



Mit Tiefgang

62

Dass Haut und Seele zusammenhängen, ist nicht neu. In der Berührung öffnen außerdem viele Kunden ihre Herzen. Hier kann psychologische Kompetenz wertvolle Dienste leisten.

Jede Kosmetikerin kennt das: Man ist gerade in einer Behandlung, plaudert nebenbei, und plötzlich fängt die Kundin an, von sich zu erzählen. Dass der Chef nervt, die minderjährige Tochter schwierig ist und der Mann bei alldem nicht gerade eine Hilfe. Manchmal fließen sogar Tränen. In solchen Momenten wünscht man sich psychologische Kompetenz. Wie gut, dass es hier verschiedene Möglichkeiten der Weiterbildung gibt – vom Personal Coach über den Psychologischen Berater bis hin zum Heilpraktiker für Psychotherapie.

Die beiden letztgenannten bieten etwa die Paracelsus Heilpraktikerschulen an. Abbas Schirmohammadi, Dozent und Ausbildungsleiter des Instituts und außerdem u. a. Ehrenmitglied des Verbands Freier Psychotherapeuten, Heilpraktiker für Psychotherapie und Psychologischer Berater (VFP), findet: „Es sollte für jede Kosmetikerin zum Standard gehören, psychologisch geschult zu sein, um die Kommunikation mit den Kunden bestmöglich führen zu können.“ Offenbar sehen das viele Kolleginnen selbst so, denn



die Grundausbildung zur Psychologischen Beraterin wird laut Schirmohammadi an den Paracelsus Schulen häufig von Kosmetikerinnen belegt. Die Ausbildung dauert zwischen neun und 20 Monaten, kann im Abend- und Wochenend-, Tages- oder Heim-Kombi-Studium bestritten werden und mündet in einen zertifizierten Abschluss. Vermittelt werden zahlreiche Themenblöcke, von Kinder-, Jugend- und Entwicklungspsychologie, Diagnostik, Psychopathologie und Psychoneurologie über Beratungs- und Sozialpsychologie, Gruppendynamik oder Kommunikationstraining

Psychologische Beratung im Kosmetikinstitut

bis hin zu tiefenpsychologischen, verhaltenstherapeutischen oder humanistischen Therapiemethoden. Auch ganzheitliche, naturheilkundliche und systemische Methoden werden thematisiert, ebenso Gesprächsführung und therapeutische Intervention. „Die Ausbildung qualifiziert die Absolventin, Kundinnen auch kompetent psychologisch beraten und begleiten zu können“, betont der Dozent.

Über kurz oder lang

Damit die Schüler sich trotz Vollzeitjob weiterbilden können, bietet Paracelsus alle Seminare und Ausbildungen in verschiedenen Formen und Strukturen an. Und es gibt auch weniger zeitaufwendige Angebote. „Schon Wochenendseminare reichen aus, um sich in bestimmten kommunikativen und/oder psychologischen Gesprächstechniken fortzubilden“, ist Schirmohammadi überzeugt. Etwa Klientenzentrierte Gesprächsführung nach Rogers und Kommunikationstrainingskurse. „Auch mehrwöchige, nebenberuflich absolvierbare Fortbildungen z. B. zur Burnout-Beraterin, Entspannungstrainerin und zum Personal Coach werden gerne von Kosmetikerinnen gebucht“, weiß der Ausbildungsleiter.

Auch preislich gibt es eine große Spannbreite. Die Grundausbildung zur Psychologischen Beraterin etwa kostet als Heim-Kombi-Studium knapp 2 800 Euro, Fachausbildungen mit rund 250 Unterrichtsstunden belaufen sich auf ca. 1 900 Euro, solche mit 36 Stunden sollten mit rund 540 Euro veranschlagt werden. Wochenendseminare liegen bei etwa 330 Euro, eintägige Workshops bei 90 bis 110 Euro.

Auch andere Ausbildungsstätten bieten Fortbildungsmöglichkeiten im Bereich Psychologie, etwa das Institut für Lernsysteme (ILS), eine der bekanntesten Fernschulen Deutschlands. Hier wird der Lehrgang „Grundwissen Psychologie“, der auf 16 Monate bei sechs bis acht Wochenstunden ausgelegt ist, mit etwas über 2 110 Euro veranschlagt. „Psychologischer Berater/Personal Coach“ (15 Monate bei acht bis zehn Wochenstunden) beläuft sich auf 2 235 Euro.

Im Internet findet man zahlreiche andere Anbieter, die psychologische Weiterbildungen von unterschiedlicher Dauer und in verschiedenen Preisklassen im Portfolio haben. Doch woran erkennt man als Laie, welches Angebot seriös ist? „Qualität kostet nun mal und hat einen guten Ruf“, stellt Abbas Schirmohammadi klar. „Namhafte Dozenten, schön eingerichtete, großzügige Schulräume in guter Lage, Erfolg von Absolventen, viel Erfahrung in der Ausbildungs- und Seminarvermittlung – all das sind Komponenten, die es zu prüfen gilt“, ergänzt er.

Geprüft und für gut befunden

Und er verweist darüber hinaus darauf, dass AZAV und ISO zertifizierte Institute hohe Qualitätsvorgaben erfüllten und ständig überprüft würden. Außerdem seien auch persönliche Empfehlungen von zufriedenen Absolventen ein wichtiger Hinweis auf die Qualität der Schule. Ferner weisen Informationen und Unterstützung seitens der Ausbildungsstätte hinsichtlich Fördermöglichkeiten und steuerlicher Absetzbarkeit der Angebote auf Seriosität hin.

