

für dieses „Und manchmal ist es anders!“ lässt sich fast alles benutzen, solange es geeignet ist, das Problem irgendwie zu relativieren und das Bewusstsein von Ressourcen und Kompetenzen wenigstens ein bisschen zu verstärken. Man kann dieses „Manchmal ... und manchmal ...“ geradezu als eine „lösungsorientierte Beschwörungsformel“ bezeichnen.

Von ähnlicher Wirkung ist solch ein Beraterisches Splitting mit Hilfe der Formel „Sowohl ... als auch ...“. Zum Beispiel: „In solchen Situationen spüren Sie dann sowohl Enttäuschung und Trauer als auch ein bisschen Erleichterung, weil damit die Fronten klarer sind.“ Der Unterschied besteht hier lediglich in einer anderen zeitlichen Interpunktion.

5.3.2 Positive Konnotation von Ausnahmen

Nach der Identifikation von Ausnahmen ist es im zweiten Schritt wichtig, diese Ausnahmen positiv zu konnotieren, das heißt, den Klienten in seinem Verhalten in diesen Situationen zu verstärken, also die dabei sichtbar werdenden Fähigkeiten sowie die korrespondierenden motivationalen Aspekte explizit hervorzuheben und zu würdigen.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

- ▶ „Ich bin beeindruckt: **Obwohl** Ihre Situation ja wirklich sehr schwierig ist, verstehen Sie es, sich immer wieder aufzuraffen und ganz ruhig und sachlich xyz zu tun – und das auch noch immer öfter.“
- ▶ „Ich finde es toll, wie Sie in diesem Meer von Schwierigkeiten immer wieder Inseln finden, wo Sie wieder neue Kraft und neue Energien gewinnen können. Und ich habe den Eindruck, dass Ihr ‘Sinn für Inseln’ sogar immer leistungsfähiger geworden ist.“
- ▶ „Ich möchte Ihnen gratulieren! Sie haben hier all Ihren Mut eingesetzt – und auch noch durchgehalten, obwohl sich nicht gleich ein positiver Effekt eingestellt hat. Das ist einfach toll! Und Sie sehen, dass das Leben solche Anstrengung auch belohnt, so dass es Sinn macht, sich immer wieder auf solche Anstrengungen einzulassen.“

Wenn der Klient sieht, wie der Berater ihn sieht, beeinflusst das wiederum, wie der Klient sich selbst in jenem speziellen Kontext sieht. Es besteht also einige Wahrscheinlichkeit, dass der Berater mit seiner Wahrnehmung von Ausnahmen, mit seiner Wertschätzung dieses Verhaltens und mit seinem Veränderungsoptimismus den Klienten ansteckt. Und dadurch, dass von Anfang an das fokussiert wird, was der Klient ja schon macht, und zwar erfolgreich macht, wird das Vertrauen des Klienten in die eigene Problemlösekompetenz wachsen.

5.3.3 Verschreibung der Ausnahme(n)

Im Weiteren geht es dann darum, dem Klienten zu helfen, selbst zu erkennen, was unter welchen Bedingungen funktioniert bzw. besser funktioniert – und was er tun muss, um diese Verhaltensweisen, die die Ausnahme ausmachen, aufrechtzuerhalten, so dass aus der Ausnahme die Regel wird, aus der kleinen Lösung die ganze Lösung. Im einfachsten Fall lautet die Instruktion, wie sie dann im Rahmen der „Lösungverschreibung“ (Kap. 6) zu geben wäre:

LÖSUNGSPINTERVENTIONEN

„Sie wissen ja jetzt, was funktioniert, also machen Sie am besten genau damit weiter!“

Wenn es gar mehrere Verhaltensaspekte geben sollte, die als „Ausnahmen vom Problem“ deutlich geworden sind, ist es meist empfehlenswert, sich bei der Lösungverschreibung zunächst auf einen einzelnen Aspekt zu konzentrieren und den Klienten einzuladen, von dem mehr zu tun, was für ihn am leichtesten, am einfachsten, am angenehmsten ist. Die anderen Ausnahmeaspekte werden, wie die praktische Erfahrung zeigt, in einem synergetischen Prozess von sich aus dazukommen.

