

Inhalt

Einführung	9
------------------	---

Erster Teil: Systemische Beratungskompetenz

I Trägt mich Hybris oder Expertise? Was unter systemischer Beratungskompetenz zu verstehen ist	14
1 Die Hybris des Beraters	15
1.1 Die Hybris des Wissens	16
1.2 Die Hybris des Verstehens	17
1.3 Die Hybris der Distanzierung	17
1.4 Die Hybris des Misstrauens	18
2 Die Hybris als Ressource	18
3 Die Expertise des systemischen Beraters	21
3.1 Die Expertise des Nichtwissens	24
3.2 Die Expertise des Nichtverstehens	25
3.3 Die Expertise des Eingebundenseins	25
3.4 Die Expertise des Vertrauens	26
4 Zusammenfassung	27
II Welchen »Beraterhut« habe ich eigentlich auf? Beraterrollen zwischen Prozess- und Wissensberatung	29
1 Der Unterschied zwischen Prozessberatung und Wissensberatung (Fachberatung)	30
2 Beraterische Haltungen	32
2.1 Der Umgang mit Wissen	34
2.2 Der Umgang mit Verstehen	34
2.3 Der Umgang mit der Beziehung zum Klientensystem	35
2.4 Der Umgang mit dem Können des Klientensystems	35

3 Das Jonglieren mit »Beraterhüten« – Integrationsansätze von Prozess- und Wissensberatung	36
3.1 Das Jonglieren mit den »Beraterhüten« erfolgt allein	37
3.2 Das Jonglieren mit den »Beraterhüten« erfolgt gemeinsam mit dem Klientensystem	39
III Wie klar bin ich? Meine Rolle als Berater, Therapeut, Coach	41
1 Wer bin ich eigentlich?	41
2 Hilfreiche begriffliche Unterscheidungen	42
3 Als wer bin ich wann für wen was, und das wie genau?	45
4 Tun und geschehen lassen	48
IV Was mache ich eigentlich jenseits von Technik und Methode? Eine Einführung in die »systemische Kunst«	52
1 Der Berater als Fokussierer von Aufmerksamkeit	54
2 Der Berater als Kreativeur von Geschichten	57
3 Der Berater als Gestalter von Kontexten	62
4 Zusammenfassung: Systemische Beratung als Kunstform	64
V Sehe ich die Brille, durch die ich sehe? Von der Kunst des Beobachtens	66
1 Laien und Experten	66
2 Beobachtung beruht auf Unterscheidungen	70
3 Bewusstes Beobachten ist bewusstes Unterscheiden	71
4 Klientenbrillen	73
5 Die Einheit von Differenzen (Unterscheidungen)	76
6 Wie Wirklichkeitskonstruktionen entstehen	78
7 Beobachtung zweiter Ordnung	81
8 Zusammenfassung	82

Zweiter Teil: Systemische Grundhaltungen

VI Die Haltung des Nichtwissens	89
1 Die Grundhaltung	89
2 Die Leitlinie: Wirklichkeitskonstruktionen der Klienten relativieren ...	92
3 Die Methode: Konstrukte »verflüssigen«	94

VII Die Haltung des Nichtverstehens	102
1 Die Grundhaltung	102
2 Die Leitlinie: Selbstverstehen des Klienten anregen	108
3 Die Methode: Nachfragen nach dem Metamodell der Sprache	110
3.1 Generalisierungen und Techniken des Nachfragens	111
3.2 Tilgungen und Techniken des Nachfragens	114
3.3 Verzerrungen und Techniken des Nachfragens	115
VIII Die Haltung des Eingebundenseins	118
1 Die Grundhaltung	118
2 Die Leitlinie: Widerstand gibt es nicht	120
3 Die Methode: Gegenübertragungsanalyse	121
IX Die Haltung des Vertrauens	126
1 Die Grundhaltung	126
2 Die Leitlinie: Sich am Prozess orientieren	127
3 Die Methode: Lösungsfokussierte Techniken	129
3.1 Von der Problemtrance zur Lösungstrance	131
3.2 Fragen nach Lösungen und Ausnahmen	132
3.3 Die Wunderfrage	133
3.4 Skalenfragen	135
3.5 Lösungsorientierte Auftragsklärung	138
3.6 Lösungsorientierte Anknüpfungsmöglichkeiten in den weiteren Sitzungen	142

Dritter Teil: Orientierungen auf dem Weg

X Wo liegt der Schlüssel zum Erfolg? Auftragsklärung als Basisintervention des systemischen Beraters	146
1 Das Problem des Klienten als Anlass für Beratung	146
2 Problemorientiert herangehen	152
3 Lösungsorientiert herangehen	155
4 Integrative Auftragsklärung	160
5 Auftragsklärung bei Geschickten	165
6 Auftragsklärung als permanenter Prozess	173
7 Auftragsklärung verändert den Auftrag	186

XI Ist »gut« nur gut und »schlecht« nur schlecht?	
Vom Arbeiten ohne Wertung	195
1 Hypothesenbildung	196
1.1 Die systemische Schleife	197
1.2 Wie kreierte ich Hypothesen?	199
2 Umdeutung (Reframing)	206
3 Paradoxe Intervention	210
3.1 Symptomverschreibung	212
3.2 Abraten	213
3.3 Splitting	214
3.4 »Wasch mich, aber mach mich nicht nass!«	216
XII Wie geht »zirkulär« ohne »Drehwurm«? Vom Einsatz zirkulärer Fragen und der Arbeit im Mehrpersonensetting	218
1 Zirkuläre Fragen in der Einzelberatung	219
2 Zirkuläre Fragen in der Mehrpersonenberatung	224
3 Weitere Fragetypen für die Mehrpersonenberatung	230
3.1 Unterschiede erfragen	230
3.2 Durch Fragen die Information einstreuen: Jeder ist (mit-)verantwortlich für die Handlungen aller anderen	231
3.3 Spielen mit zeitlichen Dimensionen	231
3.4 Klärung individueller und gemeinsamer Werte	232
3.5 Subsysteme und Koalitionen erfragen	232
3.6 Rangfolgen ermitteln	232
3.7 Hypothetische Fragen stellen	232
4 Neutralität und Allparteilichkeit im Mehrpersonensetting	233
4.1 Neutralität als Allparteilichkeit	233
4.2 Neutralität gegenüber Personen	234
4.3 Neutralität gegenüber Problemen/Symptomen	234
4.4 Neutralität gegenüber Wirklichkeitskonstruktionen	234
5 Auftragsklärung im Mehrpersonensetting	235
5.1 Führe ich ein Vorgespräch?	235
5.2 Wie schütze ich mich vor verdeckten Aufträgen?	236
5.3 Wie kann Vertrauen entstehen?	236
5.4 Schritte der Auftragsklärung in einer Teamberatung	237
Schlussbemerkung: Systemische Zumutungen	243
Literatur	245