

Inhaltsverzeichnis

1	Wie die Idee dazu entstanden ist	5
2	Psychologische Grundlagen für das Kartenset	8
3	Theoretisches Konzept der lösungsorientierten Beratung	12
4	Das Kartenset in der Beratungspraxis	19
	Karten-Übersicht	22
5	Was Sie selbst mitbringen: Haltung	27
6	Was ich Ihnen ganz zum Schluss noch sagen wollte ...	31



Ich wünsche Ihnen einen guten Anfang

Sie haben sicherlich die einführenden Informationen auf der Rückseite der Kartenbox gelesen und verfügen so über eine erste Vorstellung zum Ziel und Nutzen dieses Kartensets. Jetzt halten Sie Karten und Booklet in den Händen und überlegen sich nun, wie Sie am besten starten sollten.

Vielleicht schauen Sie sich einfach mal einzelne Karten an. Lassen Sie die Bilder und die jeweils dazugehörenden Texte auf sich wirken, überlegen, was die damit verbundenen Intentionen sein könnten. Sie gewinnen so nicht nur eine Ahnung davon, wie es Ihrem Gesprächspartner in einer psychologischen Beratung oder bei einem Coaching ergeht, wenn Sie dieses Kartenset einbringen und einzelne Bilder daraus präsentieren, möglicherweise vermitteln diese ersten subjektiven Eindrücke Ihnen schon Ideen, wie Sie mit den Karten arbeiten *könnten* ...

Geben Sie diesen Ideen ruhig etwas Raum und Zeit, machen sich vielleicht sogar die eine oder andere Notiz dazu und bilden sich so einen ersten Eindruck.

Ich denke, eine solche schwerpunktmäßig emotionale Beziehungsaufnahme stellt eine gute Basis her, damit der »Zauber« wirken kann, der in Bildern naturgemäß liegt, und den Sie im Rahmen Ihrer beratenden Arbeit weitergeben können. Ich würde dieser Kartenbox mit dem Titel »Lösungsorientierte Fragen« gerne den Untertitel geben:

»Bilder können berühren«. Also, lassen Sie bei der ersten Durchsicht der Kartenbox die Bilder auf sich wirken, sich von ihnen berühren, und spüren Sie den weiteren Wirkungen in sich selbst nach ...

Nehmen Sie sich all die Zeit, die Sie dazu investieren mögen. Ich versichere Ihnen, es handelt sich um eine wirklich gute Investition ...



1 Wie die Idee dazu entstanden ist

Ich möchte Sie aber auch einladen, die konzeptionelle Geschichte, die den 75 Karten zugrunde liegt, kennenzulernen. Und dazu würde ich mich Ihnen gerne zuerst vorstellen, sodass Sie sich ein Bild von meiner beraterischen Praxis machen können, aus der heraus diese lösungsorientierte Beratung mit Bildern entstanden ist.

Selbstvorstellung. Ich bin Psychologe mit über dreißigjähriger Beratungs-Erfahrung, vor allem als Mitarbeiter im Psychologischen Dienst einer Agentur für Arbeit. Dort ging es immer wieder darum, gegenüber herausfordernden beruflichen Entscheidungs- und Problemsituationen einen jeweils für die betroffene Person geeigneten Handlungsplan zu entwickeln. Dazu saß man sich an einem Beratungstisch gegenüber und ich versuchte, im Gespräch die Dinge zu klären und diese Menschen zu stärken. Oft konnte schon im ersten Gespräch eine Perspektive gewonnen werden, die neue Aspekte enthielt und meinen Gesprächspartner wieder in eine autonome Handlungskompetenz brachte. Manchmal waren dazu mehrere Kontakte und mehrere gemeinsame reflexive Anstrengungen notwendig. Gelegentlich stellte sich für mich aber auch die Erkenntnis ein, dass miteinander sprechen leider nicht hilft. Natürlich wird jedem Berater schon bei der Ausbildung vermittelt, dass ein hundertprozentiger Erfolgsanspruch vollkommen irrational wäre (»irrational belief«), dennoch war die konkrete Erfahrung bzw. Konfrontation immer wieder für mich sehr schmerzhaft. In meiner Not lud ich dann die

»Gesprächs«-Partner, wenn möglich, zu einem Spaziergang ein. Neben der Agentur, die sich am Stadtrand befand, erstreckte sich ein großer Acker, im Sommer regelmäßig mit Sonnenblumen bewachsen. Daneben verlief ein ausgebauter langer Weg, dem ich insgeheim den Namen »Weg des Schweigens« gegeben habe. Er hat mir auf geheimnisvolle Weise oft eine unerwartete Erfahrung geschenkt: Am Ende dieses Weges, als die Kehrtwende anstand, unterbrachen meine Begleiter ihr Schweigen und stellten mehr zu sich selbst als für mich fest: »Mir ist da eine Idee gekommen ...« Irgendetwas hatte sie inspiriert, mehr als (meine) Worte. Ohne dialogische Konzentration und ohne unmittelbaren Entscheidungsdruck, außerdem in freier Natur und bei ruhiger Bewegung scheint ein anderes Sich-Besinnen möglich zu sein: subjektiver und intuitiver. Niels Birbaumer, renommierter Tübinger Psychologe und Neurowissenschaftler, hat in seiner Publikation »Das Gehirn weiß mehr als du denkst« (2015, S. 152f.) die Bedingungen für ein hilfreiches Miteinander-Sprechen so beschrieben: »Aber es sollte am besten in Bewegung erfolgen, also nicht in der klassischen Konstellation, wo sich Therapeut und Patient gegenüber sitzen [...]. Sondern dergestalt, dass der Patient beim Gespräch vorwärts geht. Denn das vergegenwärtigt ihm das Gegenteil der statischen Nichts-geht-mehr-Haltung der Depression. Es gibt seinem Gehirn das Gefühl, dass es nach aller Starre und rückwärtiger Ausrichtung [...] endlich wieder vorwärtsgeht.«

CoachWalk®. Die für einen sogenannten »Beratungsexperten« letztlich deprimierende Erkenntnis, dass Gespräche allein manchmal nicht ausreichen, hat mich seitdem nicht mehr losgelassen. Und inzwischen habe ich daraus eine neue Form der psychologischen Beratung entwickelt, die ich als CoachWalk® bezeichne. Das sieht dann so aus, dass Beratung eben nicht wie üblich in einem Beratungszimmer stattfindet, sondern gleich in der freien Natur bei einem ein- bis zweistündigen »Spaziergang« (walking). Dabei »unterhält« man sich über das eingebrachte Thema, versucht gemeinsam Sinnzusammenhänge zu erkunden und im Weiteren neue Handlungsoptionen zu gewinnen (coaching).

Ein solches Sich-in-freier-Natur-Bewegen geht mit vielerlei Vorteilen für das Beratungsgespräch einher, zum Beispiel, dass die Natur immer wieder Ausblicke bietet, die das Gespräch und beide Sprechenden »beflügelt«; dass man insgesamt nicht nur freien Blick hat, sondern sich auch frei fühlt; dass man beim Miteinander-Gehen und In-die-gleiche-Richtung-Schauen sich auf eine ganz selbstverständliche Art und Weise nahe ist, was in der Psychologie mit »Pacing« beschrieben wird; dass man sich Zeit lassen kann beim Sprechen, auch beim Nachdenken, weil man ja nebenher geht; dass man ganz in Ruhe das in sich nachwirken lassen kann, was der andere gerade gesagt hat, bevor man darauf antwortet; usw.

Gerne möchte ich Ihnen von einem dieser CoachWalks erzählen, der sozusagen mich in meinem Verständnis von Beratung selbst inspiriert und nun genau zur Idee einer Beratung mit Bildern geführt hat.

Fallbeispiel. Ich war mit einer jungen Frau im Naturschutzgebiet Schönbuch unterwegs und sie berichtete mir ausführlich von all dem Leid und den vielen Schmerzen, die ihr das Leben in den letzten Monaten »zugefügt« hatte. Alles war endlos schwer geworden. Selbst jetzt, während wir nebeneinander hergingen, konnte ich diese Schwere direkt wahrnehmen: Ihre Schritte waren schleppend, sie holte nur wenig mit den Armen aus, ihre Sprache hörte sich müde an, ihr Blick blieb am Boden haften ... und ich spürte, in emotionaler Resonanz mit ihr, wie sich auch bei mir eine deprimierende Stimmung immer mehr ausbreitete. Zu allem Unglück waren wir auch auf einen recht dunklen Waldweg geraten, nichts von dem war zu sehen, was dem Schönbuch eigentlich seinen Namen gibt. Rechts und links vom Weg standen die Fichten und Buchen dicht beieinander und bildeten geradezu eine grau-braune Wand, als diese plötzlich durchsichtiger wurde ... und den Blick auf eine große sonnendurchflutete Lichtung freigab. Unwillkürlich blieben wir beide stehen, fasziniert von dieser unerwarteten leuchtend-grünen Grasfläche. Ich bemerkte, wie sich die Körperhaltung der jungen Frau veränderte: Sie hatte nicht nur den Kopf gehoben, sie stand jetzt aufrechter, schien mit dieser farbenprächtigen Natur in Kontakt zu treten, ließ sich von ihr gefangen nehmen. Nach vielleicht einer Minute richteten wir aber doch wieder den Blick nach vorne auf unseren Weg und setzten ihn schweigend fort. Schritt für Schritt glitten wir beide ebenso unwillkürlich wieder ab in den vorigen emotionalen und physischen Modus, irgendwie war der gerade noch sichtliche Zauber verflogen. Gedanklich wollte mich das Erlebte aber doch nicht loslassen. »Entschuldigen Sie bitte, wenn das eine etwas verrückte Frage ist: Gibt es vielleicht in Ihrem Leben mit all dem Leid und Schmerz irgendwo

und ausnahmsweise auch eine solche versteckte Lichtung?« Allein das Ansprechen des innerlich noch verfügbaren Bildes veränderte wieder den körperlichen Status der jungen Frau und sie begann, zuerst noch zögernd, dann aber immer flüssiger zu erzählen von solch einer »Ausnahme vom Leid«.

Eine Idee. Das war sozusagen »die Geburtsstunde« der Idee einer lösungsorientierten Beratung mit Bildern. Natürlich bleibt das direkte, naturverbundene Erleben von »positiven Impressionen« erste Wahl für das Beratungsgespräch mit Klienten, deren Sicht auf die Welt sich problembedingt eingeengt hat. Die Wahrnehmung der Natur mit allen Sinnen, und das im Bewusstsein, selbst in dieser Natur zu sein, ja selbst der Natur zuzugehören, schafft unwillkürlich eine veränderte Emotionalität und bietet viele Anregungen für ein Über-das-Problem-Hinausdenken: Zum Beispiel das große Wurzelwerk einer alten Eiche, die dadurch festen Halt hat; eine je nach Jahreszeit unterschiedliche Belaubung, was für Zeiten des Wachsens und solche des Zurücknehmens steht; ein Hochsitz, der zu einer erweiterten Sicht einlädt; eine kleine Quelle mit frischem Wasser, um sich etwas abzukühlen; usw.

