

Gesprächsmethoden – Pro

Metaebene:

Metakommunikation ist die „Kommunikation über die Kommunikation“, also eine Thematisierung über die Art und Weise wie wir die „gesendeten Nachrichten gemeint und die empfangenen Nachrichten entschlüsselt und darauf reagiert haben“ (Schulz von Thun). Man bespricht also explizit die Beziehung zwischen den Kommunikationspartnern und die Möglichkeiten, wie die Kommunikation gestaltet werden könnte.

Bildlich gesprochen begibt man sich also auf den Zuschauerrang bzw. die Tribüne und betrachtet und analysiert von dort aus das „Schauspiel“ der beobachteten Kommunikation. Folgende Fragen werden auf der Metaebene besprochen:

- „Wie habe ich mich während des Gesprächs gefühlt?“
- „Was waren die Auslöser für diese Gefühle?“
- „Ist mir meine Botschaft deutlich gewesen?“
- „Konnte ich meine Botschaft vermitteln oder hätte ich lieber Klartext gesprochen?“
- „Was möchte ich noch loswerden im Gespräch und was glaube ich nehmen die anderen aus dem Gespräch mit?“

Ankern:

Ein Anker ist eine assoziative Verbindung zwischen Stimulus und Response. Also eine gelernte Reiz-Reaktions-Kopplung, die geprägt oder erlernt werden kann, z.B.:

- Schlafhaltungen
- „Unser Lied“
- Gerüche
- Herdplatte
- Worte (geschrieben oder gesprochen)
- Bilder, Gegenstände, Symbole, Berührungen

Diese Verknüpfungen erleichtern den Zugang zu neuem Verhalten in bekannten Situationen. Dadurch lassen sich neue Handlungsstrategien leichter umsetzen. Beachte: Anker können bei unterschiedlichen Menschen, unterschiedliche Reaktionen hervorrufen!

Wunderfrage:

Eine Methode aus der lösungsorientierten Kurzzeittherapie ist die so genannte Wunderfrage: „Stellen Sie sich vor, heute Nacht kommt eine Fee und löst ihr Problem. Was ist dann morgen früh anders? Woran merken Sie, dass eine Lösung eingetreten ist?“ Dadurch wird dem Ratsuchenden vermittelt, dass eine Lösung der belastenden Situation möglich ist. Das Gespräch und somit die Wirkung für den Ratsuchenden wechselt von einer Problemzentrierung auf eine Lösungsorientierung.

Öko-Check:

Beim Öko-Check wird überprüft, ob die geplanten Veränderungen und Handlungsstrategien einer Beratung auch mit der Werteordnung und der Umwelt des Klienten vereinbar sind. Hierbei werden also die „Stolpersteine“ und der *Preis der Veränderung* kritisch reflektiert.

Future-Pace:

Eine Form des Öko-Check ist der Future-Pace, der „Schritt in die Zukunft“. Hierbei wird eine Situation in der Zukunft mental durchgespielt. In konkreten Bildern, Geräuschen, Gefühlen etc. wird diese Zukunftsvision beschrieben und anschließend auf die Übereinstimmung mit den Wünschen des Klienten analysiert. Dadurch können einerseits mögliche Unsicherheiten im Vorhinein ausgeschaltet werden. Zugleich dient dieses „Vorausleben“ dem Spannungsabbau bezüglich der Situation. Durch den mentalen Anker gelingen mögliche Reaktionen leichter.

Splitting:

Die Technik des „Einerseits-Andererseits“. Durch diese ambivalente Haltung kommen vorhandene, allerdings unausgesprochene Ambivalenzen zur Sprache. Z.B.:

„Einerseits kann ich Ihre Überlegungen Ihre Anstellung zu kündigen nur unterstützen, da Sie somit die Chance auf einen Neuanfang haben. Andererseits denke ich, dass Sie nicht zu vorschnell handeln und zunächst überlegen sollten, welche positiven Seiten Sie verlieren würden bei einer Kündigung.“

Man bespricht also gemeinsam die „zwei Seiten der Medaille“ und überlegt Pro und Contra dieser Perspektiven bzw. Handlungsalternativen.

„Alles hat seinen Preis“:

In jeder Situation steht uns eine Vielzahl an möglichen Handlungsalternativen zur Verfügung. Viele davon sind uns in der jeweiligen Entscheidungsphase gar nicht bewusst oder scheiden aus ethischen, rechtlichen oder umgebungsbedingten Faktoren aus. Zur Abwägung von Vor- und Nachteilen der einzelnen Alternativen kann es hilfreich sein, sich der „Kosten“ der jeweiligen Handlung bewusst zu werden. Wichtig: Auch bzw. gerade besonders erstrebenswerte Ziele haben ihren Preis, der in der Entscheidungsphase häufig nicht oder zu wenig beachtet wird.

Zirkuläres Fragen:

Bei dieser Fragetechnik wird nicht linear, also nicht der Betreffende nach seiner Wahrnehmung oder Empfindung, sondern „um die Ecke“ bzw. „im Kreis“ gefragt. Der Klient (z.B. der Vater) soll also nicht seine Wahrnehmung schildern, sondern wie er sich vorstellen könne, wie die Wahrnehmung des Gegenübers (z.B. der Sohn) sei. Dadurch wird einerseits ein „Hineinfühlen“ in das Gegenüber, ein Perspektivenwechsel, erreicht. „Missverständnisse“, die entstanden sind, können sich lösen.