

FINDEN, WAS WIRKT

Newsletter von Günter W. Remmert
Lösungen in Beziehungen und Beruf



Foto: Wilfried Beege, www.beege.de

Liebe Freunde und Interessenten,

herzlich begrüße ich Sie als Leserin oder Leser eines neuen Newsletters.

Menschliche Lösungen, beruflich wie privat zu ermöglichen, dazu sind folgende Anregungen gedacht:

PROBLEME LÖSEN	2
FINDEN, WAS WIRKT	2
LÖSUNGSFOKUSSIERTER KREISE	4



Gefallen Ihnen diese Seiten? Wären sie auch etwas für Ihre Freunde? Dann empfehlen Sie den Newsletter doch weiter! Möchten Sie Danke sagen, Kritik üben, Vorschläge machen? Dann schreiben Sie mir. Ich freue mich, von Ihnen zu hören. Freundliche Grüße aus dem Hunsrück

Günter W. Remmert

Günter W. Remmert

guenter@wachstums-impulse.de

www.facebook.com/guenter.remmert

*Dinge sind nie so, wie sie sind.
Sie sind immer das, was man aus ihnen macht.*
Jean Anouilh

PROBLEME LÖSEN

Wie lange haben Sie schon über bestimmte Probleme gebrütet? Sind Sie durch Nachdenken vorangekommen? Wirklich? Sind diese Probleme jetzt kein Thema mehr?

Was machen wir eigentlich, wenn wir uns auf ein Problem konzentrieren? Wir drehen und wenden es, betrachten es von verschiedenen Seiten, versuchen, es auf den Punkt zu bringen. Wir erinnern uns, wie es entstand, wann es zuerst auftauchte und wie es zunahm. Wir versuchen, den Grund heraus zu finden und entdecken dabei mehrere, vielleicht sogar viele Gründe. Wir verteilen die Schuld an dem Problem: an andere, an uns selber. Wir machen Vorwürfe, suchen Schuldige...

Wir lernen das Problem immer genauer kennen. Es bekommt immer mehr Facetten, wird immer größer. Von der Lösung entfernen wir uns dabei jedoch immer mehr.

Irgendetwas ist bei dieser Vorgangsweise nicht besonders nützlich. Irgendetwas? Nein, die ganze Richtung stimmt nicht! Wir sind doch ursprünglich angetreten, das Problem zu lösen, nicht es zu studieren. Und jetzt können wir es nur besser beschreiben. Sogar schlimmer: unversehens stecken wir in einer Problemtrance!

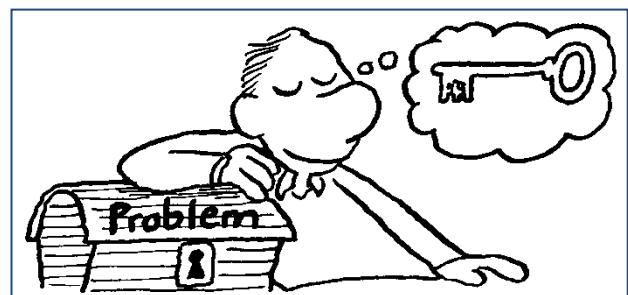
FINDEN, WAS WIRKT

Es gibt geschicktere Wege. Einer der nützlichsten wurde seit den 80-er Jahren in Milwaukee USA entwickelt. Und zwar im Gespräch mit Menschen, die heftige Probleme hatten: Alkohol, Drogen, Arbeitslosigkeit, Meinungsverschiedenheiten am Arbeitsplatz und in den Familien, persönliche Krisen.

Solche Menschen ließen sich beraten. Nun, das passiert überall auf der Welt. Das Besondere in Milwaukee war: die Berater und ihre Gäste ließen sich beobachten. Hinter einer Einwegscheibe saß eine Gruppe von Kollegen, die den Gesprächsverlauf genau studierten. Und die vor allem eine Frage stellten: Was hilft dem oder den Klienten am besten? Um diese Frage zu beantworten, interviewten sie ihre Gäste regelmäßig und führten umfangreiche Auswertungen durch. So fanden sie schrittweise heraus, was funktioniert.

Ihre Ergebnisse, über Jahre zusammen getragen und sorgfältig dokumentiert, revolutionierte die Beratungs- und Therapeutenzene. Nichts schien mehr so wie vorher. Manches Selbstverständliche wurde in Frage gestellt. Und ein frischer Wind kam auf.