Aber für solche Situationen, in denen es nicht möglich ist, sich gemeinsam auf den Weg durch den Schönbuch oder sonst eine Landschaft zu machen, aus welchem Grund auch immer, könnte das Betrachten von Bildern mit expressiver Kraft vielleicht Ähnliches bewirken. Ja, es müssen nicht einmal Landschaftsbilder sein, entscheidend ist doch die Wirkung, die Impression bzw. Inspiration beim Betrachter, wobei Ersteres mehr das Emotionale, Zweites mehr

das Kognitive betrifft. Insofern lassen sich meines Erachtens auch symbolische Darstellungen nutzen. Genau das war die grundlegende Idee für dieses Bilderset und seitdem bin ich auf der Suche nach geeigneten Bildern, das vorliegende Kartenset bietet 38 davon.

An dieser Stelle möchte ich auf eine Bildersammlung hinweisen, die meines Wissens nach das große Vorbild ist für alle derartigen Publikationen: Frank Krause & Maja Storch, 2010, Ressourcen aktivieren mit dem Unbewussten, Bern: Huber. Es handelt sich um 64 Bilder in DIN A4, die es ermöglichen sollen, je nach gewähltem »Lieblingsbild« auf zugrundeliegende unbewusste Bedürfnisse und Motive der Person zu schließen: »Die Aufgabe besteht zunächst einmal darin, das Bild zu suchen, das bei Ihnen ein starkes, gutes Gefühl auslöst ...« Die aktuelle Hirnforschung (z.B. Roth et al., Wie das Gehirn die Seele macht, 2014) bestätigt die zugrundeliegenden Zusammenhänge zwischen sensorischem Input und persönlichkeitspezifischen emotionalen Reaktionen.

Beim hier vorliegenden Kartenset geht es jedoch nicht um einen *diagnostischen*, sondern um einen *motivierenden* Prozess, d.h., um Impression und die Vermittlung damit verbundener Emotionen, die als solche wiederum eine gewünschte Motivation bewirken und damit den Klienten bei seinem Weg vom Problem zur Lösung unterstützen. Hier das Beispiel für eine Bildkarte, die für den Versuch steht, ein selbstvertrauendes, mutiges und zuversichtliches Verhalten zu vermitteln.



2 Psychologische Grundlagen für das Kartenset

Priming. Sie kennen bereits die erste Wirkkomponente: die motivierende Kraft von Bildern. Eine solche Aussage wirft natürlich viele Fragen auf – nicht nur, wie man »motivierende Kraft« denn messen kann, sondern viel grundsätzlicher, wie sich diese bei einem Bild überhaupt ausdrückt. Ich muss einräumen, dass es keine derartige »Eigenschaft« des Bildes gibt, vielmehr liegt diese Eigenschaft immer im Auge des Betrachters. *Er* kommt zu dieser Bewertung aufgrund eines Wahrnehmungsprozesses, der bei jedem von uns mit ganz eigenen Interpretationsregeln verknüpft ist. Mir blieb bei der Suche nach geeigneten Bildern also gar nichts anderes übrig, als meine eigenen Eindrücke zum Maßstab zu machen – und diese Kriterien sind nicht besser, aber auch nicht schlechter als es Ihre oder die von irgendwelchen anderen sogenannten Experten wären. Bitte nehmen Sie diese vermeintliche Schwachstelle jedoch zum Anlass, um gegebenenfalls eben selbst nach geeigneten Bildern zu suchen und das vorliegende Kartenset so Ihren Überzeugungen, Wünschen und Bedürfnissen gemäß anzupassen. Machen Sie daraus *Ihre* lösungsorientierte Beratung mit Bildern! Wo möglich können Sie dazu sogar auf eigene Fotos zurückgreifen. Ich selbst frage gerne meine Gesprächspartner, ob Sie mir ein Bild mitbringen mögen, das nach ihrer Meinung in eine solche Sammlung gehören sollte. Es ist immer wieder erstaunlich für mich, was diese einfache Anfrage bei den Gesprächspartnern mitunter für intensive Aktivitäten und geradezu kreative Selbstberatungsprozesse auslöst.

Im nächsten Abschnitt möchte ich Ihnen drei psychologische Wirkkomponenten vorstellen, die bei einer solchen lösungsorientierten Beratung mit Bildern relevant sind: Priming, Resourcing und Allegiance.

Also, das vorgegebene Kartenset ist jetzt mal ein Grundstock, der jedoch unter Ihrer Pflege sich weiter entwickeln und damit wachsen wird.

Lassen Sie mich diese erste Wirkkomponente aber noch etwas präziser erklären: Dass es nicht der visuelle Eindruck allein ist, der für die Wirkkraft steht, macht schon das obige Beispiel des CoachWalks mit einer jungen Frau deutlich. Durch das (unerwartete) Bild von einer Lichtung wurde etwas in Gang gebracht: Es kam offensichtlich zu einem inneren Umschalten, zu einer Öffnung und Aufnahmebereitschaft gegenüber etwas Neuem, sodass meine nachfolgende lösungsorientierte Frage auf offene Ohren und quasi einen »offenen Geist« traf. Unser alltägliches Funktionieren ist ja so organisiert, dass wir uns in mehr oder weniger automatisierten, weil bewährten Verhaltensmustern bewegen. Das hat viele Vorteile – kann aber dann zum Nachteil werden, wenn durch irgendwelche Umstände eine Modifizierung dieser Verhaltensmuster angezeigt wäre, um eben eine gute Person-Umwelt-Passung wieder herzustellen. Die im Kartenset verwendeten Bilder intendieren die *Vorbereitung* bzw. *Bahnung* eines neuen Verhaltens. In der psychologischen Fachsprache nennt man so etwas »Priming« (von »to prime so. for sth.«, d.h. jemanden für etwas vorbereiten). Die praktische Nutzung kennen Sie zum Beispiel aus der Werbung: Sie sind beim Einkaufen in einem Supermarkt und der Betreiber hat gerade eine große Menge französischer Weine im Angebot, die er gerne rasch abverkaufen möchte. Während Sie nun an dieser Extra-Verkaufsfläche vorbeikommen, hören Sie die dort eingespielte Musik mit französischen Chansons ... Ahnen Sie, was sich jetzt ganz unwillkürlich in Ihnen abspielt? Genau das ist Pri-

ming, und die Musik ist der Prime-Reiz. Hier beim Kartenset sind es die einzelnen Bilder, die jeweils Prime-Reize darstellen.

Also, die erste Wirkkomponente dieser lösungsorientierten Beratung mit Bildern lässt sich am besten durch den Begriff »Priming« beschreiben.

Resourcing. Wenn es in einer psychologischen Beratung um »Veränderungsarbeit« geht (nachdem eine anfängliche »Klärungsarbeit« abgeschlossen ist), kann mit der durch das Priming erreichten Wirkung nun die zweite Wirkkomponente greifen, und zwar durch ein lösungsorientiertes Fragen. Im CoachWalk-Fallbeispiel lautete diese Frage: »Gibt es vielleicht in Ihrem Leben mit all dem Leid und Schmerz irgendwo und ausnahmsweise auch eine solche versteckte Lichtung?« Die Wirkung besteht darin, dass die Lösungssuchende nun einen inneren Suchprozess startet, die Suche nach einer möglichen »Ausnahme vom Problem«. Damit kommt, wenn sie fündig wird, etwas ins Bewusstsein, was den aktuellen Erlebensstatus, der von Leid und Schmerz dominiert ist, verändert: Das Leben der Klientin ist offensichtlich *nicht ausschließlich* Problem, vielmehr gibt es *auch* Verhaltensbereiche, in denen sie erfolgreich ihre Kompetenzen und Ressourcen nutzen kann!

Lösungsorientiertes Fragen zielt also letztlich darauf ab, gegebene Kompetenzen und latente Ressourcen in den Vordergrund des Bewusstseins zu bringen. Genau das ist die gewünschte Wirkung, nämlich eine persönliche (Bewusstseins-)Stärkung des Gesprächspartners, und dafür steht in der Psychologie der Begriff »Resourcing« (Stärkung). Jeffrey K. Zeig, US-amerikanischer Psychologe und Psychotherapeut, berichtet in einem seiner vielen Bücher, welche Bot-

schaft seines legendären Lehrmeisters, Milton H. Erickson, er zur Grundlage seiner psychotherapeutischen Arbeit gemacht hat: »Ich finde es wichtig, dass Sie erkennen, dass Geplapper, Wortschwallen, Anweisungen oder Suggestionen schrecklich unwichtig sind. Das einzige, was wirklich wichtig ist, ist [...] die Einsicht, dass es keine Person gibt, die ihre wahren Fähigkeiten je kennt« (zit. nach Zeig, 1995, S. 82).

Wie Sie bei einer ersten Sichtung des Kartensets feststellen konnten, gehört entsprechend zu jedem Bild, das dem Lösungssuchenden in die Hand gegeben wird, ein Pendant für den Berater, das beispielhaft für das betreffende Bild eine solche lösungsorientierte Frage nennt: »Frage an den Lösungssuchenden«. Entsprechend der 37 Karten für den Berater lernen Sie also 37 Beispiele für lösungsorientiertes Fragen kennen.

Manchmal wird die ganze lösungsorientierte Beratung reduziert als eine bloße Sammlung von Fragen gesehen: »Nichts als Fragen!« Das mag zum Teil zutreffend sein, entscheidend ist es jedoch, die *richtige* Frage zum *richtigen* Zeitpunkt und das auch noch in der *richtigen* Formulierung zu stellen. Genau da beginnt die Kunst des lösungsorientierten Fragens. Nur Sie als Berater können in der jeweiligen Situation entscheiden, was für Ihre/n Klienten/in die »richtige« Frage ist. Rechts die Pendant-Karte für den Berater, die zu der oben angezeigten Bildkarte für den Klienten gehört.

Ob Sie die auf der jeweiligen Pendant-Karte genannte Frage in Ihrem Beratungsgespräch direkt so übernehmen mögen oder sie je nach Person bzw. Situation abändern wollen bzw. ob Sie das betreffende

Stärken stärken

3 Ressourcenaktivierung 3.2 Mut machen



Frage an den Lösungssuchenden

Bitte versuchen Sie sich an frühere Herausforderungen in Ihrem Leben zu erinnern, die Sie erfolgreich bewältigt haben, an denen Sie vielleicht sogar gewachsen sind ...

Welche Fähigkeiten haben Ihnen da am meisten geholfen?

Hinweis für den Berater

Indem der Berater die berichteten Fähigkeiten begeistert aufgreift und durch Nachfragen noch differenziert, kann er bei seinem Gesprächspartner die Sicht auf die eigenen Ressourcen erweitern, den Mut zur Veränderung stärken und die Zuversicht auf Lösung vergrößern.

Kartenpaar überhaupt verwenden, bleibt nicht nur Ihre Entscheidung, ich möchte Sie zu einer »personalisierten Vorgehensweise« sogar ermuntern. Nur so kann aus einer Beratung das entstehen, was man oft als »Begegnung auf Augenhöhe« beschreibt und was nach meiner Überzeugung die Basis einer förderlichen Begegnung darstellt. Übrigens, es gibt eine einzige Bildkarte, der keine solche Pendant-Karte für den Berater zugeordnet worden ist – sonst wäre es ja auch nicht möglich auf die ungerade Zahl von 75 Karten zu kommen, wie es der Titel auf der Kartenbox ankündigt. Haben Sie diesen »Bildkarten-Joker« schon entdeckt?

