

Die Methoden

In der Lösungsorientierten Beratung ist der Klient der Experte. Dies läuft konträr zur Problemanalysierenden Vorgehensweise.

Folie 3

Der Therapeut weiß nicht, wohin der Weg gehen wird, und bewahrt sich eine professionelle Neugier mit der Ungewissheit des Zieles. "Schubladendenken" mit vorgefertigten Lösungsmodellen wird so gewollt blockiert.

Folie 4

Es werden in der lösungsorientierten Beratung bestimmte Fragestellungen zum Herausarbeiten der Ressourcen und Fähigkeiten des Klienten gewählt.

Die Wunderfrage dient zum Überspringen des Problems und hilft das Ziel/die Lösung zu beschreiben. (siehe nächster Punkt)

Folie 5

Viele Details können nach der Wunderfrage über zirkuläres Fragen erörtert werden. Die Pausen sind ein wesentlicher Bestandteil des Gespräches. Gesagtes kann so im Klienten wirken. Pausen stellen für den Therapeuten eine Geduldsprobe dar, dennoch sind sie unabdingbar.

Die Kleinen Erfolge werden hoch wertgeschätzt, sowie mit Komplimenten unterstrichen, um die positive Grundlage zu unterstützen.

Mit den Skalierungsfragen kann zwischendurch der Stand der Dinge abgeprüft werden. Beispielsweise: Was wurde erreicht und wie?



Verschiedene Frageformen
zur Lösungsorientierung

Unterschiedsfragen Fragen nach Ausnahmen:

Phänomene lassen sich leichter beschreiben, wenn man sie von anderen abgrenzt.
Abgrenzung erfolgt durch Unterscheidung – genauer durch die Klärung beobachtbarer
Merkmale der Unterscheidung, welche das Phänomen charakterisieren.

Fragen nach Unterschieden sollen daher zur Klärung von Begrifflichkeiten und Bedeutungszuschreibungen im Kontext beitragen. Dabei wird streng differenziert zwischen Beschreiben, Erklären und Bewerten.

So erfährt der Klient oder Teilnehmer, dass das beschriebene Phänomen nicht unbedingt an seine subjektiven Erklärungen und Bewertungen gebunden ist.

Er wird angehalten, seine bisherigen Interaktions- und Kommunikationsmuster vor diesem neuen Hintergrund zu reflektieren. Gegebenenfalls entstehen neue Handlungskonsequenzen.

The slide features a dark blue header bar at the top. Below it, the main content area has a light blue background. Three white text boxes are arranged horizontally in the center of the slide, each containing a specific instruction or question.

Die Fragen nach den Unterschieden kann man grob in Fragen nach der Qualität und Fragen nach der Quantität der Unterschiede unterteilen.

Wann gab es eine Situation, in der Ihr Sohn dieses Verhalten nicht gezeigt hat und was war da anders?

Hier soll der Klient sich an einige positive behafteten Situationen erinnern, um aus dem destruktiven "Teufelskreis" - vorerst gedanklich - herauszukommen.

Skalierungsfragen:

Die Skalenfrage wird angewendet indem zunächst zu einem Begriff, der in der Regel nicht objektiv messbar ist, eine Skala gebildet wird.

Häufig geht es dabei um Begriffe, die "weiche Realitäten" im Gegensatz zu "harten Fakten" beschreiben, wie zum Beispiel: Motivation, Teamfähigkeit oder Zufriedenheit.

In der Beratung, Therapie oder anderen helfenden Gesprächskontexten können so Wahrnehmungen, Einschätzungen, Eindrücke, Gefühle und Fortschritte besprochen und verglichen werden.

Die am häufigsten verwendete Skala beginnt mit dem Wert 0 und endet mit dem Wert 10. Es können aber auch Skalen mit anderen Werten gebildet werden. Der Wert 10 repräsentiert üblicherweise die maximale Ausprägung, 0 repräsentiert die minimale Ausprägung des Begriffs.

