

Basistraining Lösungsfokussierung: Mehr zur Praxis

Mit Dank an Insoo Kim Berg, Steve de Shazer, Insa Sparrer, Matthias Varga von Kibéd, Yvonne Dolan, Gale Miller, Luc Isebaert, Stephen Gilligan, Jeffrey K. Zeig, Marshall B. Rosenberg, Gunther Schmidt, Coert Visser, Mark McKergow u.v.a.

(Cartoons: Mit freundlicher Genehmigung von Werner Tiki Küstenmacher, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG)



**Dieses Seminarskript steht unter einer
Creative Commons Namensnennung 3.0 Deutschland
Lizenz (CC BY 3.0).**

**Sie dürfen das Werk und seinen Inhalt vervielfältigen,
verbreiten und öffentlich zugänglich machen und sogar
Abwandlungen und Bearbeitungen anfertigen.**

**Einzige Bedingung: Nennen Sie meinen Namen sowie
die volle Internet-Adresse, unter der Sie das Werk
gefunden haben.**

Gesprächseröffnungen z.B.

- Was führt Sie her?
- Welches Anliegen führt Sie her?
- Woran könnten Sie erkennen, dass sich unser Gespräch für Sie gelohnt hat?
- Was soll nach unserem Gespräch anders sein?
- Was ist das Minimum, dass als Ergebnis unseres Gesprächs da sein soll?
- Was ist Ihre kühnste Hoffnung für unser Zusammensein?

Lösungsfokussiertes Zuhören

- ➡ Zuhören, zuhören, zuhören...
- ➡ Mit echtem Interesse und Neugier zuhören
- ➡ Ausnahmen vom Problem erkunden
- ➡ Ressourcen entdecken
- ➡ Wahrnehmen, was gut läuft, was funktioniert
- ➡ Wertschätzen, was jemand kann
- ➡ Anerkennen, was gelungen ist

Lösungen in der Vergangenheit

- Wann war das Problem bisher kein Thema?
- In welchem Kontext trat das Problem nicht auf?
- Was war anders, als das Problem nicht auftauchte?
- Was noch?
- Wie kam es dazu?

Lösungen in der Gegenwart

- ➡ Was ist ... läuft im Moment gut?
- ➡ Was sollte möglichst so bleiben?
- ➡ Worin sind Sie / wir zurzeit erfolgreich?
- ➡ Wie gelingt es Ihnen / uns, das zu schaffen?

Wie wäre es mit dieser Frage?

***Was in Deinem Leben / Deiner
Arbeit ist gut
und sollte möglichst so bleiben?***

Lösungen in der Zukunft

- ➡ **Angenommen, das Problem ist gelöst, kein Thema mehr, woran könnten Sie das erkennen?**
- ➡ **Was ist dann stattdessen da?**
- ➡ **Was ist dann anders?**
- ➡ **Was noch? ...**
- ➡ **Was tun Sie dann, was Sie nicht schon bisher getan haben?**
- ➡ **Welchen begrüßenswerten Unterschied bemerkt wer in Ihrer Umgebung?**

1. AUFTRAGSKLÄRUNG

Wie kann unser Gespräch für Dich nützlich werden?

Wann hat sich unser Gespräch für Dich gelohnt? Was soll anders werden?

2. LÖSUNGEN IN DER ZUKUNFT

Ziel-Fragen:

*Wunderfrage (versch.
Varianten)*

Wie soll es werden?

*Woran erkennst Du,
dass Dein Problem
kein Thema mehr ist?*

Woran noch?

*Für wen macht das
welchen Unterschied?*

*Was machst Du dann
anders?*

*Welchen Vorteil hat
dies für Dich und
andere?*

3. LÖSUNGEN AUS DER VERGANGENHEIT

*Vergangene Erfolge,
Ausnahmen vom
Problem:*

*Wann ist es Dir bereits
gelingen? Wann war
es besser, weniger
problematisch?*

*Bisherige Erfolge &
Ausnahmen vom
Problem erforschen*

Nächstes Treffen

Was ist besser geworden?

