich lässt gelegentliches Lachen sowohl von der B als auch von der RS auf eine positive Beratungsatmosphäre sowie Beratungsbeziehung schließen.

Eine weitere Gemeinsamkeit ist, dass in allen drei Gesprächen die B die Phase mit nicht-festlegenden Aufforderungen bzw. klientenanregenden Äußerungen einleitet:

B: dann erzähl mal, wie es so war

RS: hm

B: die Woche (BG 1, 93: Z. 19ff.)¹

B: ja= (Name der RS), wir haben uns ja schon so lange nicht gesehen, ne? (BG 2, Z. 17)

B: erzähl mal wie es so läuft bei dir. (BG 2, 117: Z. 36)

B: jo, dann, wie war deine Woche (BG 3, 140: Z. 17)

¹ Alle Transkriptauszüge (auch die in den unten folgenden Beispielen) stammen aus dem Anhang der oben genannten Masterarbeit. Es werden jeweils die Seitenzahl und die Zeilennummern angegeben.

Die RS reagiert auf diese Impulse, indem sie sehr frei über verschiedene Themen, die ihre Gesamtlebenssituation betreffen, erzählt (z. B. fehlende Motivation, Angst/Frust im Schreibprozess, Arbeitssuche und Zukunft). Dies kann als ein Indiz für Vertrauen auf der affektiven Ebene und die Ganzheitlichkeit, mit der die Beratung wahrgenommen wird, angesehen werden. Hinsichtlich der Gesprächsführung ist die B auch in dieser Unterphase ist die B wieder diejenige, die zur Anliegenformulierung überleitet.

Die oben dargestellten Beobachtungen legen nahe, die Interaktion in diesem Kontext insgesamt als symmetrisch zu betrachten. Lediglich die Tatsache, dass die B in allen drei Gesprächen diejenige ist, die diese Phase durch nicht-festlegende Aufforderungen einleitet, lässt auf ihre bewusste Rollenwahrnehmung als Beraterin schließen: Durch ihre schreibberaterische Ausbildung behält sie eine gewisse Metastruktur und Abfolge im Beratungsgespräch im Auge und versucht dementsprechend durch diese Gesprächstechnik, die RS zu animieren über ihre derzeitige Situation und ihren Schreibprozess zu berichten.

Im zweiten Teil der Anliegenformulierung pendelt sich das Gespräch auf eine sprachlich-fachliche Ebene ein. Es geht der B hier ganz pragmatisch darum, wichtige Informationen über den Arbeitsprozess und den Stand der Dinge der RS einzuholen. Dies erreicht sie durch offene und gezielte Nachfragen, wodurch sie gleichzeitig ihr eigenes Verständnis und ihr aktives Zuhören sichert. Tendenziell gibt sie damit Steuerungsimpulse, um die RS zu einer Anliegenformulierung zu bewegen. Während die Äußerungen der RS bislang als »freies Erzählen« beschrieben wurden, ist es in dieser zweiten Phase der Anliegenklärung eher als »themenorientiertes Berichten« zu bezeichnen, weil sich die RS durch die Impulse und Nachfragen der B ganz gezielt auf ihren Schreibprozess und auf aufgekommene Probleme/Fragen und Anliegen konzentriert. Bemerkenswert ist auch hier wieder, dass die B zur nächsten Phase, zur Erarbeitungs- und Lösungsphase überleitet und damit ihre Moderatorenrolle beibehält.

Generell kann auch hier von einer symmetrischen Interaktion gesprochen werden, zumal die B nicht in die Anliegenformulierung der RS eingreift. Trotzdem kann in dieser Unterphase zum ersten Mal eine gewisse Asymmetrie zwischen B und RS beobachtet werden. Ein Beispiel dazu findet sich in BG 3, in dem die B der RS vor Augen führt, dass es sich beim Schreiben immer um einen Prozess handle. Mit diesem Wechsel auf die allgemeine Metaebene des Schreibprozesses macht die B der RS transparent, dass es sich beim Schreiben/Überarbeiten um einen Vorgang handelt, den man nicht genau planen/vorhersehen kann, und bekundet ihr dadurch auch ihr Verständnis dafür, dass die RS ihr den von ihr überarbeiteten Teil nicht früher per Mail geschickt hat. Diese Äußerung lässt einen Wissensvorsprung der B auf der Metaebene des Schreibprozesses vermuten, was in diesem Kontext auch in affektiv-emotionaler Hinsicht eine positive Wirkung (Verständnis, Beruhigung) auf die RS hat.