Allegiance. Auf der Pendant-Karte für den Berater sehen Sie immer noch einen zweiten Textblock, überschrieben mit »Hinweis für den Berater«. Sie finden dort eine Erläuterung, welche psychologische Bedeutung ich nach meinem Beratungsverständnis in einer solchen Frage und überhaupt in einer solchen Karte sehe. Wiederum kann man über meine Erklärung diskutieren, und wiederum möchte ich Sie einladen, sich Ihre eigene Erklärung zu geben! Wichtig ist, dass Sie von Ihrem Tun voll und ganz überzeugt sind. Nur mit dieser inneren Sicherheit wird dann die dritte Wirkkomponente ihre Kraft entfalten können: »Allegiance« – was wörtlich übersetzt »Treue« oder »Loyalität« bedeutet. In der Psychologie wird darunter der Glaube des Beraters/Therapeuten an die Wirksamkeit des eigenen Vorgehens und damit letztlich seine Überzeugungskraft verstanden. Wie wichtig diese sind, haben Studien immer wieder bestätigt, z.B. die des Psychotherapieforschers Bruce E. Wampold (2001).

Eine spannende Frage ist natürlich, worin sich denn die Allegiance-Stärke eines Beraters zeigt. Offensichtlich in der Begeisterung für sein methodisches Vorgehen und weniger in der stringenten Anwendung der Methode selbst (Ludewig, 2012). Letzteres betreffe die »Adhärenz«, auch Manualtreue genannt.

Und es geht nochmals spannend weiter: Es scheint nämlich nicht allein die Allegiance des Beraters eine Rolle zu spielen, sondern ebenso die Überzeugung des Klienten, dass der Berater mit seinem Beratungskonzept wirksam ist, dass er wirklich über beraterische Kompetenzen verfügt. Das macht wieder einmal deutlich, zu welch grundlegenden Weichenstellungen es schon ganz zu Beginn eines Beratungsgesprächs kommt.

Zusammenfassung. Das, was ich hier zur psychologischen Grundlegung erläutert habe, basiert letztlich auf dem Faktum, dass unsere emotionale Befindlichkeit immer abhängig davon ist, auf was wir unsere Aufmerksamkeit richten. Das kennt jeder nur allzu gut aus eigener Erfahrung: Wenn ich vor dem Fernseher sitze und einen spannenden Krimi verfolge, fühle ich mich anders, als wenn ich am Strand von Fuerteventura sitze und dem Kommen und Gehen der Wellen zuschaue. Oder es stellt sich beim Besuch in einem Krankenhaus eine andere Stimmung ein, als wenn ich in meinem Lieblingsmuseum ein Gemälde mit einer farbenfrohen Komposition betrachte. Solche reaktiven Zusammenhänge erscheinen einem geradezu banal, aber auf dieser Grundlage funktioniert psychologische Beratung: Einerseits mit dem Ratsuchenden zusammen dessen aktuelle (Problem-)Welt sich anzuschauen, andererseits eine neue Perspektive zu eröffnen, die eine kraftvollere Emotionalität vermittelt, mit der dann ein Handeln zur Veränderung der (noch) problemeingeengten subjektiven Welt möglich wird: Die Dinge klären und den Menschen stärken, so lässt sich dann psychologische Beratung ganz allgemein definieren. Hier bei der lösungsorientierten Beratung mit Bildern wird diese Stärkung mit Hilfe entsprechend aufmerksamkeitsfokussierender Bilder *und* ebenso aufmerksamkeitsfokussierender Fragen intendiert, die beide eine Emotion der Stärke bewirken.

3 Theoretisches Konzept der lösungsorientierten Beratung

Der »Erfinder« dieser Art von Beratung war ein amerikanischer Psychotherapeut: Steve de Shazer (1940-2005) aus Milwaukee, Wisconsin. Wenn er gefragt wurde, wie er denn auf die Idee gekommen sei, die »Lösung« zum Zentralthema seines Vorgehens bei Beratungen zu machen, und nicht länger wie bis dahin üblich zuerst ausführlich und extensiv das »Problem« zu erkunden und mögliche Ursachen herauszufinden, hat er gerne folgende Geschichte aus seiner Praxis erzählt:

Fallgeschichte. Eine ganze Familie war zur Beratung gekommen – Vater, Mutter und mehrere Kinder. Wie üblich eröffnete Steve de Shazer das Gespräch damit, dass er sich erkundigte, was für Probleme sie denn hierher geführt hätten. Die Familie hatte diese Frage erwartet und sprudelte geradezu los, reihum ... ein Problem folgte auf das andere ... ohne Ende. Steve de Shazer verlor irgendwann die Übersicht, fühlte sich geradezu in einem »Problemstrudel«, als ihm ganz unprofessionell, dafür umso menschlicher, die verzweifelte Frage herausrutschte: »Sagen Sie mal, was funktioniert bei Ihnen denn überhaupt noch?!« Plötzlich totale Stille ... gesenkte Häupter ... alle offensichtlich in innere Suchprozesse vertieft ... dann der Vater: »Tja ... ,tatsächlich ... ,so haben wir das noch nie betrachtet ... ,was funktioniert bei uns noch?!« Wieder eine große Stille mit betroffenen Gesichtern ...

Steve de Shazer gab spontan seinem Bedürfnis nach, diese plötzliche Wendung zu nutzen, indem er diesem todkranken Familiensystem folgenden Vorschlag unterbreitete: »Tja, vielleicht sollten Sie tatsächlich über diese Frage einmal intensiver nachdenken und Ihre Beobachtungen in den nächsten vierzehn Tagen genau protokollieren, jede und jeder für sich und ohne sich darüber untereinander auszutauschen. Denn das werden wir bei unserem nächsten Termin hier tun.« Zum Folgetermin schien eine andere Familie gekommen zu sein: Alle Mitglieder sprudelten über mit positiven Berichten und alle waren sich einig in dem Wunsch, als Familie zusammenzubleiben. Steve de Shazer konnte sich darauf beschränken, den einzelnen Familienmitgliedern Komplimente zu machen und sie zu ermutigen, all diesen wertgeschätzten Verhaltensweisen im Familienalltag zukünftig noch mehr Raum zu geben.

Das war die Geburtsstunde der »Standardintervention der ersten Stunde«, einem der wichtigsten Werkzeuge im Konzept der lösungsorientierten Beratung. In allgemeiner Form wird sie folgendermaßen kommuniziert:

»Um eine Lösung für Ihr Problem zu finden, müssen wir zunächst die Bereiche in Ihrem Leben identifizieren, die davon nicht betroffen sind und deshalb nicht verändert werden dürfen. Achten Sie bis zur nächsten Sitzung auf alles, was in Ihrer Ehe / bei Ihrer Arbeit / in Ihrem Leben ... so abläuft, dass Sie damit zufrieden sind und sich wünschen, dass es so bleiben soll.«

Lösungsstrategie »Ausnahme«. Was immer das Problem auch sein mag, weswegen ein Ratsuchender einen Berater konsultiert, die Aufmerksamkeit darauf zu lenken, was nicht Problem ist, schafft ein Gegengewicht zur Problemlage und wird damit die Entwicklung hin zu einer ausgewogeneren Balance des Systems unterstützen. Genau diese Interventionsform bzw. Lösungsstrategie haben Sie ja bereits im Fallbeispiel kennengelernt: Ausnahmen identifizieren, sie bewundernd zur Kenntnis nehmen, um dann gemeinsam zu überlegen, wie der Klient diese Ausnahme in seinem Leben zur Regel machen könnte.

- ▶ »Gab es in den letzten Wochen irgendwann Zeiten, in denen Sie das Problem als weniger schlimm erlebt haben?«
- ▶ »Was genau war da anders als sonst? Was wäre mir da bei Ihrem Verhalten als Erstes aufgefallen? Was noch?«
- ▶ »Was können Sie in solchen besseren Situationen von sich selbst lernen? Gibt es vielleicht sogar einen Rat, den Sie sich dann selbst geben möchten?«

Lösungsstrategie »Etwas ander(e)s«. Eine weitere Strategie der lösungsorientierten Beratung, die auch im Kartenset genutzt wird, gilt sozusagen als Lösungs-Joker. Sie fordert dazu auf, *irgendwelches*, aber *anderes* Verhalten zu probieren. Der Philosoph Georg Christoph Lichtenberg (1742–1799) hat in diesem Sinne folgende Maxime formuliert: »Ich weiß nicht, ob es besser wird, wenn es anders wird; aber es muss anders werden, damit es besser wird.« Entsprechend dann die Frage an den Lösungssuchenden:

»Wenn man an seiner Situation etwas ändern möchte, aber noch nicht genau weiß, wie man das anstellen kann, ist es gut, das Ändern als solches zunächst einfach mal zu üben. Haben Sie eine Idee, was

Sie in Ihrem üblichen Tagesablauf einfach mal anders machen könnten – bzw. besser noch – was Sie vielleicht sogar Neues ausprobieren könnten?«

Wenn man die Klienten zu einem solchen Brainstorming einlädt, und das zusammen mit dem expliziten Hinweis, dass ruhig auch etwas verrückte Ideen genannt werden dürften, wichtig sei eine große Zahl an Ideen überhaupt, dann ist oft bei diesen Klienten ein freudvolles Phantasieren zu beobachten. Von außen gesehen wirken diese Klienten manchmal wie ausgewechselt. Wenn man ihnen diese Beobachtung zurückmeldet, sind sie oft selbst überrascht über so viel verborgene Lebendigkeit in sich. Und damit hat man dann zugleich eine »Ausnahme« entdeckt.

Lösungsstrategie »Hypothetisches«. Diese dritte Lösungsstrategie verwendet »hypothetische Fragen« wie z.B.:

- ▶ »Angenommen, wir hätten unsere Zusammenarbeit erfolgreich beendet. Und nun, einige Monate später, rufen Sie mich an und erzählen, dass sich inzwischen vieles positiv entwickelt hat. Was für Unterschiede gäbe es zwischen Ihrem Verhalten dann und Ihrem Verhalten, wie es jetzt ist?«

Eigentlich handelt es sich dabei um den Sonderfall einer Ausnahme-Frage – Sonderfall insofern, als diese Ausnahme noch nicht passiert ist, aber als möglich hypothetisiert wird. Man geht also aus dem Status des Hier und Jetzt heraus und sucht mit Hilfe von »Feed-forward-Fragen« einen Zeitpunkt in der Zukunft, für den viele Möglichkeiten vorstellbar sind, z. B. die, dass das Problem gelöst ist.

Eine besondere Variante der hypothetischen Fragen ist die sogenannte »Wunderfrage« – die geradezu als das Markenzeichen der lösungsorientierten Beratung gilt.

