

## Systemische Organisationsberatung und Systemisches Coaching: Die lösungsorientierte Perspektive

Die häufige Erwartung der Klienten, ausführlich über Probleme zu sprechen, wird in diesem Ansatz besonders heftig enttäuscht (→ **Erwartungsenttäuschung**):

*„Problem talk creates problems, solution talk creates solutions.“* (Steve de Shazer)

Es wird davon ausgegangen, dass es nicht immer hilfreich ist, Systeme zu verstehen und zu verändern. Vielmehr gilt zu ergründen, was *jetzt*, in der Gegenwart und in der Vergangenheit, gut funktionierende Muster sind und waren und wie Verhalten in Zukunft gewünscht wird. Der Beraterin kommt die Aufgabe zu, sich genau zu erkundigen, worin **kleinste positive Unterschiede** bestehen (→ *„Wie ist es, wenn es besser ist?“*). Wenn man dies weiß, lautet der weitere Weg:

*„Tu mehr von dem, was funktioniert, in kleinen Schritten – wenn es nicht funktioniert, versuch etwas anderes.“*

Bei der **Formulierung von Zielen** ist es wichtig, dass sie:

- Positiv (nicht Abwesenheit von Vorhandenem, sondern Anwesenheit von etwas anderem)
  - Konkret und
  - Verhaltensbezogen (nicht eigenschaftsbezogen) sind.
  - Sie sollen durch die Klientin selbst erreichbar und
  - Realistisch sein (ggf. in kleinere Schritte zerlegen, vgl. strategische Perspektive)
- Auch die Systemauswirkungen sollten beachtet werden.

Viel Beachtung fand de Shazers **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. Hierbei ist bedeutsam, dass das „Wunder“ zunächst ohne Zutun des Klienten geschieht, d.h. er muss nicht wissen *wie* er es erreicht. Unverbindlich können Problem- und Lösungsseite in der Vorstellung ausprobiert werden. Wichtig ist, die Auswirkungen des Wunders so detailliert wie möglich zu beschreiben, da an diesen Elementen weitere Lösungsinterventionen sichtbar werden.

Weitere Fragetechniken sind u.a. (→ vgl. auch Handouts „Gesprächsmethoden“):

- Frage nach **Ausnahmen**
- **Zukunftsprojektion**:  
*„Wer muss was tun, damit die Ausnahme sich nochmal blicken lässt? Woran würden Sie merken, dass Sie ein erstes kleines Schrittchen in Richtung Ziel gegangen sind?“*
- **Skalierungsfragen**
- **Selbstbeobachtungsaufgaben**:  
*„Achten Sie auf Zeiten, in denen es Ihnen besser gelingt, ihre Vorhaben umzusetzen. Achten Sie was in diesen Zeiten anders ist und was sie anders machen. Schreiben sie das auf.“*