Erarbeitungs-/Lösungsphase:

Die Erarbeitungs-/Lösungsphase bildet den Kern des Beratungsgesprächs. Auch hier setzt sich die bisher beobachtete asymmetrische Rahmung fort, zumal die Phase durch die B eingeleitet wird. In sich ist diese Phase im Vergleich zur Anliegenklärung stärker von asymmetrischen Anteilen durchzogen. Insgesamt wird eine Tendenz hin zu direkterem Beratungshandeln erkennbar. Dies zeigt sich vor allem in einer größeren Vielschichtigkeit des Beratungshandelns, das neben aktivem Zuhören und Informationen einholen auf der sprachlich-fachlichen Ebene auch steuerndere Sprachhandlungsformen wie Wahrnehmungsschilderungen (spiegeln, transparent machen aus der Leserperspektive) oder Einleiten von gedanklichen Richtungswechseln beinhaltet. Damit geht auch ein größeres Rollenspektrum der Beraterin einher, die in dieser Phase auch als Vermittlerin von schreibkulturspezifischem Wissen, Impulsgeberin, Reflexions- und Spiegelinstanz sowie als Ressourcenlieferantin auftritt. Der in der Anliegenformulierung angedeutete Wissensvorsprung der Beraterin differenziert sich in dieser Phase also auf der sprachlich-fachlichen Ebene weiter aus. Auf der affektiven Beratungsebene setzt sich wie in den vorherigen Phasen das Bestreben der Beraterin, eine positive Atmosphäre zu schaffen, fort. Dies zeigt sich an gelegentlichem beidseitigem Lachen sowie durch Komplimente der Beraterin, mit denen sie die RS ermutigt und stärkt.

Mit Blick auf den Aspekt der Symmetrie/Asymmetrie kommt in dieser Phase eine Art Scaffolding-Verhalten¹ der B zum Vorschein. Dies bedeutet, dass die B den Grad der Direktivität in ihrem Beraterhandeln davon abhängig macht, wie sie die situative Fähigkeit der RS, eigenständig zu reflektieren, wahrnimmt. Signale, die die B dazu verleiten, sich selbst unterstützend mit einzubringen, sind: Frageintonation, häufige Verwendung von Füllwörtern, undeutliches Sprechen, Hin- und Herblättern, leise Stimme, Sprechpausen, häufiges Neuansetzen, viele *äh*s, tiefes Einatmen und Seufzen sowie stockende, unflüssige, unstrukturiert erscheinende Formulierungen. Die B merkt in diesem Zusammenhang an, dass sie derartige Signale damit verbindet, dass die RS eine kognitive Handlung noch nicht abgeschlossen hat. Treten beispielsweise viele der genannten Sprechermerkmale gemeinsam auf, so dass der Eindruck entsteht, die RS habe an solchen Stellen möglicherweise ihren roten Faden verloren, keinen Ansatzpunkt oder sei unsicher, versucht die B an den entsprechenden Stellen durch gezielte Nachfragen, Paraphrasen, Anregungen, Impulse, Ebenenwechsel usw. die RS dabei zu unterstützen, ihren roten Faden wieder aufzunehmen. Ein Beispiel zu diesem Scaffolding-Verhalten findet sich in BG 3 (Analyse zu Kontext 4, siehe S. 144: Z. 236–261

¹ Ausführlicher gehen Ohm (2010: 87–105) und Rotzal (2011: 99 f.) auf das Prinzip des Scaffoldings ein.

im Transkript). Inhaltlich geht es hier darum, dass die B in dem Text der RS keine Begründung dafür gefunden hat, warum die RS bestimmte Theorien für ihre Diplomarbeit zum Themenbereich häusliche Gewalt gegenüber Frauen ausgewählt hat. Die RS begründet dies im BG zunächst damit, dass viele Autoren in der Fachliteratur sich auf diese Theorien berufen. Es fehlt jedoch die fachliche Begründung, weshalb die B die RS direkt nach dieser fachlichen Begründung fragt.

Sehr deutlich wird in diesem Beispiel, dass die B auf die Unsicherheit der RS mit einem neuen Impuls reagiert, damit diese ihren roten Faden wieder gedanklich aufnehmen kann. Als die RS daraufhin wieder flüssiger und strukturierter spricht, nimmt sich die B wieder zurück und hört nur noch aktiv zu.¹