Exkurs: »Wunderfrage«. Wahrscheinlich erhielt sie diese große Beachtung deswegen, weil sie für etwas wirklich Neues in der Beratungsarbeit stand und gleichermaßen ungewöhnlich für Klienten wie Berater war. Die Geschichte, wie sie entstanden ist, belegt zugleich, dass sich die lösungsorientierte Vorgehensweise wirklich aus der Praxis heraus entwickelt hat:

Insoo Kim Berg, die Lebenspartnerin von Steve de Shazer, hatte eine Klientin zum Erstgespräch geladen, als diese, sichtlich leidend, sich mit einem verzweifelten »Mir kann nur noch ein Wunder helfen« in den Sessel fallen ließ. Bei den meisten Beratern wäre ein stilles »Oh je ... für Wunder oder Zaubern bin ich nicht zuständig ...« die spontane Reaktion gewesen, und das verbunden mit einer entsprechend distanzierenden Mimik. Ganz anders Insoo Kim Berg: zuerst verblüfft, dann neugierig und schließlich lächelnd ... »Oh, mir kommt da eine Idee ... Darf ich Ihnen eine etwas ungewöhnliche Frage stellen, die viel Phantasie und Nachdenken erfordert? ... (Zustimmung abwartend) ... Stellen Sie sich vor, dieses Wunder wäre tatsächlich geschehen ... das aber nachts, während Sie schliefen ... genau dieses Wunder, das Sie gerade angesprochen haben ... Das Problem, weswegen Sie zur Beratung gekommen sind, verschwindet einfach, löst sich in Luft auf – ganz einfach so ... (schnippen mit den Fingern) ... Aber weil das passiert, während Sie schlafen, bekommen Sie bewusst gar nicht mit, dass dieses Wunder stattgefunden hat und das Problem ge-

löst ist. Wenn Sie nun morgens aufwachen und Ihren Tag beginnen, wird Sie aber manches stutzig machen, weil es anders ist als sonst ... weil Sie sich irgendwie anders verhalten ... (lange Pause) ... Was wird dann anders sein? Was werden Sie dann tun, was Sie bislang nicht so machen? ... (auf Reaktionen warten) ... Wer von Ihren Bekannten und Freunden wird es zuerst bemerken? Woran werden diese es bemerken? ... Und wie werden die darauf reagieren?«

Diese Einladung zu einer Imagination verblüffte nun die Klientin ihrerseits. Aber Insoo Kim Berg wirkte mit ihrem Zuversicht ausstrahlenden Lächeln so ansteckend, dass die Klientin sich tatsächlich auf die Einladung einließ, innere Suchprozesse startete, selbst zu lächeln begann und sichtlich Gefallen an dieser wirklich verrückten Frage fand.

Einladungen, die mit Zauberformulierungen wie »Stellen Sie sich einmal vor ...« oder »Angenommen ...« oder »Reines Gedankenspiel ...« beginnen, geben die Erlaubnis und zugleich den Mut, die im Augenblick problembelastete »Realität« zu verlassen und in eine hypothetische Zukunft hineinzugehen, in der (fast) alles möglich ist, z.B. ein Leben ohne Problem. Ist der Blick auf diese Weise frei, sind also die problembedingten Scheuklappen dadurch weggenommen, verfügt die Klientin bzw. der Klient wieder über eine freie Sicht – und zwar sowohl auf die Möglichkeiten, die sein Lebenskontext bietet, als auch auf die Ressourcen, die sozusagen in ihr/ihm stecken. Und damit ist es natürlich um ein Vielfaches leichter, eine Alternative zum Problem zu entdecken – und das auch dann, wenn das Problem selbst unbestimmt, verworren und unzureichend beschrieben ist. Diese hypothetische Zukunft, in der das Problem schon gelöst ist

bzw. sich zumindest auf eine Lösung hin verändert, gilt es nun im weiteren Beratungsgespräch konkret zu fassen. Je genauer der Berater dabei die Details exploriert, umso mehr wird beim Klienten die Erwartung geweckt, dass das Problem tatsächlich gelöst werden kann. Und damit beginnt der Zauber zu wirken: Sich selbst in einer solchen hypothetischen Zukunft zu sehen (»Stellen Sie sich vor, wie Sie ...«), und zwar als aktiv Handelnden (»Was würden Sie dann tun? Und was für Auswirkungen hätte das?«), sind die ersten Realisierungsschritte hin zu einer Lösung. Wenn man sieht, wie man handeln könnte, ist die Versuchung groß, es tatsächlich zu tun. Die einmal geweckten Zukunftsbilder, die gesäten Ideen und die induzierten Hoffnungen werden der Klientin bzw. dem Klienten helfen, das Denken und Verhalten so zu ändern, dass das Gedachte Realität wird.



Phantasien fördern also Wirklichkeitssinn, und Wirklichkeitssinn schafft Wirklichkeit. In der Sprache der modernen Hirnforschung: Verbal kommunizierte Ideen bewirken eine Voraktivierung entsprechender Handlungsnetzwerke. Hypothetische Fragen, wie hier die Wunderfrage, sind also nicht einfach Fragen, sondern Impulse für einen Prozess, hier einen Lösungsprozess. Man muss in die Zukunft schauen, um über sich hinauszuwachsen!

Selbst wenn sich dann durch ein derartiges versuchsweises Probedaheln im Alltag noch nicht eine zufriedenstellendere Situation ergibt, ist auf jeden Fall der Wechsel von einem Leidens-Status in einen solchen des Handelns geschafft, und das allein bedingt in der Regel schon eine bessere Emotionalität – vor allem dann, wenn man dem Klienten zurückmeldet, dass in der Regel das Überhaupt-Anfangen das Schwierigste ist und man ihm jetzt schon einmal gratulieren möchte, dass er diesen schwierigsten Schritt, aktiv zu werden, erfolgreich geschafft hat: »Das ist ganz und gar nicht selbstverständlich. Wenn man Probleme hat, dann braucht es meist einen langen Anlauf, bis man sich überhaupt entschließt, dagegen etwas zu unternehmen. Lange Zeit stecken wir lieber den Kopf in den Sand. Eine nochmalige Energie-mobilisierung erfordert es, dann tatsächlich entsprechend aktiv zu werden. Und wenn es bei diesem ersten Anlauf nicht gleich in der gewünschten Weise klappt, resignieren gleich viele wieder. Aber Sie ...«

Komplimente. An dieser Stelle wird nun auch deutlich, dass die Aussage, lösungsorientierte Beratung bestünde lediglich aus einem großen Pool an lösungsorientierten Fragen, doch sehr reduziert ist.

Neben dem Fragen geht es immer auch um das Bestärken dessen, was dadurch in den Fokus der Aufmerksamkeit gekommen ist. Dazu dienen positive Rückmeldungen. Das ist ja schon als zweite Wirkkomponente, als »Resourcing«, angesprochen worden.

In der lösungsorientierten Beratung bezeichnet man solche positiven Rückmeldungen als »Komplimente« – eine sicherlich etwas unglückliche Bezeichnung, da umgangssprachlich damit etwas recht Oberflächliches gemeint ist. Hier geht es jedoch um etwas sehr »Tiefgreifendes«. Insa Sparrer (2006), die mit Steve de Shazer befreundet war und selbst lösungsorientiert arbeitet, hat das so beschrieben: »Das Wertschätzende ist das Heilsame.« Steve de Shazer drückt sich seiner Art gemäß puristischer aus: »Wir haben ein Repertoire von Interventions-Formeln [...]. Diese versehen wir dann mit unseren »Komplimenten«, um sie so den Bedürfnissen des jeweiligen Klient/Therapeut-Systems anzupassen« (Cade, 1986, S. 344). Auf den Karten für den Berater finden Sie also nicht nur Beispiele für lösungsorientierte Fragen, sondern immer auch »Komplimente«. Und jetzt verstehen Sie bestimmt die Funktion des Bildkarten-Jokers.

Würzburger Workshop. Übrigens, als absolute Meisterin des Komplimente-Machens galt Insoo Kim Berg. Man hat sie deshalb auch liebevoll die »Wow-Frau« genannt.

Ich konnte sie 2000 auf einem Fortbildungsworkshop in Würzburg erleben. Sie demonstrierte dort im Dialog mit einer großen, problembelasteten Familie (6 Kinder) ihre ausgesprochen wertschätzende Arbeitsweise. Als diese Familie die Bühne betrat und im Stuhlkreis Platz nahm, drückten alle ihre Problembelastung (und vermutlich auch die Sorge, was jetzt wohl auf sie zukommt) schon mimisch und

pantomimisch aus, das Ganze wirkte sehr düster. Nur eine strahlte, Insoo Kim Berg, und sie schenkte jedem einen freundlichen Augenruß. Als alle Platz genommen hatten, ging sie auf den Vater zu: »Sie sind bestimmt der Vater ...« und fragte ihn nach seinem Beruf, wie ihm dieser gefalle, wie lange er ihn schon ausübe ... und würdigte all seine Antworten mit bewundernden Reaktionen. Neben ihm saß der zweitälteste Sohn, und mit ihm begann die Befragung der Kinder, wobei Insoo Kim Berg in die Hocke ging, um auf Augenhöhe mit einem nach dem anderen sprechen zu können, und zwar immer mit denselben Fragen: »Wie ist dein Name?« und »In welchem Schulfach bist du am besten?« Wirklich alle Antworten wurden von Insoo Kim Berg begeistert aufgenommen: Wow!, Good!, Oh!, Wonderful!, Ahh!, Great!, O.K.!, Very smart!, Hmm! usw. Jedes Familienmitglied erfuhr schon in diesen ersten Minuten eine ausgesprochen wohlwollende Zuwendung und wertschätzende Bewunderung. Man sah, wie die Mutter eine immer selbstbewusstere Sitzhaltung einnahm. Nach der begeisterten Frage von Insoo Kim Berg, wie sie denn eine so große Familie manage, berichtete sie voller Stolz, dass wirklich alle engagiert bei den häuslichen Arbeiten mithelfen würden. In der großen Aufmerksamkeit, mit der die Familienmitglieder einander beobachteten, registrierte jeder dieses Lob der Mutter. Als Workshopteilnehmer ging einem spontan durch den Kopf: Eine tolle Familie mit vielen Ressourcen! Und: Es ist faszinierend, wie viel Spaß Beratung machen kann, wenn man sich auf die Stärken der Klienten konzentriert – und diese Klienten gewinnen selbst Spaß dabei, aber auch Selbstwertstolz und Stärke und Mut und Zuversicht usw. So ging das fast eine Stunde lang, bis Insoo Kim Berg signalisierte, dass sie nun gerne eine Pause machen möchte, um sich mit den

Teilnehmern im Saal auszutauschen und dann zu einem Abschluss des Beratungsgesprächs zu kommen. Währenddessen wartete die Familie draußen. Nach der Pause, die Familie hatte wieder Platz genommen, richteten alle Familienmitglieder ihre Aufmerksamkeit gespannt auf Insoo Kim Berg. Diese hielt kurz inne, so als ob sie nach innen schauen würde, um dann den Kopf zu heben und wieder Augenkontakt mit der Familie aufzunehmen. In diesem Moment hätte man eine Stecknadel fallen hören können. Und dann: »Alle sind sehr beeindruckt vom Mut der Familie, sich hier auf die Bühne zu setzen. Sie haben das phantastisch geschafft! Und die Kinder haben sich sehr gut verhalten!«

Nun wandte sie sich an die Eltern: »Sie haben viele gemeinsame Ideen ... Sie hören sich gegenseitig zu ... Sie sind verbunden im Stolz auf Ihre Kinder ... Sie gehen sensibel auf die Kinder ein ... Sie achten auf jeden ... Sie erkennen, was jedes Kind braucht ... Sie erlauben jedem Kind so zu sein, wie es ist ... Sie haben die Kinder dazu gebracht, dass alle in der Familie mithelfen ... Sie halten auch körperlichen Kontakt untereinander ... Das ist phantastisch ...«

Die Mutter, die zu Beginn der Beratung noch von »drei Problemkindern« gesprochen hatte, gewann offensichtlich selbst Gefallen an dieser neuen Sicht der Dinge und stimmte Insoo Kim Berg zu: »So viel die Kinder auch streiten, so viel halten sie auch zusammen!«

Nach diesem großartigen Prolog ergab sich die eigentliche »Lösungsverschreibung« fast wie von selbst. Insoo Kim Berg: »Sie tun alles, was man unter den Umständen tun kann – und Sie machen das so gut! Das ist erstaunlich! Was wir jetzt vorschlagen können, ist: Genau so weitermachen!«

Allseits Verblüffung. Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass damit ja alles unverändert bleibe. Auf den zweiten wird jedoch deutlich, dass sich gerade die Familie in ihrem Selbstbewusstsein geändert hat, was eine ganze Vielzahl von positiven Auswirkungen nach sich ziehen wird. Und das bringt diese Familie zum Ausdruck, als sie wieder die Bühne verlässt – völlig verändert in Mimik und Pantomimik.

