

Inhaltsübersicht

Geleitwort	15
1 Lösungsorientiert beginnen!	17
2 Von den Anfängen der systemischen Therapie	27
3 Woran erkennt man einen lösungsorientierten Berater?	58
4 Ein erster Blick auf die Werkzeuge des lösungsorientierten Beraters	71
5 Ein lösungsorientierter Leitfaden: Phasenmodell der Beratung	80
6 Erste Beratungsphase: Synchronisation	84
7 Zweite Beratungsphase: Lösungsvision	100
8 Dritte Beratungsphase: Lösungsverschreibung	148
9 Vierte Beratungsphase: Lösungsbegleitung	183
10 Fünfte Beratungsphase: Lösungsevaluation	193
11 Sechste Beratungsphase: Lösungssicherung und das Ende der Beratung	215
12 Fallbeispiel: Herr E. und seine Promotion zum »Dr. vitae«	225
13 Beforschte Beratung: Qualitätsmanagement als Prozesskontrolle	252
14 Effektivität der lösungsorientierten Beratung: Einige kritische Fragen und einige (auch provozierende) Antworten	269
15 Selbstfürsorge des Beraters: Von der ClientCare zur SelfCare und zur InterCare	302
16 Zum Schluss: Ausblick statt Rückblick	321
17 Was ich Ihnen ganz zum Schluss noch sagen wollte ...	325
18 Ein Spickzettel für Lösungsorientierung	326
Anhang	327
Glossar lösungsorientierter Fragen	328
Hinweise zu den Online-Materialien	335
Literaturverzeichnis	336
Sachwortverzeichnis	354

Inhalt

Geleitwort	15
1 Lösungsorientiert beginnen!	17
2 Von den Anfängen der systemischen Therapie	27
2.1 Grundbausteine der systemischen Theorie	30
2.1.1 Selbstorganisation	31
2.1.2 Kybernetik	32
2.1.3 Zirkularität	34
2.1.4 Konstruktivismus	35
2.2 Steve de Shazer und die Entwicklung der lösungsorientierten Kurztherapie	39
2.3 Das lösungsorientierte Beratungskonzept: Ausblick statt Rückblick	48
2.3.1 Der »Problem-Talk« als Problem	50
2.3.2 Vom »Problem-Talk« zur »Sehnsucht nach Zukunft«	55
2.4 Lösungsorientiertes Denken auch in der Medizin: Salutogenese	56
3 Woran erkennt man einen lösungsorientierten Berater?	58
3.1 Zukunft fokussieren	58
3.2 Wahlmöglichkeiten schaffen	59
3.3 Ressourcen identifizieren	60
3.4 Kooperation realisieren	65
3.5 Erste Schritte begleiten	67
3.6 Selbstwirksamkeit unterstützen	68
3.7 Selbstfürsorge sichern	68
3.8 Zusammenfassung: Das Profil des lösungsorientierten Beraters	69
4 Ein erster Blick auf die Werkzeuge des lösungsorientierten Beraters	71
4.1 Zuhören – der gute Anfang	72
4.2 Fragen und nichts als Fragen	75
4.3 Wertschätzung macht Beratung menschlich	77
4.4 Ermutigung zu Lösungsaktivitäten	77
4.5 Zusammenfassung: Ein Blick in den Werkzeugkoffer	78

