

☰ Checkliste 1: Empowerment

Potenzielle Gründerinnen und Gründer aus (längerer) Arbeitslosigkeit haben oftmals ihr Selbstvertrauen und das Bewusstsein für die eigenen Fähigkeiten verloren. Man braucht für alles viel Zeit, man zweifelt, bleibt untätig.

Vor allem sogenannte Notgründer, für die eine Selbstständigkeit die einzige Chance ist, ins Arbeitsleben zurückzukehren, benötigen eine besondere Unterstützung auf dem Weg zum eigenen Unternehmen: Rückenstärkung dabei, selbstverantwortlich und selbstbestimmt zu Handeln.

Ziel einer Empowerment-Beratung ist, die Eigenmacht der Gründerinnen und Gründer zu stärken, ihnen dabei zu helfen, Herrschaft und Selbstbestimmung über den eigenen Alltag zurückzugewinnen und einen Rollenwechsel zu vollziehen: vom passiven Objekt zum handelnden Subjekt.

Sicherheit und Vertrauen

Voraussetzung für eine Empowerment-Beratung ist eine Vertrauensbeziehung zwischen Berater und Gründer. Der Gründer wird nur dann bereit sein, sich offen und ohne Misstrauen mitzuteilen. Berater sollten dafür z.B.

- sich an der Lebenszukunft des Klienten orientieren; bekommt, nicht angenommen, sondern nur geduldet zu sein, verschließt sich;
- Geduld zeigen, wenn der Gründer seine „Geschichte“ erzählt; — den Eigen-Sinn (auch das Selbst-Bewusstsein) des Gegenübers akzeptieren;
- ihn ernst nehmen und interessiert zuhören (und nicht nur so tun als ob). Wer das Gefühl vermittelt — auf entmündigende Expertenurteile verzichten.

Selbstermächtigung

Hier geht es um die Stärkung und Bestätigung des Gründers. Dabei stehen folgende Maßnahmen im Vordergrund:

- **Werte bewusst machen.** Der Berater sollte im Gespräch mit dem Gründer dessen Werte erfragen und deren Bedeutung auf die Geschäftsidee verdeutlichen. Beispiele: Gerechtigkeit, Selbständigkeit, Nachhaltigkeit, Hingabe. Wie wirken sich diese auf das Gründungsvorhaben aus? Wie werden diese Werte in der beruflichen Selbstständigkeit gelebt?
- **Kernqualitäten ermitteln:** Der Berater sollte im Gespräch mit dem Gründer dessen persönliche Wesenszüge erspüren und benennen lassen. Beispiele: die Fähigkeit, sich in Situationen und Personen hineinzusetzen, Mitgefühl, Tatkraft, Mut.
- **Benennen und Belohnen von Erfolgen:** Berater sollte für den Gründer Möglichkeiten schaffen, die eigenen Erfolge zu erleben, dafür Anerkennung zubekommen und sich seiner Stärken bewusst zu werden.
- **Herausforderungen kreieren:** Berater und Gründer sollten gemeinsam nach Herausforderungen suchen, aber sich dabei auch bewusst machen, dass Herausforderungen für jede Person anders aussehen. Sie sollten darauf achten, dass die gemeinsam gewählte Herausforderung realistisch ist. Der Gründer sollte jederzeit das Gefühl haben, sie bewältigen zu können.

Soziale Unterstützung durch eine Gruppe Gleichgesinnter

Die Unterstützung durch eine Gruppe Gleichgesinnter, in der man sich geborgen fühlt, ist ein wichtiges Element des Empowerments. Der Berater fungiert hier als Vermittler.

Soziale Unterstützung gibt dem Gründer die Möglichkeit,

- seine Meinung zu äußern;
- andere Gruppenmitglieder zu unterstützen;
- Erfahrungen auszutauschen und zu bestätigen;
- sich ermutigen zu lassen;
- über seine Sorgen zu sprechen;
- seine Stärken zu entdecken;
- sich besser zu fühlen.

Selbstständiges Ausführen von Aufgaben

- Aktives Lernen durch das selbstständige Ausführen von Aufgaben bringt Gründer dazu, wieder auf eigenen Füßen zu stehen und ihre Selbstregie zurückzugewinnen.
- Selbstständiges Ausführen von Aufgaben vermittelt Zufriedenheit und Selbstvertrauen. Man lernt zudem schneller und behält das Gelernte besser.
- Es stimuliert die Bereitschaft zu Eigeninitiative und Aktionsbereitschaft.

Quellen:

Mit weniger mehr erreichen – Empowerment und gruppenorientierte Ansätze in der Eingliederung Arbeitsuchender in den Ersten Arbeitsmarkt.
Herausgeber: Stadt Offenbach am Main, 2012.

Carsten Höhre, Wirtschaftsförderung Region Kassel GmbH