Mit Hilfe eines Wertes zwischen dem niedrigsten und größten Skalenwert kann auf der Skala ein Begriff auf der Grundlage der eigenen subjektiven Wahrnehmung eingeschätzt und gemessen werden.

Soll zum Beispiel Motivation quantifiziert werden, bedeutet der Wert 0 keine Motivation, und der Wert 10 maximale Motivation. Mit Hilfe der Skalenfrage „Auf einer Skala von 0 bis 10, wie würden Sie Ihre Motivation im Moment einschätzen?“ kann der oder die Befragte eine entsprechende Einschätzung vornehmen, ohne genau definieren zu müssen, was der gewählte Wert auf dieser Skala bedeutet.

Zirkuläre/Triadische Fragen:

Eine zirkuläre Frage (auch: triadische Frage) ist eine Technik, die in der Systemischen Therapie verwendet wird. Diese Technik besteht darin, die Gefühle und Reaktionen, die eine Person A in Folge des Verhaltens von B entwickelt, nicht direkt von Person A zu erfragen, sondern von einer dritten Person C.



Beispiel: „Sag mal **Hans**, was glaubst du, was deine **Mutter** fühlt, wenn sie deinen **Vater** so weinen sieht?“. (Triadische Frage)

Hierbei gilt es zu beachten, dass die Fragen zugleich Hypothesen enthalten können bzw. den Kommunikationsraum und den Bereich der Möglichkeitskonstruktion innerhalb eines Systems beeinflussen und im günstigsten Fall konstruktiv erweitern.

Was denken Sie Frau XY, was ihre Tochter sich von Ihrem Mann wünschen würde?

Paradoxe Intervention (Utilisation):

Hiermit ist die Verschreibung des problematischen Verhaltens, um Automatismen zu verändern gemeint. Sie beinhaltet auch Hausaufgaben diverser und individuell angepasster Art zur Erledigung zwischen den Sitzungen.

Durch die paradoxe Intervention soll eine festgefahrene Sichtweise erschüttert werden, um so eine Problemlösung möglich zu machen.

Ziel dieser Strategie ist es, durch die Verschreibung die Funktion des problematischen Verhaltens den Systemmitgliedern in seiner Paradoxie bewusst zu machen. Zudem soll deutlich werden, dass dieses Verhalten keineswegs spontan oder unkontrollierbar ist, sondern durchaus gesteuert werden kann.

„Wenn Sie es bislang so bravourös geschafft haben Ihre Familie dahingehend zu täuschen, dass sie denkt es gehe ihnen gut, machen Sie das weiter und versuchen Sie noch mehr davon zu tun.“

„Bis zu unserer nächsten Sitzung tun Sie keinen Handschlag im Haushalt.“

Hypothetisches Fragen Möglichkeitenkonstruktionen:

Wenn die Probleme in den nächsten Monaten so bleiben, welche Auswirkungen wird das wohl auf die Beziehung zu Ihrem Mann haben?

„Wenn wir Ihren Gruppenleiter fragen würden, wie er die momentane Atmosphäre in Ihrem Team sieht, was würde er wohl antworten?“



„Wenn Sie sich entscheiden würden, deutlicher als bisher Ihre Wünsche und Erwartungen zu artikulieren, wen im Team würde das wohl am meisten überraschen?“



„Wie würde derjenige wohl reagieren?“



„Würde er auf Ihre Wünsche eingehen oder würde er sich widersetzen?“

Die konstruierte Wirklichkeit

Besonders bekannt wurde folgendes Beispiel aus der „Anleitung zum Unglücklichsein“.
Darin beschreibt Paul Watzlawick einen Mann, der alle zehn Sekunden in die Hände klatscht. Nach dem Grund für dieses merkwürdige Verhalten befragt, erklärt er: „Um die Elefanten zu verscheuchen.“

Auf den Hinweis, es gebe hier doch gar keine Elefanten, antwortet der Mann: „Na, also! Sehen Sie?“

Damit wollte Watzlawick zeigen, dass der konsequente Versuch, ein Problem zu vermeiden – hier: die Konfrontation mit Elefanten – es in Wirklichkeit verewigt.