Anschließend beginnt die RS zu reflektieren, warum diese Theorien fachlich für ihre Arbeit angemessen sind (liefern gute Erklärung für Gewaltkreislauf, zeigen, dass häusliche Gewalt ein systematisches Geschehen ist) (144: Z. 236–247). Die B bestärkt die RS bei diesem Reflexionsprozess mit einem »richtig, genau« (ebd.: Z. 250) und betont nochmals, dass genau diese Argumente hier fehlen und dass es gut wäre, wenn sie das noch einfügen könnte (ebd.: Z. 252). Es entsteht eine längere Pause (5 Sek.) und *an dieser Reaktion der RS wird deutlich, dass sie momentan noch keine konkrete Schlussfolgerung aus ihrem Reflexionsprozess für ihre Überarbeitung ziehen kann*: »oh, jetzt bin ich ganz verwirrt was ... äh (leise) ... also äh, ich schreib hier so, ich schreib hier ä=hm (5 Sek) mhm diese drei, also dass diese Theorien bei vielen Autoren zu sehen sind? (ebd.: Z. 253 ff.) Sie spricht mit leiser Stimme, macht viele Sprechpausen, setzt häufig neu an, benutzt viele ähs und kommt am Ende wieder auf ihre ursprüngliche Idee zurück, sich auf die Autoren zu berufen (*kognitive Handlung noch nicht abgeschlossen, auf affektiver Ebene Zeichen für Unsicherheit, Verwirrung, roten Faden verloren*). Die B reagiert auf diese Unsicherheit/Verwirrung, indem sie direkt sagt, dass die Berufung auf die Autoren nicht so relevant ist, dafür aber die fachliche Begründung (145: Z. 256). Nach diesem Hinweis nimmt die RS den roten Faden wieder auf und wiederholt noch einmal flüssiger die von ihr zuvor genannte fachliche Begründung und schreibt diese auf. Die B hört aktiv zu und bestätigt sie mit leisen Zuhörersignalen.

Derartige Reaktionen der B sind stark an die Wahrnehmungen, die sie von der RS basierend auf ihrer Deutung der von der RS ausgesendeten Signale hat, gebunden. Demnach kann man schlussfolgern, dass die B über feldunspezifische Beraterkompetenzen verfügt, mit denen sie einschätzen kann, wann die RS in ihrem Reflexionsprozess Hilfestellungen benötigt und wann nicht. Kongruent dazu betont die B in ihren Anmerkungen, dass sie die Beobachtung, wann sie sich mehr einbringt und wann sie sich eher zurückhält, sehr »neugierig« gemacht hat, zumal sie sich bislang »komischerweise« noch keine Gedanken darüber gemacht hat, warum sie sich manchmal »einmischt« und manchmal nicht. Diese Eigenreflexion

¹ Die Kursivierung zeigt mögliche Deutungen der B des Verhaltens der RS an. Auf diese Weise soll das Scaffolding-Verhalten der B veranschaulicht werden.

bestätigt das Vorhandensein einer Beraterischen Sensibilität, die über das Fachwissen hinausgeht. Ihr Expertenwissen über das Schreiben bringt sie in dieser Phase hingegen nur dann zum Einsatz, wenn es darum geht, der RS die Metaebene des Schreibprozesses (Planung, Gesamtzusammenhang) und die Leserperspektive transparent zu machen.

Phase des Beziehungsaufbaus:

Die Phase »Beziehungsaufbau« bezeichnet die Phase, in der verschiedene Themen angesprochen werden, die nicht typischerweise der Erarbeitungs-/ Lösungsphase zugeordnet werden können, sondern die Gesamtsituation der RS und ihren gesamten Schreibprozess, aber kein konkretes Schreibenanliegen, betreffen. Im PunktUm-Leitfaden zu den Phasen des Schreibberatungsgesprächs¹ ist der Beziehungsaufbau zwar nicht explizit als reguläre Phase jedes Gesprächs aufgeführt, aber die ganzheitliche Betrachtung von Beratung weist darauf hin, den Beziehungsaufbau als ein zentrales Thema in der Schreibberatung zu begreifen.

Das, was diese Phase im Besonderen auszeichnet, ist ihre grundlegende persönliche und emotionale Komponente. Es werden verschiedene Themen angesprochen, die die Lebenssituation/Gesamtsituation der RS betreffen. Das Gespräch findet nicht objektiv auf der sprachlich-fachlichen Ebene statt, sondern ist auf einer persönlichen Ebene anzusiedeln. Die RS sprechen emotionsgeladene Themen an (z. B. Nebenjobs, Ausbildung, berufliche Zukunft, Vorstellungsgespräche usw.), was auf eine vertrauensvolle Beziehung schließen lässt. Auf die von den RS geäußerten Ängste, Wünsche und Hoffnungen geht die B emotional stärkend und beruhigend ein und zeigt sich generell wohlwollend und wertschätzend. Die persönlichen Themen, die sich im weitesten Sinne höchstens affektiv/psychologisch auf das Schreiben auswirken, werden ebenso als Besprechungspunkte akzeptiert wie Aspekte, die konkret das Schreibprodukt oder den Schreibprozess betreffen. Es festigt sich also immer mehr der Eindruck einer ganzheitlichen Beratung.

Zwar ist es bei derartigen Gesprächsthemen nicht sinnvoll, gezielt nach symmetrischen/asymmetrischen Anteilen zu suchen, trotzdem ist es wichtig anzumerken, dass die ausschließliche Thematisierung von Anliegen der RS zeigt, dass ein grober Beraterischer Kontext eingehalten wird und die Rollenverteilung Beraterin – Ratsuchende bestehen bleibt.