5.3.4 Wenn es keine Ausnahmen zu geben scheint

Allerdings stellt dieser eben beschriebene „einfachste Fall“, der in der Utilisierung einer **bewussten** Ausnahme besteht und praktisch nichts anderes als eine Lösungsfortschreibung bedeutet, eher die Ausnahme dar. Häufiger ist es so, dass der Klient über keine Ausnahmen zu berichten weiß oder dass in seiner Wahrnehmung die berichteten Ausnahmen zufällig und spontan auftreten, ohne dass er selbst (bewusst) Einfluss darauf nehmen oder sie sogar willkürlich wiederholen kann. Genauso unmöglich ist dann natürlich eine Hausaufgabe im Sinne von „Mach’ mehr desselben!“ bzw. „Suche häufiger Situationen dieser Art auf!“ Es gibt jedoch eine ganze Reihe von Möglichkeiten, die der „Beratungsexperte“ im Sinne eines „Wahrnehmungsverstärkers für Ausnahmen“ einsetzen kann:

Verschlimmerungsfrage

Im ersteren Fall, das heißt, wenn der Klient keine Ausnahmen erkennt, das Problem also immer da ist und er darauf keinerlei Einfluss hat, lässt sich u.U. mit Hilfe der Verschlimmerungsfrage doch ein Unterschied einführen.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

- ▶ „Entschuldigen Sie, wenn ich Ihnen jetzt eine ganz verrückte Frage stelle: Angenommen, Sie könnten die depressiven Gefühle bewusst beeinflussen, was müssten Sie tun, um die Sache noch zu verschlechtern? Und welche Verhaltensanweisungen würden Sie dabei an Ihre Familie geben?“
- ▶ „Ich würde Sie gerne zu einem – vielleicht etwas verrückten – Gedankenexperiment einladen. Stellen Sie sich vor, Sie wären unglücklicherweise an einen wirklich sehr schlechten Berater geraten. Und auf Ihre Frage, was Sie zukünftig anderes tun könnten, gibt er Ihnen Ratschläge, die nichts besser, sondern alles noch viel schlechter machen. Wie würden Ihrer Meinung nach solche schlechten Ratschläge aussehen?“

Wer eine Sache verschlechtern kann, hat offensichtlich doch Einfluss darauf. Und wer etwas ganz schlecht machen kann, kann es womöglich auch nur halb so schlecht machen, und genau das wäre der erste Schritt der Verbesserung. Die Intention ist dabei dieselbe wie bei der Progressiven Muskelrelaxation nach Jacobson. Er geht davon aus, dass man das Sichentspannen am leichtesten dadurch lernt, indem man zuerst das Sichanspannen übt, um dann immer wieder loszulassen und noch mehr loszulassen ...

Splitting

Eine weitere Möglichkeit, um zu einer Dichotomisierung zwischen Problem und Nichtproblem (= Ausnahme) zu kommen, besteht darin, irgendeinen Aspekt der Person, der eben **nicht** Teil des Problems ist und insofern als eine besondere „Stärke“ gesehen werden kann, zu akzentuieren – und zwar im Kontrast zum eigentlichen Problem. Es geht hier um ein Aufgreifen von Inkongruenzen, um ein „Splitting“.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

- ▶ „Dass die Auseinandersetzungen mit Ihrem Vorgesetzten Sie nicht kalt lassen, hat sicherlich auch damit zu tun, dass Ihnen Ihre berufliche Arbeit wichtig ist und dass Sie wirklich gute Arbeit leisten wollen. Andere gehen in solchen Situationen in die innere Kündigung und arbeiten nur noch nach Vorschrift. Wie schaffen Sie es, an Ihrem bewundernswerten beruflichen Selbstanspruch trotz aller Schwierigkeiten festzuhalten?“
- ▶ „Ich spüre, dass Sie verletzt und ärgerlich sind. Andererseits höre ich aus Ihrer Stimme aber auch Kraft und Mut heraus. Es ist fast so, als ob es zwei Personen gäbe: auf der einen Seite den sensiblen und enttäuschten Peter;

auf der anderen Seite aber auch einen Peter, der sich nicht so leicht unterkriegen lässt, der um seine Stärken weiß ...“

- ▶ „So wie jede Münze zwei Seiten hat, so lassen sich bei Problemen meist auch zwei Aspekte unterscheiden. Über diesen zweiten Aspekt würde ich jetzt gerne mit Ihnen sprechen. Können Sie sich vorstellen, an was ich dabei denke?“

Standardintervention der ersten Stunde

Auch die „Standardintervention der ersten Stunde“ ist dichotomisierend wirksam. Es handelt sich um eine Beobachtungsaufgabe, die darauf abzielt, die Aufmerksamkeit des Klienten vom Problem auf die Ressourcen zu lenken.