Lösungs-Expertise. Insgesamt gesehen dürfte damit klar sein, worin die Expertise des lösungsorientierten Beraters besteht: nicht im Wissen um die Lösung, sondern im Bewusstmachen und Stärken der Kompetenzen und Ressourcen des Lösungssuchenden, die es diesem ermöglichen, ein (neues) Verhalten zu praktizieren, das ihn in der von ihm gewünschten Richtung voranbringt.

Für die unter Ihnen, die sich in der Beratungspsychologie schon besser auskennen, noch der Hinweis, dass die lösungsorientierte Beratung zur großen Familie der systemischen Konzepte gehört und damit letztlich auf den Initiator aller neueren Beratungs- und Therapieformen zurückgeht, auf den schon erwähnten amerikanischen Psychiater und Psychotherapeuten Milton H. Erickson (1901-1980). Systemisch heißt, dass man sich für das Verhalten der Person in ihrem Lebenskontext, insbesondere in ihren sozialen Bezügen, interessiert und von da aus zu verstehen versucht.

Buchempfehlung. Es gibt natürlich viele Bücher, in denen Sie die Theorie und Praxis des lösungsorientierten Beratens detailliert nachlesen können, auch von Steve de Shazer selbst, zum Beispiel mit dem zunächst geheimnisvoll anmutenden Titel »Der Dreh« (2015, 13. Auflage, Carl-Auer Verlag). Aber wahrscheinlich ahnen Sie schon, was Steve de Shazer hiermit meint: den Dreh von der bislang problemfokussierenden Beratung hin zu einer schwerpunktmäßig ressourcenorientierten Vorgehensweise, vom Rückblick auf Vergangenes zum Ausblick auf Zukünftiges. Diese Publikation (Erstveröffentlichung 1988) hat endgültig seine »Beratungsschule« begründet: »Solution Focused Brief Therapy (SFBT)«, nachdem er 1978 schon zusammen mit seiner Lebenspartnerin, Insoo Kim Berg, und anderen Kolleginnen und Kollegen das Brief Family Therapy Center (BFTC) in Milwaukee eröffnet hatte. Es ist ein wirklich lesenswertes Buch, in dem sich auch eine sehr pragmatische Definition des lösungsorientierten Vorgehens findet, und zwar als Arbeitsanweisung an den Berater in fünf Lehrsätzen:

- ▶ Die Lösung kommt immer vor dem Problem.
- ▶ Nichts geschieht immer – immer gibt es auch Ausnahmen, auch beim Problem.
- ▶ Die gleichen Verhaltensweisen, die zur Ausnahme gehören, sind Teil der Lösung.
- ▶ Wenn etwas funktioniert, mach' mehr davon.
- ▶ Wenn es nicht funktioniert, mach' etwas anderes.

Steve de Shazer würde nicht als der »Minimalste der Minimalisten« genannt, wenn er diese fünf Lehrsätze nicht noch einmal zu einem

»Hauptsatz des lösungsorientierten Arbeitens« zusammengefasst hätte: »Im Allgemeinen erfordern Lösungen einfach, dass jemand etwas anders macht oder etwas anders sieht, was zu einer größeren Zufriedenheit führt« (Der Dreh, S. 28). Der weitere Inhalt des Buches befasst sich dann logischerweise mit der Frage, wie man im jeweiligen Beratungsfall zu einer Konzeption im Sinne von »etwas anders machen« bzw. »etwas anders sehen« kommt. Das demonstriert er anhand von neunzehn Fallbeispielen.

Ich möchte Ihnen aber auch Bücher von Insoo Kim Berg ans Herz legen. Sie steht aus meiner Sicht für das Emotionale des lösungsorientierten Vorgehens, auch für ein ausgesprochen humanistisches Menschenbild.

Sie sehen, die lösungsorientierte Beratung erweist sich als gut verträglich mit ganz unterschiedlichen »Temperamenten« des Beraters, und sie lässt sich zumindest in Teilen auch gut als Erweiterung in andere Beratungskonzepte integrieren. Beispiel ist hierfür die Wunderfrage, die geradezu als Exportschlager reüssiert hat.

Meine Definition. Ich möchte Ihnen zum Schluss dieses Kapitels nun mein ganz persönliches Verständnis dieses beraterischen Arbeitskonzepts und des zugrunde liegenden Menschenbildes vorstellen, und zwar in Form von sieben subjektiven Überzeugungen, zu denen ich – für mich – in meiner über 30-jährigen Beratungspraxis gekommen bin.

Ich bin überzeugt, dass

- ▶ Klienten eigen-ständig, eigen-mächtig und eigen-verantwortlich sind – und sich darin die Expertise für ihr Leben begründet.
- ▶ Klienten ursprünglich gute Gründe hatten, sich so zu verhalten, wie sie es gegenwärtig (noch) tun.
- ▶ Klienten ein feines Gespür dafür haben, wann sie durch eine Änderung ihres Verhaltens ihr Leben erweitern sollten.
- ▶ Klienten über ein großes inneres Wissen verfügen, um solche Änderungen anzugehen.
- ▶ Klienten – ggf. mit bestärkender beraterischer Unterstützung – dieses Wissen aktivieren und in konkretes Tun umsetzen können.
- ▶ Klienten mit solch neuem Tun ihre individuellen Kompetenzen und die aktuellen Anforderungen in ihrem Leben wieder in eine gute Übereinstimmung bringen und so Entwicklung realisieren können.
- ▶ Berater mit diesen Glaubenssätzen gute Modelle für Klienten sind – Modelle für das Vertrauen in sich selbst, für das Vertrauen in andere und für das Vertrauen in das Leben.

Fühlen Sie sich an dieser Stelle eingeladen, eine kleine Pause zu machen, um einmal in Ruhe der Frage nachzugehen, wie Sie selbst Ihre beraterischen Überzeugungen formulieren würden, welche persönlichen Haltungen Sie in ein Beratungsgespräch mit hineintragen, noch bevor überhaupt ein einziges Wort gesprochen worden ist. Ob Ihnen diese Haltungen bewusst sind oder nicht, sie haben auf jeden Fall Auswirkungen, und zumindest die sollten Sie »einkalkulieren«.

4 Das Kartenset in der Beratungspraxis

Vielleicht mögen Sie nach diesen grundsätzlichen Informationen zur Konstruktion dieses Kartensets jetzt einmal selbst damit praktisch arbeiten. Prima! Sie brauchen – für dieses Ausprobieren – auch gar keinen Klienten dazu, nur ein eigenes kleines Problem, sei es ein aktuelles oder eines, das Sie kürzlich beschäftigt hat.

Selbstversuch. Bei einem solchen ersten Kartendurchgang im Selbstversuch erscheint es mir sinnvoll, die vorgegebene Sortierung beizubehalten. Diese entspricht dem idealtypischen Ablauf einer psychologischen Beratung in acht Phasen. Idealtypisch heißt: So sieht der Beratungsprozess in einem Modell aus, das aus der Gemeinsamkeit von vielen Einzelberatungen abstrahiert worden ist, ein Modell für alle Fälle sozusagen. Das sollte nicht als »Eine-für-alle-Fälle-Strategie« missverstanden werden, die man manualgetreu einhalten muss. Wissenschaftliche Studien haben immer wieder deutlich gemacht, dass eine derartige methodische Linearität mit ungünstigen Konsequenzen auf der Beziehungsebene einhergeht und die Kooperationsbereitschaft des Klienten schwächt. Die konkrete Praxis des Beraters sollte vielmehr »realtypisch« ausgerichtet sein und in systemischer Weise die jeweils gegebenen Besonderheiten der Personen und des Kontextes berücksichtigen.

Hier nun die acht modellhaften Phasen eines Beratungsgesprächs, so wie auch die Karten bei der lösungsorientierten Beratung mit Bildern sortiert sind:

- ▶ Synchronisation
- ▶ Problemsichtung
- ▶ Ressourcenaktivierung
- ▶ Lösungsvision
- ▶ Lösungsverschreibung
- ▶ Lösungsevaluation
- ▶ Lösungssicherung
- ▶ Beenden der Beratung

Natürlich sind für diesen Selbstversuch nicht alle diese Phasen relevant, zum Beispiel nicht die Phase der Synchronisation, bei der es an sich darum geht, dass Berater und Klient zueinander Kontakt aufnehmen, sich aufeinander einlassen und sich in ihren gegenseitigen Erwartungen miteinander abstimmen. Sichten Sie einfach die Ihnen für Ihre Situation und Ihr Problem sinnvoll erscheinenden Karten, betrachten jeweils das Bild, lesen die zugehörige »Frage an den Lösungssuchenden« und prüfen, inwieweit dieser Aufmerksamkeitsfokus hilfreich sein könnte, beispielsweise in der Problemsituation, die Sie für diesen Selbstversuch ausgewählt haben.

Doppelkarten. Nochmal zur Aufteilung zwischen Bildkarte für den Klienten und jeweils zugehöriger Textkarte (auch Pendant-Karte genannt) für den Berater: Man kann hier natürlich fragen, warum

denn nicht gleich Bild mit lösungsorientierter Frage auf einer Karte verbinden und auf das »Pendant« dann ganz verzichten? Das stand tatsächlich am Anfang zur Diskussion und wäre wohl auf so etwas wie »Lösungsorientierte Selbstberatung mit Bildern« hinausgelauten. Eine solche Münchhausen-Anleitung (sich am eigenen Zopf aus dem Sumpf ziehen) wollte ich jedoch vermeiden. Ich kenne es doch aus eigener Erfahrung: Wenn ich gedanklich oder emotional »feststecke«, dann eben genau deswegen, weil ich aus eigener Bemühung nicht mehr aus dem Gedanken- und Gefühlskarussell, aus der »Problemhypnose«, herauskomme. Ich erlebe mich dann gefangen und kann gut nachfühlen, was Lösungssuchende so oder ähnlich beschreiben: »Es ist immer dasselbe, ich habe alles vergeblich versucht, nichts hilft mehr, alles ist nur noch Problem, ich weiß nicht mehr weiter ...« Der Verzicht auf den Berater hätte auch den Nachteil, dass die lösungsorientierten Fragen nicht mehr personspezifisch präsentiert würden, sondern in Standardformulierungen und in Standardabfolge. Ein solch lineares Vorgehen wäre alles andere als systemisch-lösungsorientiert. Es sei an dieser Stelle nochmal betont: Das Kartenset soll einem Berater lediglich Anregungen geben für *seine* Arbeit.