Psychologen und Berater fanden nun bei den unterschiedlichsten Anliegen heraus, wie ihre Gäste größere Fortschritte machen konnten. Sie sprachen mit ihnen darüber, wie es wäre, wenn das Problem nicht mehr bestünde, wenn es sich aufgelöst hätte. Dabei brauchten sie nicht ins Problemdetail zu gehen. Vielmehr halfen sie durch verständnisvolles Zuhören und geschicktes Fragen, Fortschritte zu beschreiben.



Wenn von Anfang an über erwünschte Ergebnisse, Verbesserungen und die dazu nötigen Ressourcen gesprochen wird, wird die Entwicklung von Lösungen viel wahrscheinlicher.

Dabei liegt die Aufmerksamkeit

- mehr auf dem Positiven als auf dem Negativen
- eher auf der Gegenwart und Zukunft als auf der Vergangenheit
- auf Lösungen statt auf Problemen

Lösungsfokussierung nutzt in geschäftlichen Kooperationen, in der Teamarbeit, bei der Zusammenarbeit mit Kunden oder Kollegen, in Schulen, in Therapie und Beratung. Auch im privaten Bereich ist sie erfolgreich: bei Beziehungsproblemen, in Krisen oder bei persönlichen Fragen. Inzwischen inspiriert die Lösungsfokussierung weltweit viele, die effektiver vorangehen wollen.

Was vermieden wird	Woran man Lösungsfokussierung erkennt
Gespräche darüber, was falsch läuft und misslingt.	<ul style="list-style-type: none"> • Konkret und detailliert wird herausgearbeitet, wohin jemand will. • Was ist anders, wenn das Problem keine Rolle mehr spielt? • Welche Unterschiede bemerken dann die besten Freunde, die Familie, die Kollegen oder Kunden? • Sind sie damit einverstanden?
Fehlersuche, Schuldzuweisungen, Vorwürfe. Suche nach offensichtlichen und verborgenen Ursachen für das, was falsch läuft und misslingt.	<ul style="list-style-type: none"> • Suche nach dem, was bereits gelungen ist. • Gab es Zeiten, in denen das Problem weniger stark oder gar nicht auftrat? Wie kam es dazu? • Ernsthafte Suche nach Ressourcen, Stärken, Begabungen, alternativen Vorgangsweisen und allem, was Fortschritte und Verbesserungen fördert.
Anwendung von Theorien und Konzepten, die Misserfolge, Probleme und Pathologien diagnostizieren und erklären.	<ul style="list-style-type: none"> • Fortschritte oder Lösungen werden in der Sprache desjenigen formuliert, der das Anliegen einbringt.
Konzentration auf das, was im Gespräch ungesagt, verschwiegen oder vermieden wird.	<ul style="list-style-type: none"> • Sorgfältiges Zuhören. • In allem Gesagten können sich Ansatzpunkte für mögliche Verbesserungen zeigen.
Benutzung von Fachausdrücken, Fremdwörtern oder einer abstrakten Sprache.	<ul style="list-style-type: none"> • Die einfache und konkrete Sprache geht von den Beschreibungen desjenigen aus, der das Anliegen einbringt.

Die Lösungsfokussierung als besondere Form der Intervention und Gesprächsführung geht auf die Ideen der Schule von Milwaukee zurück, besonders auf **Steve de Shazer** (1940-2005) und seine Frau **Insoo Kim Berg** (1934-2007). Beide erforschten sehr genau, was wirkt. Daraus entwickelten sie in jahrelanger Kleinarbeit ihren Ansatz, den sog. *solution focus*.

LÖSUNGSFOKUSSIerte KREISE

Suchen Sie sich einen Gesprächspartner und stellen Sie ihm aufmerksam untenstehende Fragen. Geben Sie ihm Zeit zum Nachdenken und hören Sie einfach nur zu. Er oder sie notiert sich in Stichworten die eigenen Antworten. Zeit: mindestens ½ Stunde.

Was ich noch erreichen möchte,
was sich in meinem Leben
verbessern sollte ...

Was ich bereits erreicht habe,
was in meinem Leben gut läuft...

Was läuft in Deinem Leben gut? Was noch?
Was machst Du gern? Was noch?
Was kannst Du gut? Was noch?
Was willst Du noch erreichen?
Woran könntest Du erkennen, dass es in eine gute Richtung weiter geht?