LÖSUNGSPRAXIS

- ▶ „Ich möchte, dass Sie von heute an genau beobachten, was bei Ihrer Arbeit / in Ihrer Ehe / in Ihrem Leben / ... so abläuft, dass Sie damit zufrieden sind und von dem Sie sich wünschen, dass es so bleiben soll. Beobachten Sie dabei sowohl Ihr eigenes Verhalten als auch das der anderen. Ich bin gespannt, was Sie nächstes Mal berichten werden.“
- ▶ „Um uns zu helfen, eine Lösung zu finden, achten Sie bis zur nächsten Sitzung auf alles, was in Ihrem Verhalten und auch im Verhalten der anderen andeutet bzw. bestätigt, dass es sich doch noch positiv entwickeln kann.“
- ▶ „Oft erzählen mir Klienten, was sie alles tun, damit die Dinge nicht schlechter werden. Sie erlebe ich schon einen Schritt weiter, so dass ich Ihnen folgende Aufgabe mitgeben möchte: Beobachten Sie in den nächsten zwei Wochen genau, was Sie alles tun, das die Situation verbessert. Je mehr Details Sie dabei entdecken, umso besser!“

Zahlreiche Studien aus dem Bereich der Verhaltenstherapie, die sich mit der systematischen Selbstbeobachtung des Klienten und den damit zusammenhängenden Protokollierungsaktivitäten beschäftigt haben (u.a. Peter Fiedler, 1996), belegen unzweifelhaft, dass allein schon durch eine solche Zentrierung der Aufmerksamkeit auf das eigene Handeln und seiner möglichen Determinanten erste Veränderungen im intendierten Sinne bewirkt werden. Dementsprechend wird die Intervention nochmals effektiver, wenn der Fokus von vornherein auf die gewünschten Verhaltensweisen gelegt wird.

Vorhersageaufgabe

Handelt es sich um scheinbar zufällige und spontane Ausnahmen, die sich nach Auffassung des Klienten ohne sein Zutun und entsprechend ohne irgendwelche

Einflussmöglichkeiten seinerseits einfach „ereignen“, dann sind Interventionen angezeigt, durch die etwas Willkürliches in dieses quasi autonome Geschehen eingeführt wird – verbunden mit der Erwartung, dass dieses „Willkürliche“ wächst und langsam die Oberhand gewinnt. Dazu eignet sich zum Beispiel eine Vorhersageaufgabe.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

- ▶ „Ich möchte Sie bitten, jeden Abend eine Vorhersage für den nächsten Tag zu treffen – und zwar ob die Ausnahme eintreten wird oder nicht, ob es ein Problemtag oder ein Lösungstag sein wird. Und versuchen Sie dabei herauszufinden, wodurch Ihre Prognosen immer zutreffender werden.“
- ▶ „Da Sie sehr offen für Neues sind, würde ich Sie gerne zu einer Art Experiment einladen: So wie am Ende der Tagesschau oder der Heutenachrichten immer eine Wetterprognose für den nächsten Tag gesendet wird, mit den Erklärungen zu den Hochs und Tiefs sowie den sonstigen Einflussfaktoren, sollen Sie täglich eine ‘Partnerschaftsprognose’ für den nächsten Tag erstellen, also voraussagen, wie die Stimmung zwischen Ihnen und Ihrem Partner sein wird, wie gut die Kommunikation gelingt usw., und das Ganze auch ein bisschen zu begründen versuchen. Achten Sie dabei darauf, welche Kriterien es sind, die sich für eine sichere Prognose besonders eignen.“

Der Wirkmechanismus dieser Intervention besteht zunächst einmal darin, dass die Existenz von Ausnahmen explizit bestätigt wird: Es gibt wirklich Ausnahmen, Ausnahmen sind Wirklichkeit. Als nächstes ist damit die Suggestion verbunden, dass sie wieder auftreten werden: Was einmal geschehen ist, kann immer wieder geschehen. Drittens wird der Klient dadurch in eine andere Beziehung zu „seinem“ Problem gebracht, das heißt, er sieht sich eingeladen, es quasi als Supervisor neutral zu beobachten – wie **es** kommt und wie **es** geht bzw. **wie** es kommt und **wie** es geht.