Verständnis von Beratung. Letztlich ist lösungsorientierte Beratung nicht einmal die »Arbeit« des Beraters, sondern die des Klienten. Der Berater kann lediglich Anregungen geben für einen *Selbstdialog* des Klienten. Ein Selbstdialog, der es eben möglich macht, dass andere Aspekte in den Blick kommen und dadurch die oben propagierte Eigen-Mächtigkeit wieder wirksam wird. Pointiert möchte ich sagen:

Eine wirklich gute Beratung bemerkt der Klient gar nicht, irgendwie hat er alles selbst geschafft ...

Für einen solchen beraterischen Dialog werde ich, das verstehe ich unter Beraten (versus Rat geben). Und diese Werbung ist verbunden mit der Überzeugung, dass allein schon die Begegnung von zwei Menschen etwas Heilsames hat. Sie werden nachher noch eine Botschaft von Carl Rogers kennenlernen, dem Begründer der Personzentrierten Psychotherapie, der genau diese »Begegnung« als das Entscheidende betrachtet. Sehr gut gefällt mir auch, wie ein Theologe, Ezzelino von Wedel, in einer Radiosendung von Rosvita Krausz (2005) die Wirkung von Gesprächen beschreibt, und so würde ich mir auch die Beschreibung für psychologische Beratung wünschen:

»Wie verändern wir uns durch Gespräche? Es ist etwas Mystisches. Wir verändern uns dadurch, dass wir aus einem isolierten einzelnen Ich, als das wir uns ja in der Regel empfinden, in etwas Größeres eingehen. Wir erkennen uns im anderen wieder und in dem, was er uns sagt, schwingt gewissermaßen unser eigenes Ich zurück und wir erkennen, dass wir mehr sind als wir uns normalerweise erleben. Ich sitze hier, du bist gegenüber. So fangen wir an. Und wenn wir geglickt und schön miteinander reden, dann können wir nicht mehr unterscheiden zwischen Ich und Du. Dann ist diese Wand, die ja das ganze Leid des Lebens ausmacht, zwar nicht verschwunden, auch nicht aufgehoben, sondern für eine Zeit, für eine magische Zeit außer Kraft gesetzt. Es ist so, als ob eine Gefängnistür aufgemacht würde und für diese Zeit sind wir in einer wunderbaren Freiheit. Wir bekommen eine Ahnung davon, dass wir alle sehr viel mehr sind als

wir wissen. Wir sind wie Menschen, die in einem großen Haus leben und immer nur ein winziges Zimmer bewohnen und plötzlich sehen, dass wir reich sind, in einem Palast leben, im Grunde genommen alles sind. Das ist die Mystik dabei.«

Eine solche theologische Sicht auf psychologische Beratung ist sicherlich nicht jedermanns Sache. Deshalb will ich an dieser Stelle wieder auf Steve de Shazer zurückkommen: Für ihn ist entscheidend, dass etwas funktioniert, nicht warum dies so ist. Praxisbasierte Evidenz könnte man das nennen. Und wem auch diese Erklärung nicht zusagt: »Geben Sie sich Ihre eigene Erklärung: Sie ist so gut oder besser als meine ... Ich hoffe, dass [diese Erklärung] Sie nicht von einer nützlichen und wirkungsvollen Therapiepraxis ablenkt« (Miller & de Shazer, 1999, S. 6).

Karten-Übersicht. Hier die Gliederung des Kartensets nach 8 Beratungsphasen mit insgesamt 37 Beratungsthemen – von »Ausgangslage kennenlernen« bis »Lebensfreude als Schlusspunkt«:

1 Phase der Synchronisation

1

- 1.1 Ausgangslage kennenlernen
- 1.2 Beratungsanliegen klären
- 1.3 Kooperation aushandeln
- 1.4 Kontrakt schließen
- 1.5 Intuitives beachten

2 Phase der Problemsichtung

2

- 2.1 Problemerleben wahrnehmen
- 2.2 Außenperspektive gewinnen
- 2.3 Initiative wertschätzen

3 Phase der Ressourcenaktivierung

3

- 3.1 Stärken ins Gespräch bringen
- 3.2 Mut machen
- 3.3 Selbstsicht positiv erweitern
- 3.4 Selbstwirksamkeitserwartung aktivieren
- 3.5 Quellen der Selbststärkung erkunden

4 Phase der Lösungsvision

4

- 4.1 Lust auf Lösungssuche wecken
- 4.2 Lösungsstrategie 1: Etwas Neues probieren
- 4.3 Lösungsstrategie 2: Ausnahmen zur Regel machen
- 4.4 Lösungsstrategie 3: Zukunft in die Gegenwart bringen
- 4.5 Lösungsideen sichten

5 Phase der Lösungsverschreibung

5

- 5.1 Hausaufgaben bewerben
- 5.2 Veränderung initiieren
- 5.3 Motivation verstärken
- 5.4 Hausaufgabe notieren
- 5.5 Erfolgswahrscheinlichkeit erhöhen
- 5.6 Vorsorge treffen
- 5.7 Intersession-Coaching anbieten
- 5.8 Feedback nutzen

6 Phase der Lösungsevaluation

6

- 6.1 Kooperation fortsetzen
- 6.2 Mit Begeisterung anstecken
- 6.3 Zu einer Fortsetzungsaufgabe einladen
- 6.4 Enttäuschung in neuen Mut wandeln
- 6.5 Beendigung in Betracht ziehen

7 Phase der Lösungssicherung

7

- 7.1 Lösungskompetenz symbolisieren
- 7.2 Notfallkoffer packen
- 7.3 Wohlfühlaktion ausarbeiten

8 Phase des Beendens der Beratung

8

- 8.1 Schlusspunkt finden
- 8.2 Verabschiedung
- 8.3 Lebensfreude als Schlusspunkt

Ich hoffe, dass die genannten Beratungsphasen weitgehend selbsterklärend bis selbstverständlich sind. Ein paar zusätzliche Informationen aber doch, und zwar zu den Phasen Problemsichtung (Phase 2), Lösungsverschreibung (Phase 5) und Beenden der Beratung (Phase 8):

Problemsichtung. Dass es bei einem lösungsorientierten Beratungskonzept doch eine Problemsichtung gibt, mag auf den ersten Blick irritieren, Steve de Shazer selbst hat ja die Radikalität seines neuen Ansatzes mit dem expliziten Verzicht auf Problemanalyse oder ähnliche vergangenheitsbezogene Aktivitäten begründet. Warum man darauf verzichten kann, beschreibt Werner Herren, Leiter des Kurszentrums Aarau, pointierend folgendermaßen (Meier, 2004, S. 13): »Der Lösung ist es egal, warum das Problem entstanden ist.« Und wer es drastischer mag, wird Gefallen an Gunthard Webers Erklärung finden: »Wenn ich weiß, wie ein Karren in den Dreck gefahren wurde, weiß ich noch lange nicht, wie er wieder herauszuziehen ist.«

Logischerweise nennt Steve de Shazer sein Vorgehen deshalb auch »*solution-focused*« und eben nicht »*lösungsorientiert*«. Im deutschsprachigen Raum begegnen Sie jedoch häufiger dem »lösungsorientiert«, was damit erklärt wird, dass die Fokussierung zwar für die Berater logisch sein mag, die Klienten jedoch meist nach wie vor die Überzeugung mitbringen, dass zu einer richtigen Beratung die detaillierte Erörterung des vorliegenden Problems gehört. Darin sehen sie auch ganz wesentlich ihren Beitrag zum Beratungsgespräch. Diese subjektive Erwartung zu negieren und direkt auf die Lösungsfindung einzuschwenken, würde diese Klienten regelrecht vor den Kopf stoßen, sodass man sie schon gleich zu Beginn des Gesprächs

verloren hätte. Also geht es um einen Kompromiss, bei dem sowohl Platz ist für die Erwartung des Klienten als auch für die Überzeugung des Beraters. In einer posthum erschienenen Publikation von Steve de Shazer (zus. mit Yvonne Dolan, 2008, S. 215) stellt Steve de Shazer nun selbst richtig: »Manchmal wird die SFBT (Solution-Focused Brief Therapy) so dargestellt, als ob das Sprechen über Probleme nicht erlaubt sei. Nichts könnte der Wahrheit ferner sein.« Was jedoch als Spezifikum des lösungsorientierten Beratungskonzepts bleibt, das betrifft das Ausmaß und die Funktion der Problemsichtung: Es geht einerseits um die Beruhigung des Klienten, dass Probleme eben etwas ganz Normales sind, zum Leben einfach dazugehören – in der Sprache von Steve de Shazer: »Shit happens« (Schmidt, 2004, S. 84). Andererseits wird akzeptiert und respektiert, dass der Klient den Berater für seine Sichtweise gewinnen möchte. Was dagegen völlig außer Betracht bleibt, das ist eine tiefenpsychologische Analyse oder gar psychodiagnostische Klärung.

Lösungsverschreibung. Ein zentrales Element des lösungsorientierten Beratungskonzepts besteht in der Arbeit mit »Hausaufgaben«, und dafür ist sogar eine eigene Beratungsphase vorgesehen: »Lösungsverschreibung«. Nachdem es in den vorausgegangenen Beratungsphasen darum gegangen war, einerseits Kompetenzen und Ressourcen bewusster zu machen, andererseits dazu passende Lösungsvisionen zu entwickeln, liegt es nun sozusagen auf der Hand, was Erich Kästner so beschrieben haben soll: »Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!« Genau das meint der Begriff »Hausaufgabe«. Ursprünglich war ich recht skeptisch gegenüber der Verwendung dieser Bezeichnung und setze sie deshalb auch heute noch in Anführungszeichen. Schuld

darán waren wohl eigene ungünstige Erfahrungen aus der Schulzeit, aber die Klienten selbst haben immer diese Bezeichnung bevorzugt. Die »Hausaufgabe« besteht in der Regel aus konkreten Verhaltensvereinbarungen zu einer Ressourcennutzung – möglichst mit der Vorgabe, dass der Klient selbst sie aus den bisherigen Gesprächsinhalten ableitet und selbst formuliert, lediglich eingeladen vom Berater dazu, z.B. folgendermaßen:

- ▶ »Wenn Sie sich nochmals die gemeinsam entwickelten Ideen für ein geeignetes Lösungshandeln anschauen, welche davon sagt Ihnen am meisten zu, sodass Sie damit starten und sie sozusagen als ›Hausaufgabe‹ mitnehmen möchten?«
- ▶ »Wenn Sie sich bis zu unserem nächsten Gespräch eine ›Hausaufgabe‹ geben wollten, wie würde die aussehen?«

Das lösungsorientierte Veränderungsgeschehen, die eigentliche Lösungsrealisation, spielt sich also nicht in den Beratungssitzungen, sondern in der Zeit dazwischen ab – und damit in der tatsächlichen Lebenswelt des Klienten, wo er dann auch nicht mehr Ratsuchender, sondern »Rathandelnder« bzw. »Lösungsrealisierer« ist. Die Beratung selbst stellt praktisch nur das »Briefing« für das Lösungshandeln dar. Diese Sichtweise und die entsprechende Praxis erleichtern es später dem Klienten, erzielte Verbesserungen tatsächlich auf eigene Bemühungen zurückzuführen. Und genau das, also eine interne Attribution, ist von entscheidender Bedeutung für die Stabilität solcher Veränderungen, wie die Ergebnisse der Psychotherapieforschung eindeutig belegen, u. a. von Ted Asay und Michael Lambert (2001) in ihrer oft zitierten Metastudie. Dort liefern die bei-

den amerikanischen Forscher gleich noch ein weiteres gewichtiges Argument für Hausaufgaben, und zwar mit ihrer Beschreibung der vier Faktoren, die Psychotherapie effektiv machen (einschließlich der Einschätzung, in welchem Ausmaß diese jeweils zum Ergebnis beitragen): psychotherapeutische Methode (15%), Erwartungen des Klienten (15%), therapeutische Beziehung (30%), extratherapeutische Ereignisse (40%).

