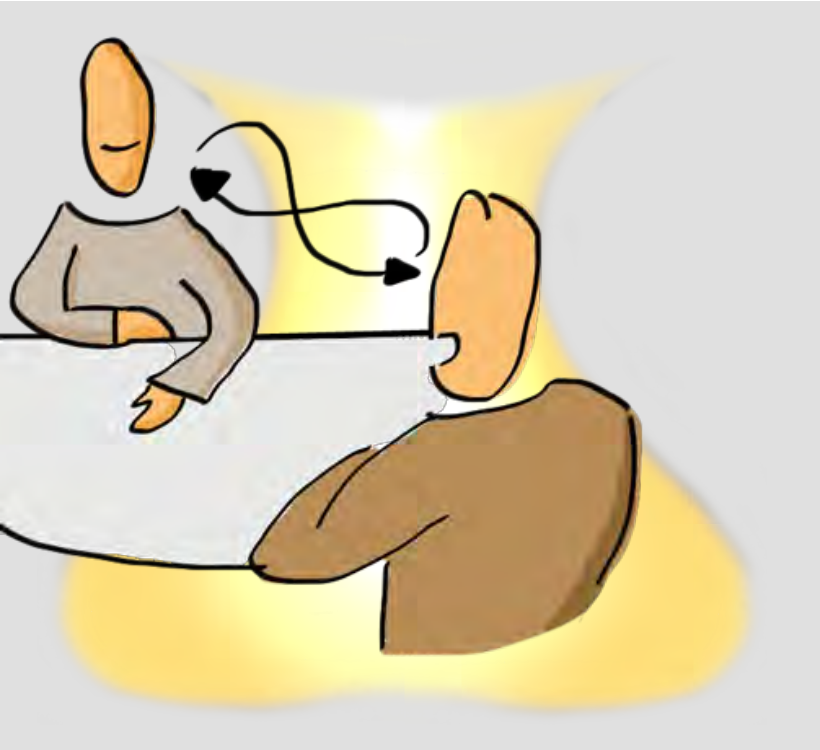


Lösungsorientierte Beratung

Grundlagen und Interventionen

1 Grundlagen lösungsorientierter Gesprächsführung und Beratung
2 Lösungsorientierte Prinzipien – Arbeitsregeln –
und ein Gesprächsverlauf
3 Literatur

Block 10 Videolecture 2

Dr. rer. soc. Wolfgang Widulle
Institut für Beratung, Coaching und Sozialmanagement, Olten

Grundlagen lösungsorientierter Gesprächsführung und Beratung

Problemorientierung (Sicht de Shazers)
Rückblick – ist rückwärtsorientiert
betont Defizite
sucht in der Vergangenheit
fördert Expertensicht / -handeln
aktualisiert Hilflosigkeit

Konstruktivistisches Erkenntnismodell
Wahrheit ist die „Erfindung eines Lügners“
Wirklichkeit wird durch
Denken, Sprache, Handeln konstruiert
Zirkularität statt Ursachen-Wirkungen

Lösungsorientierung
Ausblick – ist vorwärtsorientiert
betont Ressourcen und Kompetenzen
fokussiert auf Zukunft
fördert kooperative u. Klientensicht/-handeln
aktualisiert Selbstwirksamkeit

Positives Menschenbild

Kein Mensch
handelt je aus Bosheit
jedes Verhalten ist der (momentan
und subjektiv!) beste Lösungsversuch!

Menschen sind

neugierig
interessiert
soziale Wesen

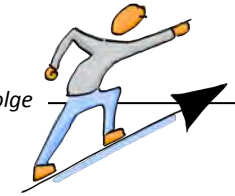
bestätigt → gesteigerten Fähigkeiten
mehr Verantwortung
und Optimismus

das erfordert → mit Menschen entscheiden,
handeln, tätig sein
Partizipation und
Handlungsräume bieten

führt zu → erhöhter Aktivität
Auseinandersetzung
verbesserter Kooperation

führt zu → Kooperation fällt leichter
in stärkenorientiertem Umfeld

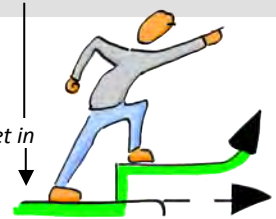
De Shazer
„Der Dreh
= the Turn/die Wende



hat zur Folge

Motivation
Menschen sind nicht „motivier*bar*“
sind schon motiviert, frag nach, wozu !

Konsequent-radikales Arbeiten
mit den Sichtweisen, Motiven
und Zielen von Klienten



mündet in

Pragmatismus und Lösungen zweiter Ordnung
„Wenn etwas nicht funktioniert, mach etwas ander(e)s“
„Wenn etwas funktioniert, mach mehr davon“...