Wenn der Klient dann einen guten Tag für sich voraussagt, gibt er sich praktisch eine entsprechende Selbstsuggestion – mit der Folge, dass er mögliche positive Aspekte sehr sensibel wahrnehmen bzw. sie sogar aktiv suchen wird. Damit lernt er in immer differenzierterer Weise Unterschiede wahrzunehmen, die dann tatsächlich einen Unterschied in seinem Leben machen.

So-tun-als-ob-Aufgabe

Weitere Möglichkeiten, um durch etwas Willkürliches den etablierten Problemablauf („Es ist immer dasselbe ...“) zu „stören“, sind die So-tun-als-ob-Aufgabe und die Lösungsunterstellung.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

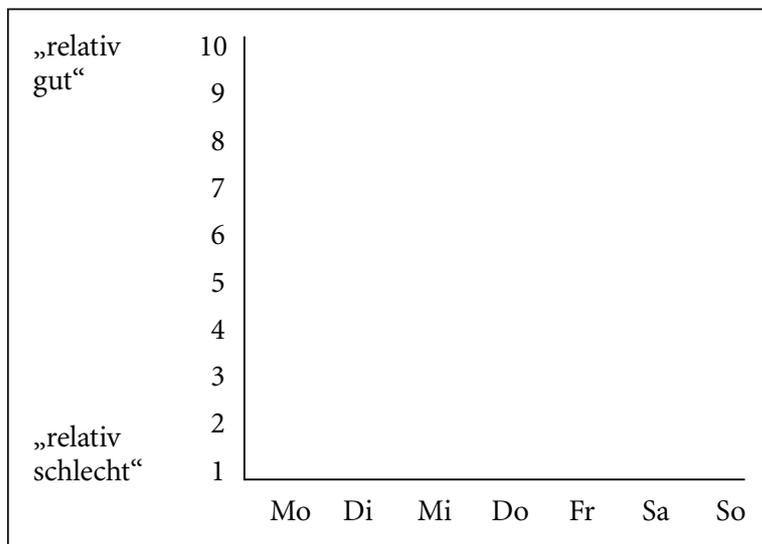
- ▶ „Damit ich die Zusammenhänge noch besser verstehen kann, möchte ich Sie zu einem Experiment einladen: Sie sollten jeden Morgen eine Münze werfen, wobei Kopf = ja, Zahl = nein bedeuten, und es davon abhängig machen, ob Sie für diesen Tag nun so tun, als ob die Ausnahme eingetreten wäre (= ja), oder ob Sie genau das tun, was Sie immer tun (= nein). Beobachten Sie einfach, was daraus wird.“
- ▶ „Als Sie vorhin von den Momenten erzählt haben, in denen Sie das Problem weniger stark belastet, ist mir etwas Bedeutsames aufgefallen. Aber ich will Ihnen diese Beobachtung jetzt nicht aufdrängen, sondern möchte lieber herausfinden, ob Sie das selbst entdecken können. Sind Sie an einer solchen Aufgabe zum Entdecken einer wichtigen Wahrheit interessiert? Also: Ich möchte Sie bitten, sich an zwei Tagen in der Woche, vielleicht am Dienstag und am Freitag, im Verlaufe des Tages immer wieder vorzustellen, wie es wohl sein wird, wenn am Folgetag wieder einmal ein ‘guter Tag’ ist – und so zu tun, als ob dies mit 100%iger Sicherheit eintreten würde. Beobachten Sie dann, was an diesen Vorstellungstagen anders ist als sonst.“
- ▶ „Ich möchte Sie bitten, genau zu notieren, wie oft Sie das (Problem-)Bedürfnis überfällt, xyz zu tun (zum Beispiel zu rauchen, zu trinken, deprimiert zu sein, aggressiv zu reagieren), und speziell darauf zu achten, was Sie tun, wenn Sie diesem Bedürfnis einmal **nicht** nachgeben.“