¹ Im Original illustrieren die Farben das Scaffolding-Verhalten der B. Verhaltensweisen/ Sprechermerkmale der RS sind blau markiert, die entsprechenden Reaktionen der Beratenden auf diese Signale erscheinen in oranger Schrift. Mögliche Deutungen der B des Verhaltens der RS sind grün markiert.

Abschlussphase:

Die Abschlussphase wird in allen Gesprächen von der B eingeleitet und unterteilt sich in zwei Unterphasen. Dass die B wieder diejenige ist, die zu dieser Phase überleitet, zeigt, dass sie den allgemeinen Rahmen der Beratungsgespräche im Auge behält und langsam das Gespräch beenden möchte. Insgesamt zeichnet sich dadurch eine Asymmetrie in der Gesprächsführung ab, weil die B in allen Gesprächen bestrebt ist, die groben Stationen des Schreibberatungsgesprächs durch entsprechende Gesprächstechniken einzuleiten.

Der erste Teil der Abschlussphase ist die Ergebnissicherung und wird durch offene Fragestellungen der B initiiert, wie z. B.:

BG 1: B: »Konkret zum Abschluss: Was machst du dann bis nächste Woche?« (114: Z. 1116); »Was möchtest du, dass wir beim nächsten Mal besprechen?« (115: Z. 1137)

BG 3: B: »Wie gehst du jetzt damit um?« (162: Z. 1159)

Interessant ist diesbezüglich bei beiden Gesprächen, dass es den RS schwer fällt, sich konkret zu ihren nächsten Arbeitsschritten bzw. dazu zu äußern, was sie in der nächsten Beratung besprechen möchten. Folgende Transkriptauszüge machen dies deutlich:

BG 1: RS: »(atemholen) m=h mh mh ... vielleicht äh ... vielleicht äh den empirischen Teil doch, *ich weiß nicht (leise)* ...« (115: Z. 1138f.) => Unsicherheit der RS wird deutlich

BG 3: RS: »ähm, ich gehe jetzt nach Hause, korrigiere alles hier (...) ähm, dann schreib ich weiter ...« (162: Z. 1160 ff.) => sehr allgemeine Aussage

Um die Ergebnissicherung zu unterstützen, bringt sich die B in beiden Gesprächen selbst mit Vorschlägen und Anregungen ein. In BG 1 schlägt sie selbst vor, was in der nächsten Sitzung besprochen werden könnte (115: Z. 1140–1153). In BG 3 gibt sie der RS den Ratschlag, sich einen Plan für die Überarbeitung zu machen, und veranschaulicht durch Hilfsfragen, was die RS dabei beachten sollte (162f.: Z. 1167–1185). Demzufolge finden sich also auch in diesem Kontext asymmetrische Anteile.

Im zweiten Teil der Abschlussphase und gleichzeitig dem letzten des gesamten Beratungsgesprächs kommt es zur Terminabsprache für das nächste Treffen. Bei allen Gesprächen findet in diesem Kontext eine abschließende kurze Small-Talk-Phase statt. Das Hauptziel hierbei ist es, das Gespräch locker ausklingen zu lassen, und es wird zusammen mit dem Small-Talk in der Orientierungsphase/Anliegensklärung ein netter Gesamtrahmen für das ganze Gespräch geschaffen. Die Interaktion ist hier symmetrisch.

Forschungsfrage 2

Auf Basis der ausführlichen Darstellung der Kriterien zur Beschreibung von Symmetrie/Asymmetrie in den aufgezeichneten Beratungsgesprächen lassen sich folgende Faktoren, die einen Wechsel im Grad der Direktivität im Beratungshandeln bewirken, festhalten.

Faktor 1: Sprechermerkmale und affektive Beratungsebene

In den Analysen der einzelnen Gespräche kann ein Zusammenhang zwischen einem Wechsel im Grad der Direktivität im Beraterhandeln und dem Vorkommen von parasprachlichen (tiefes Einatmen, Seufzen), prosodischen (Frageintonation, leise Stimme, unverständliches Murmeln, Lautdehnungen, insbesondere bei Signalen des Nachdenkens) und sonstigen Sprechermerkmalen (Sprechpausen, stockende/unflüssige Formulierungen, häufiges Neuansetzen, Verlegenheitssignale *äh*) in den Äußerungen der RS beobachtet werden. Diese Merkmale können wie unter dem Abschnitt *Erarbeitungs/Lösungsphase* bereits angemerkt auf einer kognitiven Ebene als nicht abgeschlossene kognitive Handlungen gedeutet und zusätzlich auf der affektiven Ebene mit Unsicherheit/Anstrengung/Verwirrung in Verbindung gebracht werden. Treten derartige Signale in einem Kontext verstärkt oder gehäuft auf, ist eine Tendenz der B hin zu mehr Hilfestellungen auszumachen, in Form von Impulsen, gezielten Nachfragen, Anregungen und Vorschlägen. Treten die Merkmale im weiteren Gesprächsverlauf weniger auf (Formulierungen der RS werden z. B. flüssiger und es gibt weniger Verlegenheitssignale oder Sprechpausen), nimmt sich auch die B wieder zurück und verfällt eher in die Rolle der aktiven ZuhörerIn.