Für die Formulierung der »Hausaufgabe« selbst gilt das Minimax-Prinzip: Die Aufgabe sollte so einfach und sparsam wie nur möglich sein und doch die Ressourcen des Klienten herausfordern. Entscheidend ist, dass etwas in Gang kommt, dass etwas Neues beginnt, dass der Klient sich als erfolgreich Handelnder erlebt, stolz auf sich selbst ist. Nichts ist so erfolgreich wie der eigene Erfolg!

Beenden der Beratung. Alles hat seine Zeit, und auch eine lösungsorientierte Beratung ist eine Arbeitsbeziehung auf Zeit. Der Zeitpunkt für die Beendigung dieser Beziehung ergibt sich aus einem Prozess der Annäherung an die Lösung (»Shaping«). Diesen Prozess ins Bewusstsein zu heben ist wichtig, und sogenannte Vergleichsfragen sind dabei oft hilfreich, z.B.:

- ▶ »Wenn Sie sich noch einmal bewusst machen, mit welchen Erwartungen Sie sich auf unser Gespräch eingelassen haben – und nun anschauen, was Sie klären und auch schon verändern konnten ... Sind Sie damit in Sichtweite dessen gekommen, was Sie erreichen wollten?«

Oder:

- »Angenommen, die Ziffer 1 steht dafür, wie Ihr Leben ausgesehen hat, als wir uns das erste Mal gesehen haben, und die Ziffer 10 dafür, wie es am Ende unserer Gespräche aussehen sollte: Wo stehen Sie dann Ihrer Meinung nach heute?«

Signalisiert ein Klient auf eine solche oder ähnliche Frage, dass er sich bei 8 oder 9 angekommen sieht, ist es Zeit, über die Beendigung der Beratung zu sprechen. Die lösungsorientierte Beratung zählt zu den Kurzzeitverfahren. Es gilt dabei das Prinzip der Beschränkung auf das unbedingt Notwendige: Ein Berater, der wirklich lösungsorientiert arbeitet, sollte sich so bald wie möglich entbehrlich machen und aus dem Leben des Klienten wieder verschwinden! Es kann schon genügen, dass der Klient in der Annäherung an seine Lösung das Gefühl hat, wieder kompetent und effektiv handeln zu können (»internal locus of control«), während er zuvor feststeckte und sich der problematischen Situation ohnmächtig ausgesetzt fühlte. Unter dem Begriff »Lösung« versteht man nicht, dass alle Probleme gelöst sind und wie im Kino ein Happy End erreicht ist (Status), sondern »Lösung« meint einen Prozess, in dem der Klient wieder in seinem Leben Fuß gefasst hat und nun Schritt für Schritt vorankommt. Es spricht sogar vieles dafür, dem Klienten mit seinen gewachsenen Kompetenzen einen Rest an Problemen explizit anzuvertrauen und dabei die Zuversicht zu signalisieren, dass er den jetzt noch anstehenden Schritt tatsächlich ganz auf sich allein gestellt schaffen wird.

(Alternative) Nutzungsmöglichkeiten. Psychologische Beratung ist immer etwas ganz Individuelles (je nach Berater und je nach Klient) und ganz Spezifisches (je nach Problem und je nach Situation). Der schon erwähnte Milton H. Erickson hat angesichts dieser Tatsache die Berater und Therapeuten aufgefordert, für jeden Klienten eine eigene Therapie zu erfinden – und es entsprechend abgelehnt, irgendwelche Lehrbücher zu verfassen. Steve de Shazer beschreibt die Möglichkeit bzw. Notwendigkeit zu einer jeweils individuellen Anpassung des beraterischen Vorgehens in »Der Dreh« (S. 13) folgendermaßen: »Mein Interviewstil (so hat man mir gesagt) ist sparsam, minimal und einfach. Von der Gruppe gebrauche ich die wenigsten Wörter (pro Sitzung), und ich schweige bewusst viel. Und dennoch würde jeder aus dem Team sagen, dass wir das gleiche tun«. Ich übersetze das für mich so: Mit dem gleichen Ziel vor Augen dennoch für sich als Berater und für den Klienten individuell passende Wege finden!

Analog dazu bietet das vorliegende Kartenset ganz unterschiedliche Möglichkeiten der Nutzung – jedenfalls dann, wenn Ihnen die Erfahrungen aus dem Selbstversuch die grundsätzliche Möglichkeit zu einer Integration in Ihr Beratungsverständnis signalisieren. Dabei stelle ich mir entsprechend der Unterscheidung von Jean Piaget eine solche Integration in zweierlei Form vor: Einerseits als Akkommodation, d.h., dass man die dort gebotenen Anregungen aufnimmt und sich so dem Konzept der lösungsorientierten Beratung annähert, andererseits als Assimilation, d.h., dass man die Karten ggf. modifiziert und das Set so für sich passend macht.

Die assimilative Modifikation des Kartensets kann sowohl die Veränderung/Erweiterung der Karten bedeuten, als auch auf eine andere

Verwendung der Karten im Beratungsgespräch selbst hinauslaufen. Lassen Sie sich am besten von Ihrer Freude am Experimentieren leiten. Darf ich Ihnen dennoch ein paar Anregungsbeispiele geben?

- ▶ Sie nutzen die Box nur hinsichtlich der Textkarten für den Berater und machen so eine Kurzeinführung in die Praxis der lösungsorientierten Beratung daraus.
- ▶ Sie stellen je nach Vorinformationen, die Sie zu dem anstehenden Beratungsfall erhalten haben, ein vermutlich »passendes« Kartenset zusammen, reduzieren also die 37 Kartenpaare auf die in diesem Fall wichtigen und hoffentlich hilfreichen Karten, z.B. indem Sie sich ganz auf die Karten zur Ressourcenaktivierung beschränken. Diese Art der Modifikation beinhaltet natürlich auch, dass Sie das Kartenset Ihren Bedürfnissen gemäß erweitern, eventuell auch um eine ganze Beratungsphase, wie sie eben bei Ihrem Beratungsablauf dazu gehört.
- ▶ Sie benutzen die Bildkarten nur als Einstieg, legen sie im Gespräch insgesamt aus und bitten den Lösungssuchenden, dass er das Bild auswählt, das für ihn am besten das symbolisiert, was er heute zum Gesprächsthema machen möchte.
- ▶ Sie geben eine Bilderreihe vor, um dem Klienten einen Vorschlag zu machen, wie Sie denken, dass man das von ihm vorgetragene Problem gemeinsam bearbeiten könnte. Es wäre eine Art Ausblick auf den weiteren Gesprächsverlauf nach der Problemsichtung, um dann den eigentlichen Kontrakt für die Zusammenarbeit auszuhandeln.

- ▶ Sie überreichen am Ende eines Beratungsgesprächs dem Klienten die Kopie eines Bildes, das ihn an eine wichtige Information/Ressource/Aufgabe erinnern soll – als Erinnerungsanker sozusagen.
- ▶ Vielleicht ist auch das eine oder andere Bild geeignet, um sich selbst immer wieder an die notwendige Selbstfürsorge zu erinnern.

Bestimmt werden Sie weitere Ideen ergänzen können und im Verlaufe der praktischen Nutzungserfahrung auch noch zusätzliche entwickeln – verstehen Sie das Kartenset als ein offenes System.

5 Was Sie selbst mitbringen: Haltung

Ganz zum Schluss möchte ich noch etwas ansprechen, was mir sehr wichtig ist: die beraterische Haltung. Ich sehe sie als grundlegende und notwendige Ergänzung zu dem, was die *handwerkliche* Beratungspraxis ausmacht. Letztlich bin ich auch überzeugt davon, dass die Wirkung der Beratung mehr vom Berater selbst und seiner Person ausgeht, als von irgendwelchen beraterischen Interventionen, und mögen Sie auch noch so genial ausgedacht und noch so kreativ präsentiert sein. Es kommt mehr auf das *Wie* als auf das *Was* an. Die amerikanische Autorin Maya Angelou soll es sinngemäß einmal so ausgedrückt haben: Die Menschen vergessen, was du gesagt hast, aber wie sie sich bei dir gefühlt haben, das vergessen sie nie. Entsprechend kann man sagen, dass Beratung eigentlich schon vor der Beratung beginnt, und zwar bei *Ihnen*, bei Ihrer Art und Weise, wie Sie sich in ein Gespräch einbringen, praktisch noch bevor das erste Wort gewechselt wurde.

Erster Eindruck. In diesem Zusammenhang sind die psychologischen Forschungsergebnisse relevant, die immer wieder zum ersten Eindruck angestellt worden sind und die durchweg bestätigen, dass es sich hier um einen Prozess innerhalb einer Zehntelsekunde handelt und dass diese schnelle Eindrucksbildung sich als äußerst stabil und dauerhaft erweist. Und der erste Eindruck, den Sie als Berater vermitteln, hat wieder einmal Auswirkungen, Auswirkungen auf die Art und Weise, wie der Klient sich in die gemeinsame Arbeit einbringen,

wie vertrauensvoll er sich Ihnen gegenüber öffnen und wie kooperativ er insgesamt mit dabei sein wird. In diesen ersten Augenblicken entscheidet sich, wie erfolgreich das anschließende Gespräch verlaufen wird. Analog dazu haben Studien belegt, dass der beste Prädiktor für den Ausgang einer Beratungsarbeit genau dieser erste Eindruck ist, den sich der Klient vom Berater schon in der ersten Beratungsstunde gebildet hat – weit besser übrigens, als die Einschätzung des Beraters, die er zu diesem Zeitpunkt hinsichtlich der Erfolgsaussicht seines beraterischen Engagements in diesem Fall abgibt.

Authentizität. Das, was ich mit »beraterischer Haltung« meine, lässt sich meines Erachtens am besten mit »Authentizität« beschreiben. Ich weiß, dieser Begriff wird geradezu inflationär von den unterschiedlichsten Autoren und in so vielen Kontexten verwendet, dass er schon zu einer leeren Worthölse geworden ist – ohne Bedeutungskraft und schon völlig ohne Veränderungspotenzial. Natürlich kann ich versuchen, statt dessen verhaltensnah zu beschreiben, was ich damit meine, zum Beispiel so: Authentizität bedeutet in meinem Verständnis, die Kommunikation ganz aus sich selbst heraus zu gestalten, also im Gespräch sowohl ganz beim Klienten als auch ganz bei sich selbst zu sein.

