

# Inhalt

|   |    |
|---|----|
| <b>Geleitwort von Anne M. Lang</b>  | XI |
| <b>I Lösungsorientiert beginnen!</b>  | 1  |
| <b>2 Von den Anfängen der systemischen Therapie zu Steve de Shazer</b>          | 5  |
| 2.1 Grundbausteine der systemischen Theorie                                     | 8  |
| 2.2 Small is beautiful:<br>Die Entwicklung der lösungsorientierten Kurztherapie | 16 |
| 2.3 Das lösungsorientierte Beratungskonzept:<br>Ausblick statt Rückblick        | 22 |
| 2.4 Lösungsorientiertes Denken auch in der Medizin:<br>Salutogenese             | 30 |
| <b>3 Woran erkennt man einen lösungsorientierten Berater?</b>                   | 33 |
| 3.1 Zukunft fokussieren   | 33 |
| 3.2 Wahlmöglichkeiten schaffen  | 34 |
| 3.3 Ressourcen identifizieren   | 35 |
| 3.4 Kooperation realisieren   | 38 |
| 3.5 Erste Schritte begleiten  | 39 |
| 3.6 Selbstwirksamkeit unterstützen  | 40 |
| 3.7 Zusammenfassung:<br>Das Profil des lösungsorientierten Beraters             | 40 |
| 3.8 Der gemeinsame Nenner von Beratung und Psychotherapie                       | 42 |
| <b>4 Ein lösungsorientierter Leitfaden:<br/>Phasenmodell der Beratung</b>       | 44 |
| 4.1 Der Weg vom Problem zur Lösungsorientierung                                 | 45 |
| 4.2 Sich gemeinsam auf den Weg machen: Synchronisation                          | 45 |
| 4.3 Ein vorläufiges Phasenmodell der lösungsorientierten Beratung               | 46 |

|          |   |     |
|----------|---|-----|
| <b>5</b> | <b>Erste Beratungsphase: Synchronisation</b>  | 50  |
| 5.1      | Klienten sind nicht immer Klienten:<br>Vom Umgang mit Besuchern, Klagenden,<br>Leidenden und Kunden | 51  |
| 5.2      | „Das Problem“ als zentrales Thema der Beratung?   | 55  |
| 5.3      | Auftragsklärung und Kontrakt:<br>Die Vereinbarung von Kooperation                                   | 64  |
| <b>6</b> | <b>Zweite Beratungsphase: Lösungsvision</b>   | 69  |
| 6.1      | Über Visionen und den Zauber der Sprache  | 69  |
| 6.2      | Lösungstendenzen: Veränderung schon vor der Beratung  | 73  |
| 6.3      | Ausnahmen: Die unbewusst funktionierenden Lösungen  | 76  |
| 6.4      | Hypothetische Lösungen: „Was wäre, wenn ...?“   | 89  |
| 6.5      | Reframing: Dem Problem eine neue Bedeutung geben  | 99  |
| 6.6      | Universallösung: „Mach, was Du willst, aber ander(e)s!“   | 118 |
| 6.7      | Universallösung zweiter Ordnung:<br>Wenn Berater <i>für sich</i> lösungsorientiert denken           | 129 |
| <b>7</b> | <b>Dritte Beratungsphase: Lösungsverschreibung</b>  | 135 |
| 7.1      | Rapport: Gerne bei sich selbst Klient sein  | 137 |
| 7.2      | Nachdenkpause: Eine Zäsur, bevor Neues beginnt  | 146 |
| 7.3      | Positive Konnotation: Ressourcen aktivieren<br>durch „Komplimente“                                  | 153 |
| 7.4      | Der eigentliche Lösungsvorschlag:<br>„Briefing“ für das Lösungshandeln                              | 164 |
| 7.5      | Abschluss der Beratungsstunde   | 171 |
| 7.6      | Telekommunikative Verstärkung des Lösungsverhaltens   | 172 |
| <b>8</b> | <b>Vierte Beratungsphase: Lösungsevaluation</b>   | 188 |
| 8.1      | Das Folgegespräch: Fokussierung der Verbesserungen  | 188 |
| 8.2      | Wenn es nicht besser geworden ist:<br>Ein Test für die Utilisationskompetenz des Beraters           | 196 |
| 8.3      | Wenn der Beratungsprozess ins Stocken geraten ist:<br>„Klemmen-Symptome“                            | 203 |
| 8.4      | Wenn es richtig schief läuft: Knoten statt Lösungen   | 205 |