Doch rentiert sich der Aufwand an Zeit und Geld überhaupt für eine Kosmetikerin, die das neu erworbene Wissen „nur“ als Zusatzangebot bzw. qualitativen

Mehrwert für ihre Kunden einsetzen will? „Die Dienstleistung alleine, so gut sie auch sein mag, reicht heute nicht mehr aus“, ist Abbas Schirmohammadi überzeugt. „Kommunikation und psychologisches Know-how sind der Schlüssel zum menschlichen Miteinander. Je besser das funktioniert, desto wohler fühlt sich die Kundin und desto mehr fühlt sie sich einem Dienstleister verbunden.“

Kosmetik mit Mehrwert

Karin Kirchmeyer und Jana Pákozdi sind diesen Weg gegangen, jede auf ihre eigene Art und unter anderen Vorzeichen. Kirchmeyer bekam schon während ihrer Drogisten-Lehre immer wieder zu hören: „Dir darf nichts Menschliches fremd sein!“ Nach einer weiteren Ausbildung zur Kosmetikerin wurde ihr schnell klar, wie eng Haut und Seele zusammenhängen und dass sie sich weitere Qualifikationen aneignen wollte, um ihre Kunden ganzheitlicher behandeln zu können. Zunächst entschied sie sich für eine Ausbildung in integrativer Gestalttherapie, später kamen weitere Fortbildungen etwa in Körperpsychotherapie hinzu. Geschätzte 15 000 Euro und jede Menge Freizeit investierte sie im Lauf der Jahre dafür und hat es bis heute nicht bereut. „Es hat meine Lebensqualität gesteigert und natürlich auch meine Kompetenz im Umgang mit Menschen. Manche meiner Kunden habe ich seit über 20 Jahren. Ich denke, das hat auch mit dem Mehrwert zu tun, den sie bei mir bekommen.“

„Mein Hauptstandbein ist nach wie vor die Kosmetik, aber in einem wesentlich umfassenderen, tiefergehenden Sinn“, erläutert Kirchmeyer, die ein Institut im hessischen Groß-Umstadt besitzt. „Die reine Beratung ist die Ausnahme, das läuft eher während einer Behandlung ab oder im Zusammenhang mit Entspannungsangeboten wie Massagen, Aromatherapie, Atemübungen oder Körperreisen.“ Es gebe unterschiedliche Kombinationsmöglichkeiten, die individuell abgesprochen und über einen Pauschpreis abgerechnet würden. Zur Sprache kämen

Themen, „die sowieso an die Kosmetikerin herangetragen werden“: Todesfälle in der Familie etwa, eine Krankheit oder Konflikte mit den Kindern. „Und da bleibe ich dann eben nicht an der Oberfläche und fertige die Kundin mit einem Spruch ab, sondern kann Hilfestellung geben, damit sie ihren Weg im Umgang mit dem Problem findet“, schildert Karin Kirchmeyer ihre Vorgehensweise.

Häufig zünde der Funke bereits nach einer Behandlung. Es gebe aber auch Kunden, die mehrere Sitzungen in Anspruch nähmen, weil es ihnen einfach guttue. Und während früher vorwiegend Frauen um die 50 ihr besonderes Angebot nutzten, seien es heute auch immer mehr Jüngere. „Das Berufsleben ist knallhart, der Leistungsdruck wächst und auch Beziehungen scheitern häufiger“, sucht Kirchmeyer nach Erklärungen.

Sensitives Coaching

Jana Pákozdi kam durch ihre Mutter mit der professionellen Dienstleistungskosmetik in Berührung. „Mir war aber von Anfang an klar, dass ich nicht wie sie als klassische Kosmetikerin arbeiten wollte.“ Bereits als Kind sei sie sehr sensitiv gewesen und habe bei Besuchen im Institut ihrer Mutter über die Haut der Kundinnen Befindlichkeiten wahrgenommen. „Ich konnte es gar nicht genau erklären, aber es passierte viel in mir.“ Zehn Jahre lang führte sie ein unstetes Künstlerleben, reiste viel und belegte Kurse in Astrologie. „In der Zeit habe ich meine Intuition geschult“, sagt sie rückblickend. Auch zur Psychologischen Beraterin und Coach bildete sie sich weiter. Um das Ganze auf eine solide Basis zu stellen, folgte schließlich noch die Ausbildung zur Heilpraktikerin für Psychotherapie. Seit 2004 besitzt Pákozdi das Kosmetikinstitut Haut & Sein in Berlin. Hier bietet sie neben Kosmetik auch ganzheitliche Beratung und „sensitives Coaching“ an, meist auch in kombinierter Form und zum Teil basierend auf Geburtshoroskopen. „Das hat nichts mit Zukunftsdeutung zu tun“, betont sie. „Ich habe einfach einen schnellen Zugang zu Menschen und helfe ihnen, sich mehr zu spüren, Verhal-



Jana Pákozdi (oben) und Karin Kirchmeyer verbinden in ihren Instituten Kosmetik mit psychologischer Beratung



tensmuster zu erkennen und Zusammenhänge zu verstehen.“ Dabei gehe es um Themen wie Berufswechsel oder Beziehungen. Es gebe aber auch Kunden, die keinerlei Probleme hätten und lediglich ihre Persönlichkeit von jemandem gespiegelt bekommen wollten. Hier sei der Blick von außen sehr hilfreich. In einem sind sich Karin Kirchmeyer und Jana Pákozdi einig: In dem Moment, in dem ein Krankheitsbild vorliegt, etwa Burnout oder eine Depression, ist die Grenze ihrer Kompetenzen erreicht. Dann heißt es ab zum Arzt!

KATJA KÖSZTLER