5	Ein lösungsorientierter Leitfaden: Phasenmodell der Beratung	80
5.1	Konzeptionelle Überlegungen	80
5.2	Sich gemeinsam auf den Weg machen: Synchronisation	81
5.3	Ein vorläufiges Phasenmodell der lösungsorientierten Beratung	81
6	Erste Beratungsphase: Synchronisation	84
6.1	Vorgaben des Beraters	85
6.2	Lösungsorientierte »Problemanalyse«	86
6.2.1	Respektierung des Klienten und seines Problems	88
6.2.2	Externalisierung des Problems	89
6.2.3	Ein erstes Kompliment	90
6.2.4	Weckung von Optionsphantasien	90
6.2.5	Wenn die Lösung das Problem ist	91
6.2.6	Das Problem als der Beginn der Lösung	91
6.2.7	Eine Neuorientierung auch für den Berater	92
6.3	Die Vereinbarung von Kooperation	92
6.4	Lösungs-Motivierung	97
7	Zweite Beratungsphase: Lösungsvision	100
7.1	Über Visionen und den Zauber der Sprache	100
7.1.1	Die lösungsorientierte Zentralfrage	101
7.1.2	Lösen als ein »Mehr des Unterschiedlichen«	102
7.1.3	Lösungsschlüssel zum Unterschiedlichen	103
7.2	Lösungstendenzen: Veränderung schon vor der Beratung	103
7.3	Ausnahmen: Die unbewusst funktionierenden Lösungen	107
7.3.1	Kein Problem ohne Ausnahme!	107
7.3.2	Positive Konnotation von Ausnahmen	109
7.3.3	Verschreibung der Ausnahme(n)	110
7.3.4	Wenn es keine Ausnahmen zu geben scheint	111
7.3.5	Skalierungsfragen – der Königsweg zu Lösungsvisionen	115
7.4	Hypothetische Lösungen: »Was wäre, wenn ...?«	117
7.4.1	Entwicklung einer hypothetischen Lösung	118
7.4.2	Von den Phantasien zu konkreten Verhaltensbeschreibungen	123
7.4.3	Von den Verhaltensbeschreibungen zum Verhalten	124
7.5	Reframing: Dem Problem eine neue Bedeutung geben	126
7.5.1	Verhaltensdiversifizierendes Reframing: »Viele Wege führen nach Rom!«	129
7.5.2	Motivationsdiversifizierendes Reframing: »Alles ist Ansichtssache!«	130
7.5.3	Situationsutilisierendes Reframing: »Alles ist zu etwas nütze!«	135
7.6	Universallösung: »Mach, was Du willst, aber ander(e)s!«	139
7.6.1	Ansatzpunkte für »etwas ander(e)s«	140

7.6.2	Motivation für »etwas ander(e)s«	141
7.6.3	Effekte von »etwas ander(e)s«	146
7.6.4	Universallösung auch für Berater?	147
8	Dritte Beratungsphase: Lösungsverschreibung	148
8.1	Rapport: Gerne bei sich selbst Klient sein	149
8.1.1	Rapport und nichts als Rapport	150
8.1.2	Rapport unter lösungsorientierter Perspektive	151
8.1.3	Rapport ist immer wieder anders	155
8.1.4	Rapport ist nicht alles!	155
8.1.5	Rapport im Verständnis von Steve de Shazer	156
8.2	Nachdenkpause: Eine Zäsur, bevor Neues beginnt	156
8.2.1	Wie sich der Klient auf Neues einstellt	157
8.2.2	Wie der Berater Neuem den Weg bereitet	158
8.3	»Stärken stärken«: positive Konnotation und mehr	159
8.3.1	Positive Konnotation durch Komplimente	160
8.3.2	Von den Komplimenten zur Ressourcenaktivierung	164
8.3.3	Von der Ressourcenaktivierung durch den Berater zur Ressourcenutilisierung durch den Klienten	167
8.3.4	»Stärken stärken« als systemischer Prozess	170
8.4	Der eigentliche Lösungsvorschlag: Hausaufgaben	171
8.4.1	Der Klient als Hausaufgabengeber	172
8.4.2	Der Berater als Hausaufgabengeber	173
8.4.3	Registrierung von Commitment	175
8.4.4	Operationalisierung des Lösungshandelns	176
8.4.5	Sicherung der Handlungsplanung	179
8.5	Abschluss der Beratungsstunde	181
9	Vierte Beratungsphase: Lösungsbegleitung	183
9.1	Briefe, die etwas vertiefen	184
9.2	Briefe, die etwas festhalten	184
9.3	Briefe, die etwas nachtragen	186
9.4	Briefe, die etwas fortsetzen	187
9.5	Briefe, die um Entschuldigung bitten	188
9.6	Beratung mit Hilfe neuer Medien: »E-Beratung«	188
10	Fünfte Beratungsphase: Lösungsevaluation	193
10.1	Fokussierung der Verbesserungen	193
10.1.1	Ein Breitband-Screening der Veränderungen	196
10.1.2	Identifizierung und Verstärkung der relevanten Ressourcen	197
10.1.3	Lösungsevaluation als Prozess	198
10.1.4	Eine neue Lösungsbeschreibung	199
10.2	Wenn es nicht besser geworden ist	201