Skalierungsfragen

Bei der Suche nach Ausnahmen vom Problem besteht die Gefahr, dass man in ein Entweder-oder-Denken hineingerät: Entweder ist das Problem da, oder es ist nicht da, entweder hat man Kontrolle darüber, oder ist ihm völlig ausgeliefert, entweder ist es gelöst, oder es ist nicht gelöst usw. Diese Schwarzweißmalerei stellt geradezu ein typisches Kennzeichen für die „Problemhypnose“ dar. Hilfreicher ist es in der Regel, graduelle Unterschiede zu fokussieren, die im Sinne einer Annäherung an die Lösung interpretiert werden können und die dem Klienten deutlich machen, dass es ihm immer besser gelingt ... Es genügt, mit einem kleinen Unterschied zu beginnen, um sich dann von immer größeren Veränderungen überraschen zu lassen.

Bei einer solchen Sensibilisierung für kleine Unterschiede in der Intensität des Erlebens von Problemen, bei der Visualisierung von mehr oder weniger großen Schritten der Veränderung und auch bei der Motivierung für einen Prozess der **diskreten** Annäherung an die Lösung sind Skalierungsfragen nützlich, indem sie Nuancen der Problemlösung sichtbar machen, die sonst – im „Elendsbrei des Problems“ – leicht übersehen werden. Es haben sich dabei Skalen bewährt, die von 1 bis 10 reichen.

Schema für ein Wochenprotokoll zur Gewinnung einer „Grafik der Lösungsannäherung“



LÖSUNGSINTERVENTIONEN

„Sie sagen, es ist immer dasselbe. Aber Sie werden sicherlich auch schon die Erfahrung gemacht haben, dass es Tage gibt, an denen man die Beschwerden besser wegstecken kann, und andere, an denen sie einen besonders schwer bedrücken. Könnten Sie bis zum nächsten Mal versuchen, eine Woche lang jeweils am Abend zu bewerten, wie der vergangene Tag für Sie insgesamt verlaufen ist? Benutzen Sie zur Einschätzung am besten eine Skala, die von 1 bis 10 reicht, wobei die Ziffer 1 ‘relativ schlecht’ und die Ziffer 10 ‘relativ gut’ bedeuten.“

Zahlen und Skalen bringen den Klienten dazu, sich konkrete Unterschiede vorzustellen. Damit verbunden ist die Suggestion, dass die Dinge veränderlich sind und man entsprechend Einfluss nehmen kann. Zahlen und Skalen verdeutlichen dem Klienten seine Fortschritte im intendierten Veränderungsprozess, verstärken also seine Erfolgszuversicht, seine „Self-efficacy“. Insofern schreibt Insoo Kim Berg (1995) den Zahlen „magische Kräfte“ zu.

Für den Berater selbst erscheinen Skalierungsfragen besonders geeignet, um komplexe, vielleicht sogar ihn verwirrende Sachverhalte zu explorieren:

„Obwohl wir keine Ahnung haben können, wofür ‘5’ oder ‘8’ wirklich steht, im Sinne von Verhalten, Gedanken, Gefühlen, Wahrnehmungen usw., beschreiben diese Zahlen doch die Wahrnehmung des Klienten von Unterschieden, Veränderungen, Fortschritten und Bewegung in Richtung einer Lösung“ (Steve de Shazer, 1996, S. 127).

„**Solution-line**“. Nochmals anschaulicher wird eine Skalierung, wenn man den Klienten bittet, auf einer gedachten Linie, der „solution-line“, die quer durch das Beratungszimmer verläuft und mit zehn Blättern Papier in gleiche Inter-

valle unterteilt ist (beschriftet von „1“ bis „10“), seine aktuelle Position einzunehmen und dabei zurück wie auch nach vorne zu blicken.

BEISPIEL

Der Klient hatte durch wirklich sehr unglückliche Umstände seinen Arbeitsplatz verloren und gab sich nun immer mehr Gefühlen einer verzweifelten Wut hin: „Ich bin nur noch verzweifelt und erlebe mich von Rachegeanken geradezu besessen – ich weiß nicht, wie lange ich das noch kontrollieren kann!“ Mit einer Analyse der verschiedenen Aktivitäten der letzten Woche wurde der Versuch unternommen, die jeweils korrespondierenden Gefühle hinsichtlich ihrer Lösungsorientierung auf einer 10er-Skala einzustufen. Mit der so erstellten Grafik gelang nicht nur der „Nachweis“, dass es manchmal mehr und manchmal weniger „Verzweiflung“ gab, sondern es konnte auch die Lösungseffizienz der einzelnen Tätigkeiten ermittelt werden, um von da aus dann zu einem „Mehr des Guten“ einzuladen – verbunden mit der Gratulation, dass der Klient trotz der schwierigen Situation doch in einer so aktiven Form seinen Tagesablauf zu organisieren verstände (was ihn in dieser systematischen Auflistung selbst überzeugt und positiv überrascht hat).