Stop

Nein

Ja

5. GESPRÄCHS- ABSCHLUSS

*Wertschätzendes
Feedback und
neue Verabredung*

4. NÄCHSTER SCHRITT

*Welche Ideen hast
Du für einen
nächsten Schritt
vorwärts?*

Ohne
vergangene
Erfolge und
Ausnahmen

*Beobachtungs-
Vorschlag*

Bei riskantem Verhalten



***Sie müssen
gute Gründe haben ...***
(mit nicht-wissender, neugieriger, fragender Stimme)

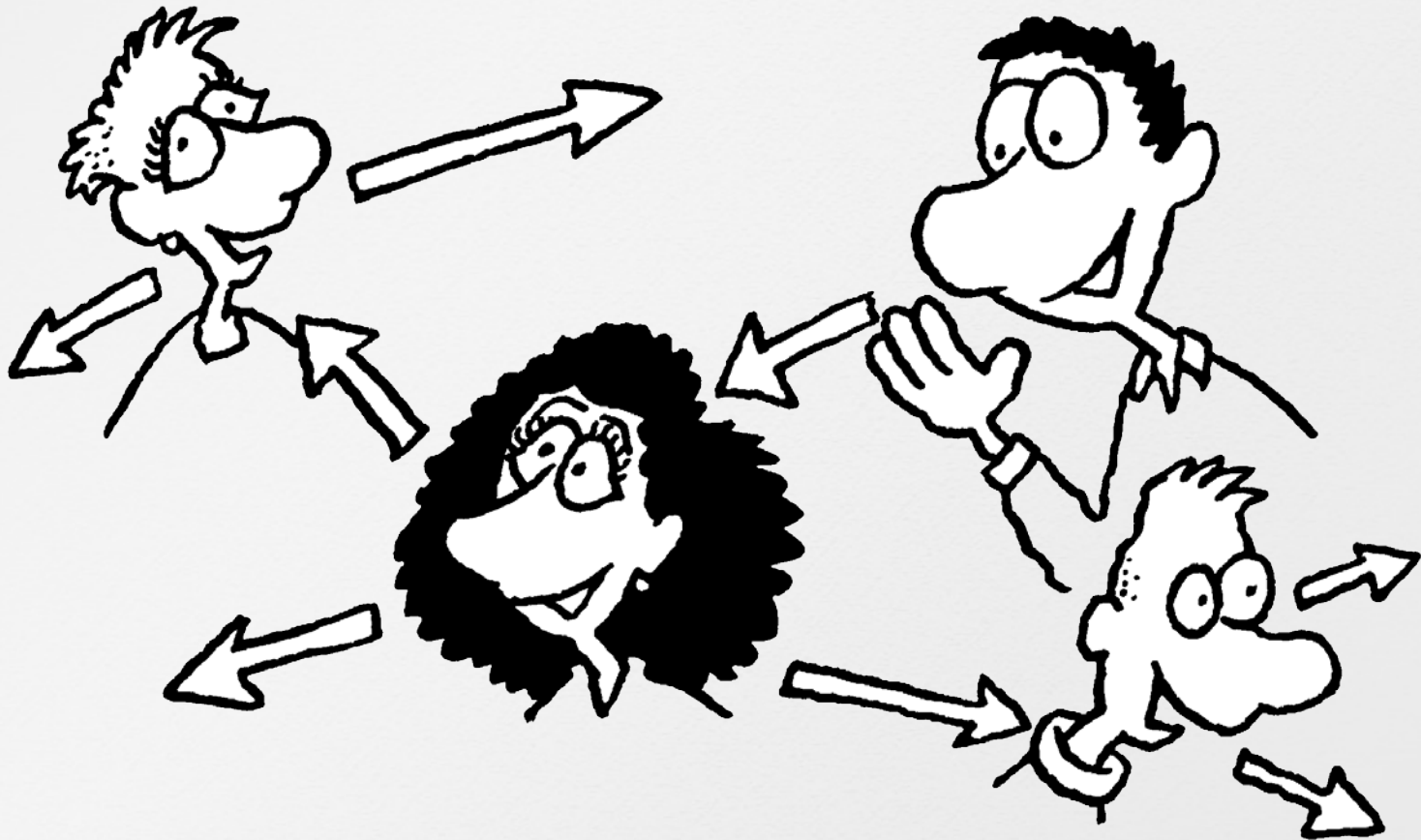
Insoo Kim Berg (1934-2007)
Begründerin der Lösungsfokussierung

Positive Gerüchtebildung

- Was macht jemand gut?
- Was kann sie/er?
- Was gelingt ihr/ihm?
- Welche Kompetenzen hat sie/er?

Was ich dann positiv vom anderen gehört habe, erzähle ich weiter.

Weitersagen



Do's und Dont's

☐ Konkretes und detailliertes Herausarbeiten von Zielen und erwünschten Zuständen

☐ Suche nach Ressourcen, Stärken, Begabungen, Alternativen

☐ Aufmerksame Nutzung von Sprache und wertschätzender Kommunikation

☐ Sorgfältiges Zuhören, Ernstnehmen des Gesagten

☐ Einfache und konkrete Sprache desjenigen, der das Anliegen einbringt

☐ Ausführliche Problembeschreibung und Analyse

☐ Ursachensuche für das, was falsch läuft und misslingt

☐ Theorien und Konzepte zur Diagnose und Erklärung von Misserfolgen, Problemen und Pathologien

☐ Konzentration auf das, was ungesagt, verschwiegen oder vermieden wird

☐ Fachausdrücke, Fremdwörter, abstrakte Sprache

Problem oder Lösung?

PROBLEM

Feststellung
Knotenbildung
Es geht schlechter
Enge
Entfernt vom Ziel
Suche nach Ursachen
Vertraut
Zwang, Druck
Rückspiegel

LÖSUNG

Prozess
Auflösung
Es geht besser
Weite
Mit Ziel verbunden
Erkundung von Einzelheiten
Neu
Freiwillig
Blick nach vorn

Smarte Ziele

Spezifisch

Konkret, präzise, unmissverständlich

Messbar

Qualitativ und quantitativ überprüfbar

Attaktiv

Endzustände mit attraktivem Potential

Realistisch

Nicht zu hoch, nicht zu niedrig

Terminiert

Anfangs- und Endtermin, Zwischenziele

Kunst oder Wissenschaft?



***Doing therapy is more of an art
than a science.***

***Therapieren ist eher eine Kunst
denn eine Wissenschaft.***

**Insoo Kim Berg (1934-2007)
Begründerin der Lösungsfokussierung**

Reflecting Team

- ➡ Fallspender schildert Anliegen – Coach hilft, wohlformuliertes Ziel / Anfrage zu beschreiben
- ➡ Klärungsfragen der Gruppe
- ➡ Fallspender dreht sich um
- ➡ Eine Runde Wertschätzung – was macht die Gruppe zuversichtlich, dass Fallspender eine Lösung finden wird
- ➡ Ideen, Vorschläge etc.
- ➡ Fallspender dreht sich zurück – neue Frage?
- ➡ Wenn ja noch eine Runde ...