10.2.1	Wenn die Hausaufgabe nicht gemacht wurde	201
10.2.2	Wenn sich nichts bzw. zu wenig verändert hat	202
10.2.3	Wenn es zu einem »Misserfolg« gekommen ist	203
10.3	Wenn der Berater den Beratungsprozess ins Stocken bringt	204
10.4	Wenn Beratung ins Leere läuft: Knoten statt Lösungen	208
10.5	Wenn etwas als »unlösbar« respektiert werden muss	213
11	Sechste Beratungsphase: Lösungssicherung und das Ende der Beratung	215
11.1	Annäherung statt Vollendung: Das Ende <i>vor</i> dem Ziel	215
11.2	Sichern des Erreichten – und die Ermutigung zu neuen Lösungsprojekten	217
11.3	Abschlussformen und Abschiedsrituale	218
11.4	Lieber kurz und effektiv!	222
12	Fallbeispiel: Herr E. und seine Promotion zum »Dr. vitae«	225
12.1	Anmeldung: Alles ist Depression	225
12.2	Erste Sitzung: Der Beginn von Veränderung	225
12.3	Zweite Sitzung: Wie Ideen wachsen	231
12.4	Dritte Sitzung: Das Leben wieder selbst gestalten	236
12.5	Vierte Sitzung: Der steigende Einflussquotient	241
12.6	Über die weiteren Sitzungen: Auf dem Weg zum »Dr. vitae«	245
12.7	Nachtrag: Ein guter Weg	250
13	Beforschte Beratung: Qualitätsmanagement als Prozesskontrolle	252
13.1	Selbstkontrolle des lösungsorientierten Beraters	253
13.2	Eine Analyse der Wirkfaktoren	254
13.3	Das Ratinginventar lösungsorientierter Interventionen	256
13.4	Die Sequentielle Plananalyse	259
13.5	Die Ressourcenorientierte Mikroprozess-Analyse	261
13.6	Prozessqualität aus der Sicht des Klienten	261
13.7	Lösungsorientierter Stundenbogen	265
14	Effektivität der lösungsorientierten Beratung: Einige kritische Fragen und einige (auch provozierende) Antworten	269
14.1	Steve de Shazers Plädoyer für Minimalismus und Pragmatismus	270
14.2	Sprachphilosophische Gründe für die Wirksamkeit lösungsorientierter Beratung	272
14.3	Der Klient als Experte der Wirksamkeitsbeurteilung	275
14.4	Neurobiologische Erklärungskonzepte zur Wirksamkeit beraterischer Interventionen	278

14.5	Lösungsorientierte Beratung als konsistenzfördernde Intervention	287
14.6	Wirksamkeit aus der Sicht anderer Beratungsschulen	294
14.7	Eine lösungsorientierte »Universalantwort«	297
14.8	Selbstkritisches eines lösungsorientierten Beraters	299
14.9	Eine persönliche Arbeitsdefinition von lösungsorientierter Beratung	301
15	Selbstfürsorge des Beraters:	
	Von der ClientCare zur SelfCare und zur InterCare	302
15.1	Von den Lösungstendenzen zur Selbst-Achtung	303
15.2	Von den Ausnahmen zur Selbst-Stärkung	306
15.3	Vom Hypothetischen zur Selbst-Entwicklung	310
15.4	Vom Reframing zur Selbst-Befreundung	311
15.5	Von der Universallösung zur Selbst-Herausforderung	315
15.6	Lösungsorientierte SelfCare im Überblick	317
15.7	InterCare als Ergänzung der SelfCare	318
16	Zum Schluss: Ausblick statt Rückblick	321
17	Was ich Ihnen ganz zum Schluss noch sagen wollte ...	325
18	Ein Spickzettel für Lösungsorientierung	326
Anhang		327
Glossar lösungsorientierter Fragen		328
Hinweise zu den Online-Materialien		335
Literaturverzeichnis		336
Sachwortverzeichnis		354