Aktivitäten	Problemerleben ----- Lösungsgefühl									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Arbeit an einem Zeitschriftenartikel						x				
Besuch bei den Eltern	x									
Arbeiten im Garten			x							
Brief an den früheren Vorgesetzten	x									
Eintragungen im persönl. Tagebuch		x								
Spielen mit der kleinen Tochter									x	
Studium der Stellenangebote				x						
Vorsprache beim Arbeitsvermittler			x							
Jogging						x				
Jobrecherchen im Internet				x						
Erstellen einer Bewerbung					x					
Lektüre eines Fachbuchs						x				
Kinobesuch mit dem Ehepartner						x				
Planung eines Umzugs							x			
Hausarbeiten			x							
Aussprache mit dem Ehepartner								x		
Wochenendbesuch bei Freunden									x	

5.4 Hypothetische Lösungen: „Was wäre wenn ...?“

Wenn sich nach den bisherigen Fokussierungsaspekten keine Ansätze in Richtung einer Lösung abzeichnen – sich also weder vor der Beratungsstunde bedeutsame Veränderungen ergeben haben noch irgendwelche Ausnahmen gefunden werden – bleibt nur die „Flucht nach vorne“, und zwar durch die Entwicklung einer hypothetischen Lösung. Eigentlich handelt es sich dabei um den Sonderfall einer Ausnahme – Sonderfall insofern, als diese Ausnahme **noch** nicht passiert ist, aber als **möglich** hypothetisiert wird.

5.4.1 Die Entwicklung einer hypothetischen Lösung

Im Sinne von „Geburtshilfe“ bei der Entwicklung von hypothetischen Lösungen bieten sich die folgenden Wahrnehmungspositionen bzw. Leitfragen an, die es dem Klienten jeweils ermöglichen, über die Problemlösung aus einer völlig anderen als der bisherigen, gewohnten Perspektive nachzudenken.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

- ▶ Die „Wunderfrage“:
Was wäre, wenn ein Wunder geschehen und das Problem gelöst wäre?
- ▶ Die zirkuläre Sichtweise:
Woran würden andere Personen erkennen, dass das Problem gelöst ist?
- ▶ Die Betrachtung aus der Meta-Perspektive:
Was würde sich der Klient als sein eigener Coach/Supervisor empfehlen, um das Problem zu lösen?

Die „Wunderfrage“ (in Variationen)

- ▶ „Darf ich Ihnen eine etwas ungewöhnliche Frage stellen, die außerdem einiges Nachdenken erfordert?
Nehmen Sie einmal an, dass eines Nachts, wenn Sie schlafen, ein Wunder geschieht, und das Problem, weswegen Sie zur Beratung gekommen sind, einfach verschwunden ist. Ganz einfach so. Aber das passiert, während Sie schlafen, deswegen wissen Sie gar nicht, dass dieses Wunder stattgefunden hat. Wenn Sie nun morgens aufwachen und Ihren Tag beginnen, woran werden Sie merken, dass dieses Wunder geschehen ist? Was wird dann anders sein? Was werden Sie dann anders bzw. anderes tun?“
- ▶ „Für uns Menschen gibt es immer Vergangenheit **und** Zukunft. Nachdem Sie mich mit Ihrer Vergangenheit vertraut gemacht haben, bin ich nun sehr neugierig, wie Ihre Zukunft wohl aussehen wird. Ich möchte Sie deshalb dazu einladen, von dieser Zukunft einmal zu träumen ... und zu

schauen, wie sie aussieht, nachdem die Schwierigkeiten der Vergangenheit tatsächlich Vergangenheit sind.“