Wirklichkeiten in einem sozialen System sind konstruiert, denn Situationen sind immer durch die subjektive Wahrnehmung des Einzelnen gefiltert. Es gibt folglich keine eindeutige Wirklichkeit, sondern viele Wirklichkeitskonstruktionen der verschiedenen Beobachter.

Um neue Bewertungsmöglichkeiten und Handlungsspielräume im System herbeizuführen, ist es zunächst wichtig, die gegenwärtige Situation des Systems aus Sicht aller Beteiligten für alle Beteiligten durchschaubar zu machen.

Beispiele von lösungsorientierten Fragen


„Wer hatte die Idee zu diesem Kontakt?“

„Was möchten Sie, was hier passieren soll?“

„Wer will hier was von wem?“

„Aus welchen Verhaltensweisen (Wie? Wann? Wo?) besteht das Problem?“

„Wer reagiert am meisten auf das Problemverhalten, wer weniger? Wen stört es, wen nicht?“



„Wie erklären Sie sich, dass das Problem entstanden ist, wie dass es dann und dann auftritt und dann und dann nicht? Welche Folgen haben diese Erklärungen?“

„Was hat sich in den Beziehungen verändert, als das Problem begann?“

Sind Wirklichkeitskonstruktionen für alle Beteiligten durchschaubar, so werden sie veränderbar.

Die Kenntnis anderer Wirklichkeiten schwächt die Absolutheit der eigenen Wirklichkeit. Fragen zur Möglichkeitskonstruktion sollen, darüber hinaus, neue Wirklichkeiten für das System offerieren.

Möglichkeitskonstruktionen in der Form von Gedankenexperimenten sind ein gutes Verfahren um in der Vorstellung Optionen durchzuspielen und angstfrei Veränderungen zu erproben.

Verschlimmerungsfragen (Unterform der Hypothetischen Fragen):

„Stellen Sie sich vor, 2 Jahre sind vergangen und alles hat sich verschlimmert? Wie geht es ihnen dann?“

„Was können Sie tun, um das zu verhindern?“

Durch problemorientiertes Fragen soll jedem einzelnen Beteiligten bewusst werden, dass er eine aktive Rolle bei der Erhaltung des Problems einnimmt und in welcher Form sie sich gestaltet. Dass Probleme bewusst erzeugt werden, impliziert gleichzeitig, dass sie dann auch bewusst unterlassen werden können.

Beispiel: „Was könnten Sie tun, um sich noch schlechter zu fühlen?“

„Was können Sie tun – angenommen Sie nähmen sich dies vor – um Ihr Problem absichtlich zu verschlimmern, zu behalten oder zu verewigen?“

„Wie könnten die anderen dabei helfen, das Problem zu behalten?“

Problem- und Lösungsszenarien:

Wenn jedem der Beteiligten seine aktive Teilnahme an der Problemerkaltung bewusst geworden ist und sich Vorstellungen über mögliche Lösungen herauskristallisiert haben (Verbesserungs-/Verschlimmerungsfragen), so kann man nun gemeinsam den instrumentellen Charakter des Problems herausarbeiten.

Das bedeutet, dass Probleme als Instrument eingesetzt werden können, um Bedürfnisse zu befriedigen bzw. Defizite auszugleichen.

So kann beispielsweise (unbewusst) eine Krankheit dazu eingesetzt werden sich dem angstbesetzten Berufsalltag zu entziehen und einer Auseinandersetzung mit dem ursprünglichen Problem auszuweichen.

Fragen nach dem Nutzen das Problem noch zu behalten

Dieser Fragetyp macht die Instrumentalität des Problems durchschaubar.

