



Grundlagen lösungsorientierter Gesprächsführung

Regeln sind immer etwas schwieriger, weil sie sich stets eignen, im Sinne von Rezepten missverstanden zu werden. Und dennoch folgen hier einige Regeln, die im Sinne flexibler, stimmiger Verhaltensanregungen zu verstehen sind:

- Seien Sie respektvoll und freundlich und entspannt!
- Schaffen Sie Klarheit über den Rahmen des Gesprächs (Charakter, Zeitpunkt, Teilnehmende, Dauer, Ziel und gewünschte Ergebnisse)
- Seien Sie konsequent (keine falschen Drohungen)
- Geben Sie Spielraum und Wahlmöglichkeiten
- Bemühen Sie sich um Fairness und versichern Sie sich, dass Ihr Gegenüber das auch so versteht.
- Orientieren Sie auf die Kompetenzen des Gegenübers und stellen Sie kompetenzorientierte Fragen!
- Pflegen Sie stimmiges und angemessenes Lob und machen Sie echte Komplimente!

Wunderfrage

Die "Wunderfrage" ist „die“ Methode der lösungsorientierten Kurzzeittherapie, bei der es darum geht, aus dem Problemzustand herauszukommen und einen Zielzustand zu erleben. Durch diesen Zielzustand können mögliche Lösungen erarbeitet werden. Nach Steve de Shazer sollte die Wunderfrage nur einmal am Anfang der Therapie gestellt werden, um dem Klienten danach die Möglichkeit zu geben, selbst an der Lösung zu arbeiten.

Hier die übliche Einleitung der Wunderfrage

"Ich möchte Ihnen jetzt eine ungewöhnliche Frage stellen. Stellen Sie sich vor, Sie gehen nach Hause und legen sich wie immer zu Bett. Und während Sie heute Nacht schlafen und es ganz ruhig ist, geschieht ein Wunder. Das Wunder besteht darin, dass das Problem, das Sie hierher geführt hat, gelöst ist.

Allerdings wissen Sie nicht, dass das Wunder geschehen ist, weil Sie ja schlafen. Wenn Sie also morgen früh aufwachen, was wird dann anders sein, das Ihnen sagt, dass ein Wunder geschehen ist und das Problem, das Sie hierher geführt hat, gelöst ist?"

Fragen zur genaueren Exploration des Wunders:

- Woran merken Sie genau, dass das Wunder geschehen ist?
- Wie können andere an Ihrem Verhalten erkennen, dass das Wunder geschehen ist. Was machen Sie anders?
- Was noch?
- Was ist anders? Wie fühlt sich das an?