Konsequent-radikales Arbeiten
mit für Klienten nützlichen
und hilfreichen Interventionen

Grundsätze

Probleme sind
Herausforderungen

Klienten sind
„kundig“/Experten

Neugier-Nichtwissen
sorgfältig zuhören

Orientierung am Gelingen
kleinen Schritten

Nichts ist gleich:
Ausnahmen → Lösungen

Alles ist Kooperation:
Widerstand auch !

Baeschlin & Baeschlin 2001, Bamberger 2007

Lösungsorientierte Prinzipien – Arbeitsregeln – und ein Gesprächsverlauf

Grundhaltung der Fachkräfte

Höre aktiv und sorgfältig zu
Suche nach Ausnahmen
Schweige, wenn nötig
Übe dich in Nichtwissen

Erweiter Sichtweisen: Reframing
Suche Lösungen
Gib Wertschätzung
und Anerkennung

erleichtert Fokus auf

Kernfragen der Gesprächsführung
Ziele „Was *will* der Klient?“
Ressourcen „Was *kann* er tun?“
Handeln „Was ist der *nächste Schritt*?“

ist Basis zur Sensibilität für

Lösungsorientierte Sprache
Wertschätzende Konnotationen → „Sie haben gute Gründe...“
Schlüsselwörter: statt „du bist einsam“ → „du suchst Kontakt“
Fokus auf Hilfreiches → „Ist (...) für Sie hilfreich?“
Beschreibungen durch Wie-Fragen: „Wie schaffen Sie es ...“
Statisches auflösen durch Hypothesen: „Nimm einmal an...“
Unterschiede erfragen: „Wann war ‘s mal anders?“
Negativ-Positiv-Ziele: „Was tun Sie stattdessen?“

Gesprächsphasen und Interventionen

Vorbereitung
Antizipiere das Thema
fokussiere auf bestmögliches Resultat
Bleibe offen für Unerwartetes

1 Einstieg
Begrüssung
Würdige das Hier-sein
Erkläre die Arbeitsweise
Kläre „Wert“ des Gesprächs
Hol die Teilnehmer „ins Boot“

2 Aktuelle Situation
Thematisiere das Problem (kurz)
Blicke auf Funktionierendes,
Erfrage Ressourcen + Ausnahmen
Frage nach Handeln des Klienten

3 Auftrag – Ziel
Verflüssige statische Deutungen
Arbeite mit Hypothesen
Erweitere die Perspektiven
Erarbeite lohnende Ziele

4 Weg zu einer Lösung
Erarbeite den nächsten Schritt
Kläre Erfolgsindikatoren
Kläre Bedeutsamkeit für Klient
Triff eine Vereinbarung

5 Unterbrechung
Abschlussintervention formulieren

6 Abschluss
Gib Wertschätzung für Engagement
Lade zum Experimentieren ein
Gib Schlusskommentar
Ausblick und Verabschiedung

Danke, dass Sie da sind
So arbeiten wir
Wir geben unser Bestes, Sie auch
... aber keine Garantie, dass es hilft
Was muss passieren, dass gelohnt?

Was ist Ihre Situation/Anliegen?
Womit sind Sie zufrieden?
Was funktioniert?
Und wie machen Sie das?
Würdigung Erfolge + Versuche

Wann tritt (...) nicht auf?
Wie sieht X. ...
Falls immer, wie überleben Sie?
Was wäre anders, wenn ... ?
Stellen Sie sich vor, das Problem ist gelöst...
Wofür lohnt es sich, (...) zu verändern?

Was ist der nächste, kleine Schritt?
Wie wichtig ist (...) für Sie (1 – 10)?
Woran merken Sie Fortschritte ...?
Woran merkt X. Fortschritte ?
Was möchten Sie konkret versuchen?

Ein Kompliment für (...) !!
Ich möchte Sie zu (...) einladen
So wie ich (...) sehe, ...
Bitte tun Sie nächste Woche ...

Baeschlin & Baeschlin 2001, Bamberger 2007

Benutzte Literatur

Bamberger, Günther (2007). Beratung unter lösungsorientierter Perspektive, in: Nestmann/Engel/Sickendiek (2007). Das Handbuch der Beratung. Tübingen: DGVT-Verlag. Band 2. Ansätze, Methoden und Felder. S. 737-748.

Bamberger, Günter G. (2010). Lösungsorientierte Beratung. Weinheim: Beltz.

Baeschlin, Kaspar/Baeschlin, Marianne (2009). Basisdokumentation: Grundlagen der lösungsorientierten Gesprächsführung. Winterthur: Zentrum für lösungsorientierte Beratung.

Weitere Texte unter www.zlb-winterthur.ch

Zur Vertiefung

Schmitz, Lilo (2011). Lösungsorientierte Gesprächsführung: Übungen und Bausteine für Hochschule, Ausbildung & kollegiale Lerngruppen. Dortmund: Borgmann

De Shazer, Steve (2014). Wege der erfolgreichen Kurztherapie. Stuttgart: Klett-Cotta.

De Shazer, Steve (2012). Der Dreh: Überraschende Wendungen und Lösungen in der Kurzzeittherapie. Heidelberg: Auer