- ▶ „Angenommen, unser Gespräch würde Ihnen tatsächlich weiterhelfen, was wäre dann die erste kleine Veränderung in Ihrem Leben, an der man das erkennen kann?“
- ▶ „Sie haben vorhin beschrieben, dass Sie sich auf dem Weg von 1 nach 10 bei der Stelle ‘3’ erleben. Stellen Sie sich vor, diese Ecke des Raumes entspräche der Position ‘1’ und die diagonal gegenüberliegende der Position ‘10’. Ich möchte Sie bitten, jetzt einmal dorthin zu gehen, wo diese Stelle ‘3’ ist. Schauen Sie sich innerlich all die Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen an, die für diese Stelle ‘3’ kennzeichnend sind ... Und jetzt möchte ich Sie einladen, einen Schritt in Richtung ‘4’ zu tun ... Wenn Sie jetzt die Verhaltensweisen ansehen, die für diese Stelle typisch sind, was ist da nun anders? Was tun Sie dann, was Sie zuvor noch nicht getan haben?“
- ▶ „Stellen Sie sich vor, Sie wären ein Schriftsteller, und der Roman, an dem Sie gerade arbeiten, beschreibt Ihr bisheriges Leben. Im nächsten Kapitel geht es darum, wie sich alles zum Guten wendet. Ich möchte Sie einladen, Ihrer Phantasie für das **übernächste** Kapitel freien Lauf zu lassen, in dem Sie berichten, was nun Neues in Ihrem Leben geschieht.“
- ▶ „Angenommen, wir hätten unsere Gespräche erfolgreich beendet. Und nun, einige Monate später, rufen Sie mich an und erzählen, wie sich inzwischen vieles positiv entwickelt hat. Was könnte das zum Beispiel sein?“

Einladungen an den Klienten, die mit Zauberwörtern wie „Angenommen ...“ oder „Stellen Sie sich einmal vor ...“ beginnen, geben ihm die Erlaubnis und zugleich den Mut, die im Augenblick problembelastete „Realität“ zu verlassen und in eine virtuelle Zukunft hineinzugehen, in der (fast) alles möglich ist, zum Beispiel ein Leben ohne Problem: „Die Zukunft ist ein Land, das niemandem gehört und deshalb allen denkbaren Ideen und Vorstellungen offensteht“ (Ben Furman und Tapani Ahola, 1995, S. 132f).

Auf diese Weise erhalten sowohl Berater als auch Klient eine Vorstellung davon, wie die Alternative zum Problem aussehen könnte – 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 ganz konkret zu erfassen (Kap. 5.4.2). 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 nun der Zauber zu wirken: Sich selbst in einer solchen hypothetischen Zukunft zu sehen („Und stellen Sie sich vor, wie Sie ...“), und zwar als aktiv Handelnder („Was würden Sie dann tun?“), sind die ersten Realisierungsschritte hin zur Lösung (Kap. 5.4.3). Wenn man sieht, wie man handeln **könnte**, ist die Versuchung groß, es tatsächlich zu tun, das heißt,

die einmal geweckten Vorstellungsbilder werden dem Klienten helfen, sein Denken und Verhalten so zu ändern, dass das Gedachte Realität wird. Phantasien fördern also Wirklichkeitssinn, und Wirklichkeitssinn schafft Wirklichkeit.

Neue Phantasien sind vielleicht das größte Geschenk, das ein Berater einem Klienten machen kann – und vielleicht sollte man deshalb statt von „Lösungsorientierter Beratung“ besser von „Phantasieschenkender Beratung“ sprechen.

Für das Herbeizaubern solcher lösungsorientierter Zukunftsperspektiven – und zwar aus dem Bezugsrahmen des Klienten heraus – gilt die zitierte klassische „Wunderfrage“ („Nehmen Sie einmal an, dass eines Nachts ...“) als mächtigster Zauberspruch. Meist wird sie auch als Erstes assoziiert, wenn von lösungsorientierter Beratung bzw. Therapie die Rede ist. Oft wird sogar der lösungsorientierte Ansatz kurz und bündig als die „**Wunder-Methode**“ bezeichnet (S.D. Miller und Insoo Kim Berg, 1997). Solche Assoziationen gelten auch für die Klienten, wie Steve de Shazer (Insoo Kim Berg und Steve de Shazer, 1998) berichtet: Am Ende eines Erstgesprächs mit einer Klientin zeigte sie sich sehr enttäuscht und beklagte sich bei ihm darüber, dass er vergessen habe, die Wunderfrage zu stellen.