|           |   |     |
|-----------|---|-----|
| <b>9</b>  | <b>Fünfte Beratungsphase:</b>   |     |
|           | <b>Lösungssicherung und das Ende der Beratung</b>   | 212 |
| 9.1       | Annäherung statt Vollendung: Das Ende <i>vor</i> dem Ziel   | 212 |
| 9.2       | Sichern des Erreichten – und die Ermutigung<br>zu neuen Lösungsprojekten  | 214 |
| 9.3       | Abschlussformen und Abschiedsrituale  | 215 |
| 9.4       | Lösungsorientiert = zeiteffizient + veränderungseffektiv  | 220 |
| <b>10</b> | <b>Fallbeispiel: Herr E. und seine Promotion<br/>zum „Dr. vitae“</b>  | 222 |
| 10.1      | Anmeldung: Alles ist Depression   | 222 |
| 10.2      | Erste Sitzung: Der Beginn von Veränderung   | 222 |
| 10.3      | Zweite Sitzung: Wie Ideen wachsen   | 229 |
| 10.4      | Dritte Sitzung: Das Leben wieder selbst gestalten   | 234 |
| 10.5      | Vierte Sitzung: Der steigende Einflussquotient  | 239 |
| 10.6      | Über die weiteren Sitzungen: Auf dem Weg zum „Dr. vitae“  | 244 |
| 10.7      | Nachtrag: Ein guter Weg   | 249 |
| <b>II</b> | <b>Beforschte Beratung:</b>   |     |
|           | <b>Qualitätsmanagement als Prozesskontrolle</b>   | 251 |
| 11.1      | Eine Analyse der Wirkfaktoren   | 252 |
| 11.2      | Das Ratinginventar lösungsorientierter Interventionen   | 255 |
| 11.3      | Die Methode der sequentiellen Plananalyse   | 258 |
| 11.4      | Prozessqualität aus der Sicht des Klienten  | 259 |
| <b>12</b> | <b>Effektivität der lösungsorientierten Beratung:<br/>Einige kritische Fragen und manche<br/>(auch provozierende) Antworten</b> | 266 |
| 12.1      | Ein Plädoyer für „Minimalismus“ und „Pragmatismus“  | 267 |
| 12.2      | Sprachphilosophische Gründe für die Wirksamkeit<br>lösungsorientierter Beratung   | 269 |
| 12.3      | Der Klient als Experte der Wirksamkeitsbeurteilung  | 272 |
| 12.4      | Neuropsychologische Erklärungskonzepte<br>zur Wirksamkeit beraterischer Interventionen  | 275 |
| 12.5      | Lösungsorientierte Beratung als konsistenzfördernde<br>Intervention   | 283 |
| 12.6      | Wirksamkeit aus der Sicht anderer Beratungsschulen  | 290 |
| 12.7      | Eine lösungsorientierte „Universalantwort“  | 291 |

|           |   |     |
|-----------|---|-----|
| <b>I3</b> | <b>Zum Schluss: Ausblick statt Rückblick</b>                | 293 |
|           | <b>Was ich Ihnen ganz zum Schluss noch sagen wollte ...</b> | 295 |
|           | <b>Glossar lösungsorientierter Fragen</b>                   | 296 |
|           | <b>Verzeichnis der Übungen</b>                              | 301 |
|           | <b>Literaturverzeichnis</b>                                 | 302 |
|           | <b>Sachverzeichnis</b>                                      | 319 |
|           | <b>Personenverzeichnis</b>                                  | 328 |