

## Lösungsorientiertes Beraten nach Steve de Shazer

1. Eröffnung & „Was wäre ein gutes Ergebnis?“
2. Ausnahmen & Ressourcen
3. Skalierung & Ressourcen für Verbesserung
4. „Wofür wäre das wichtig?“, zirkuläres Nachfragen
5. Wunderfrage, zirkuläres Nachfragen
6. Kompliment & Experiment mitgeben

### Wunderfrage:

„Ich habe eine seltsame, vielleicht unübliche Frage, die etwas Vorstellungskraft benötigt:

Stell dir vor ... nachdem wir hier aufhören, gehst du heute Abend nach Hause, schaust fern, machst deine üblichen Hausarbeiten etc. und gehst dann ins Bett und schläfst - so wie jeden Abend ... und während du schläfst, geschieht ein Wunder ... und das Thema, das dich hierher gebracht hat, ist gelöst/erledigt, einfach so ... aber das passiert während du schläfst, daher kannst du nicht wissen, dass es passiert ist ... sobald du in der Früh aufwachst, woran wirst du erkennen, dass dieses Wunder geschehen ist?“

### Zirkuläres Nachfragen:



- a. „Wer würde es als erstes bemerken?“ → „xyz“
- b. „Woran würde „xyz“ es bemerken?“
- c. „Wie würdest du erkennen, dass „xyz“ es bemerkt hat?“
- d. „Wer würde es noch bemerken?“