Faktor 2: Expertenwissen und Vermittlungsfunktion

Ein weiterer Faktor, der zu einem Wechsel im Grad der Direktivität des Beraterhandelns (Tendenz zu mehr Direktivität) führt, ist die Übernahme von Rollen, in denen die B durch ihr sprachlich-fachliches Expertenwissen und ihren damit verbundenen Wissens-/Kompetenzvorsprung eine vermittelnde Funktion einnimmt.

Beispielhaft für einen Wechsel hin zu einer verstärkt direkteren Beraterrolle und damit auch zu einem Wechsel zu direkterem Beratungshandeln ist eine Situation in BG 3, in der die B als schreibkulturspezifische Wissensvermittlerin auftritt. Die B erkennt an den Schilderungen der RS (sie hat eine falsche Vorstellung davon, was eine »kritische Auseinandersetzung« ist) die Notwendigkeit ihr verständlich zu machen, was eine kritische Auseinandersetzung ist und wie sie funktioniert, zumal dies eine zentrale Schreibanforderung darstellt, die in deutschen akademischen Schreibprodukten verlangt wird und die entscheidend für die Qualität des Textes ist. Der folgende Transkriptauszug (152: Z. 614–653) verdeutlicht dies:

- B: die Frage ist, ob du ne Zusammenfassung brauchst, oder eben so diese kritische Auseinandersetzung (...) denn ne einfache Zusammenfassung, das bringt hier auch nicht so viel, ne? also du hast ja nicht so viel Text, dass ich hier was übersehe oder dass ich hier was vergesse beim Lesen, sondern es fehlt wirklich deine Stimme (...)
- RS: aber das ist, das das wird schon sehr subjektiv, wenn ich meine Meinung sage
- B: die kannst du aber begründen ... du kannst die fachlich begründen, deine Meinung, ne? Du hast hier mehr Argumente, pro und contra, eingeführt, dann ist okay.
- RS: aber ich habe das so verstanden, dass ich überhaupt äh, dass dass ich meine Meinung überhaupt nicht sagen darf, mir wurde so gesagt: »Du kannst deine Meinung sagen, wenn du mindestens einen Dokortitel hast«, so wurde mir gesagt. (...) deswegen hab, ich habe noch mal meine Arbeit durchgelesen
- B: und deine »meines Erachtens« hast du überall weggemacht
- RS: genau, das hab ich gemacht und äh so wurde mir gema*, so wurde mir gesagt und ich glaube ich lasse *das einfach so, weil (leise)*
- B: gut, aber ab hier ist das nicht nur deine Meinung, also guck mal wenn du sagst »an diesem Modell ist das und das zu kritisieren und das ist bei dem und dem nachzulesen«, ist das dann deine Meinung?
- RS: nein, das ist nicht meine Meinung
- B: das meinte ich, aber das sind, weißt du? du zeigst mir »okay, ich kenn, ich hab hier nicht nur diesen Autor gelesen, sondern andere und ich kann so ein Bild (...) entwickeln« (...)

In diesem Beispiel bringt die B stark ihr Expertenwissen über Konventionen des wissenschaftlichen Schreibens in das Gespräch mit ein. Dies führt zu einem verstärkt asymmetrischen Verhältnis zwischen B und RS: Dadurch, dass die B der RS ihr Wissen darüber vermittelt, was eine kritische Auseinandersetzung ist und welche Funktion sie hat, übernimmt sie in dieser Beratungssituation eher die Rolle einer Lehrerin.

Faktor 3: Prioritätensetzung im Beratungsgespräch

Ferner kann ein Zusammenhang zwischen dem Wechsel im Grad der Direktivität im Beraterhandeln und der Prioritätensetzung der B im Beratungsgespräch festgestellt werden, wodurch es von Beraterseite zu bewussten Selektionen im Beratungsgeschehen kommt. Ziel dessen ist die Entzerrung des Schreibprozesses. Dies wird exemplarisch in BG 3 deutlich, in dem der Fokus der B auf der Besprechung von Aspekten der Makrostruktur und der Argumentation liegt. Bei der Diskussion derartiger Aspekte zeigt sich durch das Scaffolding- Verhalten der B ihr Bemühen, die RS in ihrer Reflexion und eigenständigen Lösungsfindung zu unterstützen und eigene Lösungsvorschläge zu vermeiden. Geht es allerdings *nur* um sprachlich schöne Formulierungen oder Kleinigkeiten wie Wortstellungsfehler, zeigt die B die Bereitschaft, konkret eine andere Formulierung vorzuschlagen, eine Paraphrase zu formulieren oder kleinere sprachliche Fehler ad hoc zu

berichtigten. Beispiele finden sich dazu an verschiedenen Stellen, die Auszüge aus der Analyse sollen dies verdeutlichen:

Die B schlägt eine Paraphrase vor (vgl. Transkript: 148: Z. 422–440)

Die B spiegelt der RS, dass sie ein wörtlich übernommenes Zitat gut selbst umformulieren könnte (148: Z. 435), bildet aber anschließend selbst eine Paraphrase. Die RS hört ihr bei ihren Ausführungen zu und notiert sich am Ende des Kontextes in einer längeren Pause den von der B vorgeschlagenen Satz.

Die B bringt eine passendere Formulierung ein (vgl. Transkript: 155: Z. 802–807)

Die B bestätigt diese Auffassung der RS, bringt aber eine elegantere sprachliche Formulierung ein: »genau, das sagst du: ›dieses Modell wurde im Rahmen der Täterarbeit entwickelt‹« (155: Z. 807). Hieran kann man wieder erkennen, dass die B in sprachlicher Hinsicht selbst aktiv mit Formulierungen aushilft.

Die B korrigiert einen Wortstellungsfehler (vgl. Transkript: 161: Z. 1097ff.)

Im Folgenden spricht die B einen kleinen Wortstellungsfehler an und korrigiert diesen ad hoc (161: Z. 1097ff.). Damit verfestigt sich ebenfalls die Vermutung, dass in diesem Beratungsgespräch, in dieser Phase des Beratungsprozesses, der Schwerpunkt nicht darauf liegt, dass die RS kleinere Grammatikfehler und sprachliche Ungeschliffenheiten selbst beseitigt.

Demnach ist also eine Tendenz hin zu direkiverem Beratungshandeln bei Aspekten, die eine geringere Priorität im aktuellen Beratungsgespräch haben, auszumachen. Dies dient dazu, den Fokus im Auge zu behalten, nicht zu viele Dinge gleichzeitig anzugehen und auch Zeit zu sparen. Interessant wäre es in diesem Zusammenhang zu beobachten, ob und inwiefern die Prioritätenlegung im Beraterhandeln in einer anderen Phase des Schreibprozesses anders aussähe, ob die B z. B. während der Überarbeitungsphase einen größeren Fokus auf die eigene Lösungsfindung bezüglich sprachlicher Phänomene legt.

5. Fazit

Zwar konnten bedingt durch den Umfang der durchgeführten empirischen Studie¹ nur exemplarisch Ansätze, die für den Umgang mit beraterischer Direktivität eine Rolle spielen, erarbeitet werden. Trotzdem lässt sich daraus Folgendes für die in der Einleitung formulierte Fragestellung »Wie jonglieren erfahrene Schreibberater mit dem Grad der Direktivität in ihrem Beraterhandeln?« für Forschung und Praxis festhalten:

¹ Die Aufnahme weiterer Beratungsgespräche mit verschiedenen Beratern (erfahren vs. unerfahren) und weiteren Ratsuchenden mit unterschiedlichen Schreiberfahrungen sowie eine ausführlichere Transkription zusätzlicher Sprechermerkmale wären zur Erhöhung der Aussagekraft der vorliegenden Ergebnisse wünschenswert gewesen.

Das Prinzip des Scaffoldings (vgl. Ohm 2010: 96; Rotzal 2011: 99f.) bietet Schreibberatern eine Möglichkeit, ihren Umgang mit Direktivität im Schreibberatungsgespräch zu gestalten. Das identifizierte Scaffolding-Verhalten der beobachteten erfahrenen Beraterin lässt Potenzial für eine theoretische Dimension des Scaffoldings für die Schreibberatung erkennen. Eine Adaption dieses Konzeptes für die besondere Interaktionsform der Schreibberatung sowie weitere empirische Untersuchungen in diesem Bereich sind interessant für weiterführende Beiträge und Forschungsarbeiten.

Abgesehen davon werden unterschiedliche Beraterrollen und ihr Zusammenhang mit Expertenwissen sowie Prioritätensetzung im Beraterhandeln als wichtige Indikatoren für die Ausprägung von Direktivität im Beratungsgespräch aufgezeigt. Aus diesem Befund lässt sich die praxisorientierte Empfehlung ableiten, angehende Schreibberater in ihrer Ausbildung für das Kontinuum an Beraterrollen und den damit verbundenen Grad an Direktivität zu sensibilisieren. Ebenso gilt es sie darauf aufmerksam zu machen, welche Prioritätenverschiebungen es bei einem Wechsel der Schreibprozessphase im gesamten Beratungsprozess gibt.

