

Über systemisch-lösungsorientierte Beratung

„Lösungen sind Ergebnisse auf Grund von Kommunikationsprozessen, die eine Situation verstehbar, handhabbar und sinnvoll erschienen lassen. Es wird eine andere Sichtweise (als die bisherige/n) einer vorher unlösbar erscheinenden Situation entdeckt, diese andere Sichtweise zeigt sich in neuen Strategien, die ein konstruktives Herangehen an die Herausforderung ermöglichen.“ (S. 27, Geisbauer, Methodenhandbuch zur lösungsorientierten Beratung, Heidelberg 2006)

Lösungen sind dabei Veränderungen innerhalb bestehender Regeln, aber ebenso plötzliche, unerwartete Veränderungen, welche eine neue Struktur bedeuten.

Während uns die Würdigung eines Problems und vor allem bisheriger Lösungsversuche am Herzen liegt, geht es uns weniger um die Analyse der Ausgangssituation als vielmehr um eine radikale Zukunftsorientierung, für welche ein Klima geschaffen wird, das Lösungen begünstigt.

Innerhalb der Beratung werden Vorstellungen entwickelt, „die positiv, attraktiv, ermutigend und es wert sind, verfolgt zu werden.“ (S. 29 ebenda)

Ausgehend davon, dass Probleme „verkleinerte“ Ziele sind, besteht Beratung im Sprechen über Ziele und Träume und weniger über Probleme. D.h., dass Probleme in Form von Arbeit an Zielen bearbeitet werden. In aller Regel kann dabei auf Ressourcen der Ratsuchenden zurückgegriffen werden, die es gilt, neu auszurichten, ggf. zu erweitern, zu Funktionierendem zu ermutigen oder durch Kreativität beizutragen und somit insgesamt eine Entwicklung von Lösungen zu begünstigen.

Für Liebhaber von Formeln ließe sich Beratung auch wie folgt fassen:

$$\mathbf{M} = \mathbf{Z}_a \times \mathbf{V}_e \times \mathbf{F}_m \times \mathbf{S}_r$$

Motivation zur Veränderung (**M**) ist also das Produkt aus einem attraktiven Ziel (**Z_a**), Vertrauen in den Erfolg (**V_e**), Überwachung des Fortschritts (**F_m**) und schließlich Strategien gegen Rückschläge (**S_r**). Dabei stellen die ersten beiden Faktoren Start- und die beiden weiteren Nachhaltigkeitsfaktoren dar.