Übrigens wurde die Wunderfrage von Insoo Kim Berg „erfunden“, als eine Klientin nach der ersten Problemschilderung resignierend feststellte: „Mir kann nur noch ein Wunder helfen.“

Die zirkuläre Sichtweise

In den oben dargestellten Beispielen zur Suche nach hypothetischen Lösungen ist es immer so, dass der Klient von seiner aktuellen Problemsituation aus mögliche Visionen einer befriedigenderen Zukunft entwickelt. Manchmal kann es jedoch für ihn einfacher sein, aus der Perspektive einer anderen Person heraus nach hypothetischen Lösungsmöglichkeiten zu suchen. Dazu eignen sich zirkuläre Fragestellungen, die eben den Klienten einladen, die Position einer Bezugsperson einzunehmen, sich selbst und seine Situation „von außen“ zu betrachten.

LÖSUNGSINTERVENTIONEN

- ▶ „Angenommen, wir würden Ihren Vorgesetzten fragen, woran er als Erstes feststellen könnte, dass dieses Wunder geschehen ist, was würde er dann wohl sagen?“
- ▶ „Was müssten Sie tun bzw. nicht tun, damit Ihr Partner überzeugt ist, dass es Ihnen jetzt wirklich besser geht?“
- ▶ „Nehmen Sie einmal an, Ihr Vater sitzt Ihnen gegenüber auf diesem leeren Stuhl und er sagt: ‘Ich weiß, dass Du dieses Problem lösen wirst! Als Erstes wirst Du ...’ Wie würde er nun fortfahren?“
- ▶ „Angenommen, wir würden eine Videoaufnahme machen, um einen typischen Tagesablauf von Ihnen zu dokumentieren, und zwar einmal zum

gegenwärtigen Zeitpunkt und zum anderen, wenn wir unsere Gespräche erfolgreich beendet haben. Woran könnte ein Zuschauer unterscheiden, welches die erste und welches die zweite Aufnahme ist?“

- ▶ „Stellen Sie sich vor, dass Sie, nachdem Sie das Problem überwunden haben, ein Fest feiern. Und dazu laden Sie all die Personen ein, die Ihnen die entscheidenden Ideen vermittelt haben, um all das durchzustehen. Und nun bedanken Sie sich bei jedem Einzelnen und erzählen ihm, wie Sie seinen hilfreichen Rat umgesetzt haben ...“

Die Betrachtung aus der Meta-Perspektive

Es ist unter Umständen sogar eine dritte hypothetische Wahrnehmungsposition nutzbar, indem der Klient eingeladen wird, von einer Metaperspektive aus Lösungen zu visionieren, zum Beispiel so, als ob er ein vollkommen unabhängiger Beobachter wäre, der selbst in die ganze Sache überhaupt nicht involviert ist.

LÖSUNGSPERSONEN

- ▶ „Manchmal nimmt man zu Beratungsgesprächen eine dritte Person als neutralen Beobachter hinzu, der dann oft wertvolle Hinweise geben kann zu Sachverhalten, die von den beiden miteinander Sprechenden übersehen wurden. Was glauben Sie, was ein solcher Beobachter im Augenblick Ihnen und mir sagen könnte, wenn wir ihn fragen würden, in welche Richtung sich jetzt schon eine Lösung abzeichnet?“
- ▶ „Vergegenwärtigen Sie sich einmal die Person, die Sie eigentlich sein möchten. Wenn Sie nun diese ‘Wunschperson der Zukunft’ als Ihren ganz persönlichen ‘Supervisor für die Gegenwart’ gewinnen könnten, was für einen ersten Rat würde er Ihnen in der augenblicklichen Situation wohl geben?“
- ▶ „Stellen Sie sich vor, wir würden zusammen einen Berg besteigen ... Und während wir oben am Gipfel den Ausblick genießen, verwandelt sich das, was wir im Tal sehen, plötzlich in Ihr Leben. Wir überblicken Ihr ganzes Leben. Und wir können auch ganz genau den Punkt sehen, an dem Sie gegenwärtig stehen. Und wie Sie das alles aus dieser weiten Perspektive sehen, begreifen Sie etwas, was bislang nicht so klar war ...“