Als Unterstützung der Forderung von Brandl (2010) nach empirischen Forschungsarbeiten zu allgemeinen Beraterkompetenzen für die Beratungsform der individuellen Schreibberatung betont diese Studie die Wichtigkeit feldunspezifischer Beraterkompetenzen. Es zeigt sich, dass ein Wechsel im Grad der Direktivität des Beraterhandelns bei den im Rahmen dieser Studie beobachteten Gesprächen mit einer beraterischen Sensibilität einhergeht, zumal die Beraterin auf parasprachliche, prosodische und sonstige Sprechermerkmale der Ratsuchenden reagiert. Darüber hinaus wird beraterische Sensibilität als wichtige Kompetenz erkannt, um emotional auf die Ratsuchenden eingehen zu können, sie z. B. zu ermutigen, zu stärken und zu motivieren. Auf diese Weise wird auch eine positive Beratungsbeziehung aufgebaut, die aus psychologischer und erziehungswissenschaftlicher Sicht als entscheidend für den Beratungserfolg angesehen wird. Somit bekräftigt diese Studie Brandls Anregung, die affektive Ebene des Beratungsgesprächs und die feldunspezifische Kompetenzbasis mit in die Theorie, Forschung und Praxis des Beratungskontextes bei der Schreibberatung einzubeziehen.

Literatur

- Bachmair, Sabine; Faber, Jan; Hennig, Claudius; Kolb, Rüdiger; Willig, Wolfgang: *Beraten will gelernt sein: Ein praktisches Lehrbuch für Anfänger und Fortgeschrittene*. 8. Aufl. Weinheim: Beltz, 2007.
- Bamberger, Günter G.: »Beratung unter lösungsorientierter Perspektive«. In: Nestmann, Frank; Engel, Frank; Sickendieck, Ursel (Hrsg.): *Das Handbuch der Beratung: Ansätze, Methoden und Felder*. Bd. 2. Tübingen: dgvt-Verlag, 2004, 737–748.

- Blau, Susan; Hall, John; Sparks, Sarah: »Guilt-Free Tutoring: Rethinking How We Tutor Non-Native-English-Speaking Students«, *The Writing Center Journal* 23, 1 (2002), 23–44.
- Brandl, Heike: »Was verstehen Schreibberater unter dem Begriff Beratung? Relevanz und Konsequenzen der Begriffsverortung für die Schreibberatungspraxis«. In: Brandl, Heike; Duxa, Susanne; Leder, Gabriela; Riemer, Claudia (Hrsg.): *Ansätze zur Förderung akademischer Schreibkompetenz an der Hochschule*. Göttingen: Universitätsverlag, 2010, 189–205 (Materialien Deutsch als Fremdsprache, 83).
- Brooks, Jeff: »Minimalist Tutoring: Making the Student Do All the Work«, *The Writing Lab Newsletter* 15, 6 (1991), 1–4.
- Bruffee, Kenneth A.: *Collaborative Learning: Higher Education, Interdependence, and the Authority of Knowledge*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1993.
- Brunner, Ewald Johannes: »Systemische Beratung«. In: Nestmann, Frank; Engel, Frank; Sickendieck, Ursel (Hrsg.): *Das Handbuch der Beratung: Ansätze, Methoden und Felder*. Bd. 2. Tübingen: dgvt-Verlag, 2004, 655–661.
- Clark, Irene: »Perspectives on the Directive / Non-Directive Continuum in the Writing Center«, *The Writing Center Journal* 22, 1 (2001), 33–57.
- Cogie, Jane: »ESL Student Participation in Writing Center Sessions«, *The Writing Center Journal* 26, 2 (2006), 48–62.
- Engel, Frank; Nestmann, Frank; Sickendieck, Ursel: »Beratung« – ein Selbstverständnis in Bewegung«. In: Nestmann, Frank; Engel, Frank; Sickendieck, Ursel (Hrsg.): *Das Handbuch der Beratung*. Bd. 1: *Disziplinen und Zugänge*. Tübingen: dgvt Verlag, 2004, 33–43.
- Eßer, Ruth: »*Etwas ist mir geheim geblieben am deutschen Referat*«. *Kulturelle Geprägtheit wissenschaftlicher Textproduktion und ihre Konsequenz für den universitären Unterricht von Deutsch als Fremdsprache*. München: iudicium, 1997.
- Flick, Uwe: »Design und Prozess qualitativer Forschung«. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst; Steinke, Ines (Hrsg.): *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. 7. Aufl. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2009, 252–265.
- Gillespie, Paula; Learner, Neal: *The Allyn and Bacon Guide to Peer Tutoring*. 2. Aufl. New York: Pearson Longman, 2003.
- Groeben, Norbert: *Handeln, Tun, Verhalten als Einheiten einer verstehend-erklärenden Psychologie*. Tübingen: Francke, 1986.
- Hackney, Harold; Cormier, Sherilyn L.: *Beratungsstrategien, Beratungsziele*. 3. Aufl. München: Reinhardt, 1993.
- Honermann, H.; Müssen, P.; Brinkmann, A.; Schiepek, G. (1999): *Ratinginventar Lösungsorientierter Interventionen (RLI). Ein bildgebendes Verfahren zur Darstellung ressourcen- und lösungsorientierten Therapeutenverhaltens*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Mehlhorn, Grit: »Gesprächsführung in der individuellen Sprachlernberatung«, *Zeitschrift für Interkulturellen Fremdsprachenunterricht* [online] 11 (2), 2006, 1–11. <http://alberta.ca/~german/ejournal/Mehlhorn1.htm> (25.03.2011).
- Meyer, Emily; Smith, Louise Z.: *The Practical Tutor*. New York: Oxford University Press, 1987.
- Nestmann, Frank: »Ressourcenorientierte Beratung«. In: Nestmann, Frank; Engel, Frank; Sickendieck, Ursel (Hrsg.): *Das Handbuch der Beratung: Ansätze, Methoden und Felder*. Bd. 2. Tübingen: dgvt-Verlag, 2004, 725–735.
- Ohm, Udo: »Von der Objektsteuerung zur Selbststeuerung: Zweitsprachenförderung als Befähigung zum Handeln«. In: Ahrenholz, Bernt (Hrsg.): *Fachunterricht und Deutsch als Zweitsprache*. Tübingen: Narr, 2010, 87–105.
- Powers, Judith K.; Nelson, Jane V.: »L2 Writers and the Writing Center: A National Survey of Writing Center Conferencing at Graduate Institutions«, *Journal of Second Language Writing* 4, 2 (1995), 113–138.

