

# Inhaltsübersicht

Geleitwort	11
<b>1</b> Lösungsorientiert beginnen!	13
<b>2</b> Von den Anfängen der Systemischen Therapie	21
<b>3</b> Woran erkennt man einen lösungsorientierten Berater?	48
<b>4</b> Strategien der lösungsorientierten Beraterin	56
<b>5</b> Phasenmodell der lösungsorientierten Beratung	65
<b>6</b> Erste Beratungsphase: Synchronisation	69
<b>7</b> Zweite Beratungsphase: Lösungsvision	80
<b>8</b> Dritte Beratungsphase: Ressourcenaktivierung	117
<b>9</b> Vierte Beratungsphase: Nachdenkpause und Zwischenfazit	132
<b>10</b> Fünfte Beratungsphase: Handlungsmotivierung	137
<b>11</b> Sechste Beratungsphase: Lösungsevaluation	150
<b>12</b> Siebte Beratungsphase: Beendigung	172
<b>13</b> Fallbeispiel: Herr E. und seine Promotion zum »Dr. vitae«	180
<b>14</b> Qualitätsmanagement: Kontrollinstrumente für die Beratung	207
<b>15</b> Effektivität der lösungsorientierten Beratung	219
<b>16</b> Selbstfürsorge des Beraters: SelfCare und TeamCare	244
<b>Anhang</b>	257
Glossar lösungsorientierter Fragen	258
Hinweise zum Arbeitsmaterial	264
Literaturverzeichnis	265
Sachwortverzeichnis	277

<b>Geleitwort</b>	11
<b>1 Lösungsorientiert beginnen!</b>	13
<b>2 Von den Anfängen der Systemischen Therapie</b>	21
2.1 Grundbausteine der systemischen Theorie	25
2.1.1 Selbstorganisation	25
2.1.2 Kybernetik	26
2.1.3 Zirkularität	28
2.1.4 Konstruktivismus	29
2.2 Steve de Shazer und die Entwicklung der lösungsorientierten Kurztherapie	32
2.3 Das lösungsorientierte Beratungskonzept: Ausblick statt Rückblick	39
2.3.1 Der »Problem-Talk« als Problem	41
2.3.2 Vom »Problem-Talk« zur »Sehnsucht nach Zukunft«	45
2.4 Quo vadis Systemische Therapie?	46
<b>3 Woran erkennt man einen lösungsorientierten Berater?</b>	48
3.1 Zukunft fokussieren	48
3.2 Wahlmöglichkeiten schaffen	49
3.3 Ressourcen identifizieren	50
3.4 Kooperation verwirklichen	51
3.5 Erste Schritte begleiten	53
3.6 Selbstwirksamkeit unterstützen	54
3.7 Zusammenfassung: Das Profil des lösungsorientierten Beraters	54
<b>4 Strategien der lösungsorientierten Beraterin</b>	56
4.1 Zuhören – der gute Anfang	57
4.2 Fragen und nichts als Fragen	60
4.3 Wertschätzung, die Beratung menschlich macht	62
4.4 Ermutigung zu Lösungsaktivitäten	63
4.5 Matrix der lösungsorientierten Beratungsstrategien	64
4.6 Gibt es auch Strategien des Klienten?	64
<b>5 Phasenmodell der lösungsorientierten Beratung</b>	65
5.1 Konzeptionelle Überlegungen	65
5.2 Sich gemeinsam auf den Weg machen: Synchronisation	66
5.3 Ein vorläufiges Phasenmodell der lösungsorientierten Beratung	66

<b>6</b>	<b>Erste Beratungsphase: Synchronisation</b>	<b>69</b>
6.1	Emotionales Ankoppeln durch »Vorgaben« der Beraterin	69
6.2	Motivationales Ankoppeln – die lösungsorientierte Problemanalyse	72
6.2.1	Umschalten auf ein Miteinander	73
6.2.2	Externalisierung des Problems	73
6.2.3	Das Problem als Beginn der Lösung	74
6.3	Die Vereinbarung von Kooperation in Form eines Kontrakts	75
6.4	Psychische Effekte eines Kontrakts	79
<b>7</b>	<b>Zweite Beratungsphase: Lösungsvision</b>	<b>80</b>
7.1	»Der Dreh« in der lösungsorientierten Beratung/Therapie	80
7.2	Lösungstendenzen: Veränderung schon vor der Beratung	81
7.3	Ausnahmen: Die unbewusst funktionierenden Lösungen	85
7.3.1	Kein Problem ohne Ausnahme!	85
7.3.2	Positive Konnotation von Ausnahmen	87
7.3.3	Verschreibung der Ausnahme(n)	87
7.3.4	Wenn es keine Ausnahmen zu geben scheint	88
7.3.5	Wenn Ausnahmen rein zufällig sind	91
7.3.6	Die magische Kraft von Skalierungsfragen	92
7.4	Hypothetische Lösungen: »Was wäre, wenn ...?«	94
7.4.1	Entwicklung einer hypothetischen Lösung	95
7.4.2	Von den Phantasien zu konkreten Verhaltensbeschreibungen	99
7.4.3	Von den Verhaltensbeschreibungen zum Verhalten	100
7.5	Reframing: Dem Problem eine neue Bedeutung geben	103
7.5.1	Perspektivenveränderndes Reframing: »Alles ist Ansichtssache!«	104
7.5.2	Verhaltensdiversifizierendes Reframing: »Viele Wege führen nach Rom!«	108
7.6	Universallösung: »Mach', was du willst, aber ander(e)s!«	110
7.6.1	Ansatzpunkte für »etwas ander(e)s«	111
7.6.2	Motivation für »etwas ander(e)s«	112
<b>8</b>	<b>Dritte Beratungsphase: Ressourcenaktivierung</b>	<b>117</b>
8.1	Der Erfinder der Ressourcenaktivierung: Milton H. Erickson	117
8.2	Ressourcen der Klientin identifizieren	119
8.3	Den Klienten im Erleben seiner Ressourcen bestärken	121
8.4	Die absolute Meisterin der emotionalen Bestärkung: Insoo Kim Berg	125
8.5	Ressourcenaktivierung als pervasives Prinzip	126
8.6	Fragebögen zur Ressourcendiagnostik	130
<b>9</b>	<b>Vierte Beratungsphase: Nachdenkpause und Zwischenfazit</b>	<b>132</b>
9.1	Wie die Klientin sich auf Neues einstellt	134
9.2	Wie der Berater Neuem den Weg bereitet	134