Und um einer solchen Aussage noch mehr Gewicht zu geben, könnte ich wieder einmal auf Carl Rogers verweisen, der eine ganze Psychotherapieschule mit der Einforderung einer derartigen Berater-Haltung begründet hat. In der deutschsprachigen Fachliteratur wird sie meist mit »Echtheit« beschrieben, im Original als »Congruence« benannt. In seinem Buch »Der neue Mensch« (1981, S. 67) präzisiert Carl Rogers sie folgendermaßen: »Je mehr der

Therapeut in der Beziehung er selbst ist, das heißt, kein professionelles Gehabe und keine persönliche Fassade zur Schau trägt, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Klient äußern und auf konstruktive Weise wachsen wird.«

Als weitere äquivalente Bezeichnung wurde kürzlich von dem Hamburger Psychologen und Kommunikationswissenschaftler Friedemann Schulz von Thun (2014) die »Stimmigkeit« in die Beratungspsychologie eingebracht. Er sieht den Vorteil der von ihm favorisierten Bezeichnung darin, dass Stimmigkeit etwas Doppeltes beinhalte, nämlich Stimmigkeit des Beraters mit sich selbst als auch mit der Besonderheit der Situation. Das eine könne nicht ohne das andere funktionieren. Und solch eine Stimmigkeit sieht er – wieder in einem doppelten Sinne – nicht nur als Kommunikationsideal, sondern zugleich als Lebenskunst. Entsprechend dann der Titel seines jüngsten Buches, das er zusammen mit dem Tübinger Medienwissenschaftler Bernhard Pörksen herausgegeben hat: »Kommunikation als Lebenskunst«.

Aber nun will ich hier keine semantische Diskussion darüber eröffnen, wie man das, wofür ich Sie gewinnen möchte, am treffendsten sprachlich vermitteln könnte. Einerseits denke ich, dass Sie längst schon wissen, was ich meine, andererseits gibt es vielleicht eine Art der Erklärung, die viel anschaulicher und damit verständlicher ist, nämlich die über Bilder. Das, was mit diesem Kartenset für den Dialog mit Klienten entworfen wurde, müsste doch auf dieselbe Weise für einen Selbstdialog des Beraters funktionieren. Also habe ich mir überlegt, wie ich Sie hier bildlich inspirieren könnte, um Sie an Ihre Authentizität zu erinnern, damit Sie mehr bei sich selbst sind, bei Ih-

rer eigenen Wirkkraft. Dass es sich dabei um eine *lösungsorientierte* Inspiration handelt, wird Sie nicht überraschen, so steht es ja auch auf der Kartenbox. Aber Sie haben sich ja genau für ein solches Vorgehen entschieden, und das bestärkt mich in der Vermutung, dass ich mit meiner Inspiration nicht etwas Fremdes »propagieren« muss, sondern etwas Vertrautes zur Resonanz bringen kann, weil diese Art von beraterischer Haltung längst zu Ihnen gehört, Sie dieses Beratungsverständnis schon mitbringen. Dennoch erscheint es mir wichtig, immer wieder mal sich auf seine »Wurzeln« und seine Kraftquellen zu besinnen – bevor man sich bei einem anderen Menschen auf die Suche macht nach dessen Kraftquellen, nach dessen Kompetenzen und Ressourcen. Ich will das mit drei Karten versuchen, dieses Mal Karten nur für Sie als Berater.

Wenn Sie durch diese oder ähnliche Reflexionen/Meditationen in eine größere Resonanz mit sich selbst kommen, wird dies Auswirkungen haben auf die Beziehungsgestaltung mit Ihrem Gesprächspartner, d.h., Resonanz ist ansteckend. Und psychologische Beratung ist nach meinem Verständnis letztlich nichts anderes als »Begegnung in Resonanz«. Genau das hat Carl Rogers mit seinen Worten beschrieben.

Auf die beraterische Haltung kommt es an

0 Vorbereitung

0.1 Lösungsorientierung sich vergegenwärtigen



Hinweis für den Berater

Das Vertrauen des Klienten in ein Beratungsgespräch mit Ihnen ist etwas sehr Kostbares. Vergegenwärtigen Sie sich, wie Sie damit achtsam umgehen wollen – und wie umgekehrt Sie dem Klienten Ihre Wertschätzung vermitteln können.

Einen Moment innehalten

0 Vorbereitung

0.2 Achtsamkeit zulassen



Hinweis für den Berater

»Ich stelle fest, dass von allem was ich tue, eine heilende Wirkung auszugehen scheint, wenn ich meinem inneren, intuitiven Selbst am nächsten bin. Ich kann nichts tun, um dieses Erlebnis zu forcieren, aber wenn ich mich entspanne und dem transzendentalen Kern von mir nahekomme, [... dann ist es,] als habe meine Seele Fühler ausgestreckt und die Seele des anderen berührt« (Carl Rogers, 1981).

Schenken Sie sich einen Moment des Innehaltens und schließen Sie die Augen ... lassen Sie Ihre Aufmerksamkeit ganz bei sich ... ganz gelöst ... ganz ruhig ...

Sich in seinen Stärken sehen

0 Vorbereitung

0.3 Ressourcenaktivierung üben



Hinweis für den Berater

Wenn man sich seine eigenen Stärken bewusst macht, fällt es einem leichter, auch die Ressourcen des Gesprächspartners wahrzunehmen.

Schließen Sie noch einmal die Augen und schauen Sie sich innerlich an, welche Ihrer Stärken Ihnen zuerst in den Sinn kommt ... welche als zweite ... welche als dritte ... welche als ...

6 Was ich Ihnen ganz zum Schluss noch sagen wollte ...

Ihre Entscheidung, andere nicht im Stich zu lassen, sondern, wo Hilfe nötig ist, zu einer positiven Veränderung beizutragen und dadurch das Schicksal eines Einzelnen zum Besseren zu wenden, ist bewundernswert! Machen Sie all die guten Dinge, die Sie tun, weiter so! Setzen Sie auf Ihre Professionalität, in der Ihnen bewusst ist, dass alle beraterischen Regeln nur Möglichkeiten darstellen, um auf einen Klienten zuzugehen. Entscheidend ist, ihm tatsächlich in seiner Welt zu begegnen und in Resonanz mit ihm zu kommen.

Und lassen Sie sich selbst nicht im Stich, sondern behalten sich im Blick – mit Selbstachtung. Dabei geht es zum einen um das, was uns gute Freunde oft mit auf den Weg geben: »Gib auf dich acht!« Dieser *fürsorgliche* Blick auf sich selbst erfordert konkretes Verhalten: Selbstsorge. Zweitens beinhaltet Selbstachtung den *positiven* Blick auf sich selbst und die damit einhergehende Emotion: Selbstwertschätzung. Drittens bedeutet Selbstachtung den *sensiblen* Blick auf sich selbst, d.h., dass ich achtsam mit dem umgehe, was sich situativ immer wieder an Bedürfnissen, Gefühlen und Gedanken artikuliert.

Über den Autor

Günter G. Bamberger

Diplom-Psychologe und Fachpsychologe für Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie (BDP); Jahrgang 1943.

Bisherige berufliche Schwerpunkte: Mitarbeiter im Psychologischen Dienst der Agentur für Arbeit Tübingen, Telefonseelsorger bei der Telefonseelsorge Neckar-Alb, Lehrbeauftragter u. a. bei der Hochschule der Medien in Stuttgart, Psychologischer Berater in freier Praxis.

Kontakt: www.coachwalk.de



Literaturverzeichnis

- Bierbaumer, N. (2015). Dein Gehirn weiß mehr als du denkst. Berlin: Ullstein.
- Cade, B. (1986). Kurz-Familientherapie mit der »Zauberer von OZ«-Methode. Familiendynamik, 11, 343–350.
- de Shazer, S. (2015). Der Dreh (13. Aufl.). Heidelberg: Carl-Auer.
- de Shazer, S. & Dolan, Y. (2008). Mehr als ein Wunder. Lösungsfo-kussierte Kurztherapie heute. Heidelberg: Carl-Auer.
- Krause, F. & Storch, M. (2010). Ressourcen aktivieren mit dem Un-bewussten. Bern: Huber.
- Krausz, R. (2005). Zwei Monologe sind kein Gespräch - Die schwie-rige Kunst miteinander zu reden. Radiosendung vom 4.08.2005, Deutschlandfunk Köln.
- Louv, R. (2011). Das letzte Kind im Wald? Beltz: Weinheim.
- Ludewig, K. (2012). Bezugspunkte: systemisch. Birgit Theresa Koch im Gespräch mit Kurt Ludewig. Praxis der Systemaufstellung (PdS) 2/2012, 45.
- Meier, D. (2004). Wege zur erfolgreichen Teamentwicklung (2. Aufl.). Basel: Eigenverlag der SolutionSurfers.
- Miller, G. & de Shazer, S. (1999). Lösungsorientierte Therapie als Ge-rücht. Familiendynamik, 24, 4–28.
- Peseschkian, N. (2007). Wenn du willst, was du noch nie gehabt hast, dann tu, was du noch nie getan hast. Geschichten und Lebens-weisheiten (7. Aufl.). Freiburg: Herder.
- Pörksen, B. & Schulz von Thun, F. (2014). Kommunikation als Le-benskunst. Philosophie und Praxis des Miteinander-Redens. Hei-delberg: Carl-Auer.
- Rogers, C. R. (1981). Der neue Mensch. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Roth, G. & Strüber, N. (2014). Wie das Gehirn die Seele macht. Stutt-gart: Klett-Cotta.
- Schmidt, G. (2004). Liebesaffären zwischen Problem und Lösung. Hypnosystemisches Arbeiten in schwierigen Kontexten. Heidel-berg: Carl-Auer.
- Sparrer, I. (2006). Lösungsfo-kussierte Gesprächsführung [DVD]. Aachen: Ferrari Media.
- Wampold, B. E. (2001). The Great Psychotherapy Debate: Models, Methods, and Findings. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Weber, G. (1994). Selbstsupervision für Therapeuten. Vortrag auf ei-nem Fortbildungsworkshop in Heidelberg: »Systemische Super- vision – Was ist das, und wie macht man das?«.
- Zeig, J. K. (1995). Die Weisheit des Unbewussten: Hypnotherapeu-tische Lektionen bei Milton H. Erickson. Heidelberg: Carl-Auer.



Lösungssuche statt Problemanalyse – Die lösungsorientierte Beratung findet immer größere Resonanz, sei es in der Arbeit mit Einzelnen, in Gruppen, in Beratungsstellen oder im Coaching.

Lösungsorientierung bedeutet dabei, sich auf die Ressourcen, Potenziale und Stärken des Klienten zu konzentrieren – denn diese liefern die Impulse für persönliches Wachstum und ermöglichen so Lösungen in schwierigen und herausfordernden Lebenslagen. Günter Bamberger vermittelt auf eine sehr persönliche und zugleich systematische Weise das Vorgehen des Beraters und beschreibt detailliert die einzelnen Beratungsphasen. Viele Fallbeispiele mit lösungsorientierenden Interventionen bieten eine Fülle praktischer Anregungen, um Türen zu öffnen für neue Perspektiven.

Günter G. Bamberger

Lösungsorientierte Beratung

Praxishandbuch. Mit E-Book inside und Arbeitsmaterial

5. Auflage 2015

368 Seiten. Gebunden

ISBN 978-3-621-28110-2

Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.

ISBN 978-3-621-28226-0

© Beltz Verlag, Weinheim, Basel, 2017

www.beltz.de

Lektorat: Antje Raden

Herstellung: Uta Euler

Druck: Pario Print, Krakau

Printed in Poland

ISBN: 978-3-621-28499-8

1 Synchronisation

2 Problemsichtung

4 Lösungsvision

3 Ressourcenaktivierung

5 Lösungsverschreibung

6 Lösungsevaluation

7 Lösungssicherung

8 Beenden der Beratung