- Rogers, Carl: *Die nicht-direktive Beratung: Counseling and Psychotherapy*. München: Kindler, 1972. Zuerst erschienen als: *Counseling und Psychotherapy: Newer Concepts in Practice*. Boston: Mifflin, 1942.
- Rotzal, Mareike: *Akademische Schreibberatungen bei Studierenden mit der Fremdsprache Deutsch: Zur Symmetrie und Asymmetrie im Beratungsgespräch – Eine empirische Untersuchung*. Universität Bielefeld: unveröffentlichte Masterarbeit, 2011.
- Thompson, Isabelle: »Scaffolding in the Writing Center: A Microanalysis of an Experienced Tutor's Verbal and Nonverbal Tutoring Strategies«, *Written Communication: a Quarterly Journal of Research, Theory, and Applications* 26, 4 (2009), 417–453.
- Thompson, Isabelle; Whyte, Alyson; Shannon, David; Muse, Amanda; Miller, Kirsten; Chappell, Milla; Whigham, Abby: »Examining Our Lore. A Survey of Students' and Tutors' Satisfaction with Writing Center Conferences«, *The Writing Center Journal* 29, 1 (2009), 78–104.
- Thonus, Therese: »Triangulation in the Writing Center: Tutor, Tutee, and the Instructor. Perceptions of the Tutor's Role«, *The Writing Center Journal* 22, 1 (2001), 59–81.
- Thonus, Therese: »What are the Differences? Tutor Interactions with First- and Second-Language Writers«, *Journal of Second Language Writing* 13 (2004), 227–242.
- Varga, Lani; Ilko, Jessica: *Writing Center Peer Tutor Training Handbook*. College of Wooster, 2007, 2–4.
- Wagner, Rudolph F.: »Integrative Beratungsansätze«. In: Nestmann, Frank; Engel, Frank; Sickendieck, Ursel (Hrsg.): *Das Handbuch der Beratung: Ansätze, Methoden und Felder*. Bd. 2. Tübingen: dgvt-Verlag, 2004, 663–674.
- Williams, Jessica: »Writing Center Interaction: Institutional Discourse and the Role of Peer Tutors«. In: Bar, Kathleen (Hrsg.): *Interlanguage Pragmatics: Exploring Institutional Talk*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2005, 37–64.

► *Mareike Rotzal*

Bachelorstudium der Fächer Anglistik und Germanistik an der Uni Bielefeld von 2005 bis 2009, Masterstudium Deutsch als Fremdsprache und Germanistik an der Uni Bielefeld von 2009 bis 2011, Multiplikatorinnenfortbildung zur Schreibberaterin bei PunktUm, Uni Bielefeld, seit August 2010 Schreibberaterin mit dem Schwerpunkt Individuelle Schreibberatung. E-Mail-Adresse: mareike.rotzal@uni-bielefeld.de