Beispiel: „Welchen Nutzen hätte es für das System, wenn das Problem noch eine Weile bestehen würde?“

„Wird Ihr Mann/Ihr Chef/Ihr Kollege/Ihr Kind diesen Zustand nach dem Wunder eher begrüßen oder eher darüber traurig werden und warum? Wie fühlen Sie sich dabei?“

Verbesserungs- und Wunderfrage (Unterform der Hypothetischen Fragen):

Verbesserungsfragen beziehen sich – ausgehend von dem, was bereits gut läuft bzw. in der Vergangenheit gut gelaufen ist – darauf, wie man die Dinge noch weiter verbessern und positiv entwickeln kann. Damit lenken sie die Aufmerksamkeit statt auf Defizite auf Ressourcen und positive Erfahrungen.

Ein besonders interessanter Fragetyp in diesem Zusammenhang ist die sogenannte "Wunderfrage", die darauf zielt, wie der bestmögliche Zustand aussieht: was ihn ausmacht, woran man ihn erkennt, wie relevante Andere sich zu ihm verhalten würden, was er unter verschiedensten Perspektiven für Folgen hat etc. Wunderfragen können Visionen unterstützen und konkretisieren helfen. Zugleich kann damit Energie und Motivation entstehen, sich in Richtung des visionären Bilds aktiv zu bewegen.

„Angenommen, Sie gehen nach Hause und machen alles wie immer..“ weiter ausführen. > Hier werden möglichst genauer realistische Details wichtig sein, da sie eine "Ja" Stimmung erzeugen. Dadurch, dass der Klient dem Gesagten beipflichtet, gelingt es ihm immer besser etwas neues, Positives annehmen zu können.

„Angenommen im Schlaf passiert ein Wunder und alle Ihre Probleme, die sie belasten, sind im Schlaf weggezaubert - sie haben aber keine Ahnung davon das dies passiert ist - Wie und woran können Sie feststellen, dass Ihr Problem verschwunden ist?“ (Bei evtl. "nein"- Antworten etwas abwarten - evtl. kommt eine verzögerte Meinung hinzu.)

„Wenn Ihnen doch noch etwas einfallen würde, was wäre das dann?“

„Wer würde als erstes erkennen, dass das Wunder über Nacht geschehen ist, und woran?“

„Was würden die Menschen um Sie herum danach anders machen?“

Reframing - Umdeutung - Dreh:

Durch Umdeutung wird einer Situation oder einem Geschehen eine andere Bedeutung oder ein anderer Sinn zugewiesen, und zwar dadurch, dass man versucht, die Situation in einem anderen Kontext (oder „Rahmen“) zu sehen.

Die Metapher hinter dem Ausdruck geht darauf zurück, dass ein Bilderrahmen den Ausschnitt des Gesamtbildes definiert, wie dies auch jemandes Blickwinkel bzgl. der Realität tut.

Rahmen bedeutet auch ein Konzept, was unsere Sicht eingrenzt. Verlassen wir diese geistige Festlegung, können neue Vorstellungen und Deutungsmöglichkeiten entstehen.

Ein Beispiel hierfür ist die Umdeutung der Rolle als Opfer („Die Sucht überkommt mich einfach“) in eine aktive Rolle, aus der heraus andere Entscheidungen als bisher getroffen werden können („Wie sehen die Situationen aus, in denen Sie sich dazu entscheiden, nun die Droge einzunehmen?“).

Andere Beispiele sind die Umdeutung eines als negativ wahrgenommenen Verhaltens („Meine Mutter mischt sich ständig in mein Leben ein.“) in ein positives („Ihre Mutter möchte Sie also beschützen“) oder eine Sensibilisierung dahingehend, dass ein „gutgemeintes“ Verhalten beim Adressaten negative Effekte auslöst.

Mit allen Fragen
kann folgendes erreicht werden:

1. Erfassung des „Ist-Zustandes“: Auseinandersetzung mit und Verstehen der aktuellen Problemlage.
2. Erfassung des „Soll-Zustandes“: Entwicklung und Bewertung von Zukunftsbildern und präzise Beschreibung der Ziele.
3. "Soll-Zustand" wird in die Realität umgesetzt. Die Ratsuchenden werden bei der Verwirklichung der Ziele unterstützt.