<b>10</b>	<b>Fünfte Beratungsphase: Handlungsmotivierung</b>	137
10.1	Konzeption von Hausaufgaben	138
10.1.1	Der Klient als Hausaufgabengeber	138
10.1.2	Der Berater als Hausaufgabengeber	139
10.2	Operationalisierung des Lösungshandelns	141
10.3	Sicherung der Handlungsplanung	143
10.4	Zusätzliche Unterstützungsmöglichkeiten	147
<b>11</b>	<b>Sechste Beratungsphase: Lösungsevaluation</b>	150
11.1	Fokussierung der Verbesserungen	150
11.1.1	Ein Breitband-Screening der Veränderungen	153
11.1.2	Identifizierung und Verstärkung der relevanten Ressourcen	154
11.1.3	Lösungsevaluation als Prozess	155
11.1.4	Standardintervention der zweiten Stunde	156
11.1.5	Eine neue Lösungsverschreibung	157
11.2	Wenn es nicht besser geworden ist	158
11.2.1	Wenn die Hausaufgabe nicht gemacht wurde	158
11.2.2	Wenn sich nichts bzw. zu wenig verändert hat	159
11.2.3	Wenn es zu einem »Misserfolg« gekommen ist	160
11.3	Wenn der Berater den Beratungsprozess ins Stocken bringt	161
11.4	Wenn Beratung ins Leere läuft: Knoten statt Lösungen	165
11.5	Wenn etwas als unlösbar respektiert werden muss	170
<b>12</b>	<b>Siebte Beratungsphase: Beendigung</b>	172
12.1	Verstärkung des Lösungshandelns	172
12.2	Annäherung statt Vollendung	173
12.3	Langsam zum Ende kommen	175
<b>13</b>	<b>Fallbeispiel: Herr E. und seine Promotion zum »Dr. vitae«</b>	180
13.1	Anmeldung: Alles ist Depression	180
13.2	Erste Sitzung: Der Beginn von Veränderung	180
13.3	Zweite Sitzung: Wie Ideen wachsen	187
13.4	Dritte Sitzung: Das Leben wieder selbst gestalten	191
13.5	Vierte Sitzung: Der steigende Einflussquotient	196
13.6	Über die weiteren Sitzungen: Auf dem Weg zum »Dr. vitae«	200
13.7	Nachtrag: Ein guter Weg	205
<b>14</b>	<b>Qualitätsmanagement: Kontrollinstrumente für die Beratung</b>	207
14.1	Qualitätskontrolle durch die Beraterinnen selbst	208
14.1.1	Solution-Focused Fidelity Instrument	208

14.1.2	Ratinginventar lösungsorientierter Interventionen (RLI)	209
14.1.3	Ressourcenorientierte Mikroprozess-Analyse (ROMA)	211
14.2	Qualitätsrückmeldung durch die Klienten	212
14.2.1	Beispiele für allgemeines Klienten-Feedback	214
14.2.2	Ein lösungsorientiertes Feedback	215
<b>15</b>	<b>Effektivität der lösungsorientierten Beratung</b>	<b>219</b>
15.1	Steve de Shazers Plädoyer für Minimalismus und Pragmatismus	220
15.2	Sprachphilosophische Gründe für die Wirksamkeit	222
15.3	Der Klient als Experte der Wirksamkeitsbeurteilung	224
15.4	Neurobiologische Erklärungskonzepte zur Wirksamkeit	229
15.5	Lösungsorientierte Beratung als konsistenzfördernde Intervention	235
15.6	Eine lösungsorientierte »Universalantwort«	239
15.7	Selbstkritisches eines lösungsorientierten Beraters	241
15.8	Eine persönliche Definition von lösungsorientierter Beratung	243
<b>16</b>	<b>Selbstfürsorge des Beraters: SelfCare und TeamCare</b>	<b>244</b>
16.1	Selbst-Achtsamkeit	245
16.2	Selbst-Stärkung	247
16.3	Selbst-Entwicklung	249
16.4	Selbst-Befreundung	250
16.5	Selbst-Herausforderung	252
16.6	Lösungsorientierte SelfCare im Überblick	254
16.7	TeamCare als Ergänzung der SelfCare	254
	<b>Anhang</b>	<b>257</b>
	Glossar lösungsorientierter Fragen	258
	Hinweise zum Arbeitsmaterial	264
	Literaturverzeichnis	265
	Sachwortverzeichnis	277