

## Auswege aus dem Drama-Dreieck

### Die Rolle des Gewinner-Dreiecks und lösungsorientierter Fragen

von Mike Breitbart und Sven Golob

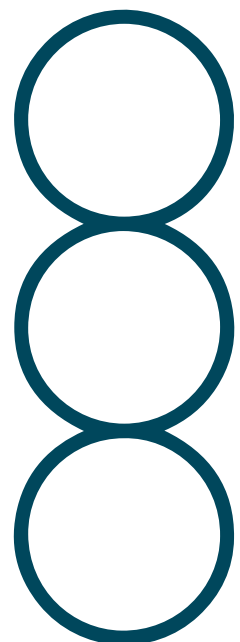
### Einleitung

In einer Welt, die sich oft auf Probleme konzentriert, bietet die lösungsfokussierte Beratung einen erfrischenden Gegenpol. Dieser Ansatz, der von visionären Therapeut:innen wie Steve de Shazer und Insoo Kim Berg entwickelt wurde, legt den Schwerpunkt auf das Potenzial und die bereits vorhandenen Ressourcen von Individuen, um positive Veränderungen in ihrem Leben zu bewirken.

In dem folgenden Text werden Sie eine tiefgreifende Einführung in die Prinzipien und Techniken der lösungsfokussierten Beratung erhalten. Anhand der acht Grundannahmen dieses Ansatzes erfahren Sie, wie durch die Kraft gezielter Fragen nicht nur Probleme in den Schatten gestellt, sondern vor allem Lösungen, Stärken und Hoffnungen beleuchtet werden. Zudem wird das transformative Potenzial des Gewinner-Dreiecks gegenüber dem klassischen Drama-Dreieck aufgezeigt, welches den Weg von destruktiven Interaktionsmustern hin zu einer gesunden, autonomen und fürsorglichen Beziehungsgestaltung ebnet. Bereiten Sie sich darauf vor, zu lernen, wie lösungsorientierte Fragen nicht nur die Perspektive von Beratern verändern können, sondern auch einen tiefgreifenden Einfluss auf diejenigen haben, die Unterstützung suchen.

#### Durch die Lektüre dieses Beitrags erwerben Sie folgende Lernziele:

- Verstehen der acht Grundprinzipien der lösungsfokussierten Beratung und ihre Anwendung in der Praxis.
- Erkennen, wie lösungsorientierte Fragen zur Aktivierung der Ressourcen und zur Erreichung der Ziele der Klienten beitragen können.
- Unterscheiden zwischen den Rollen des Drama-Dreiecks und des Gewinner-Dreiecks und verstehen ihrer Auswirkungen auf zwischenmenschliche Beziehungen.
- Anwenden der Konzepte und Techniken der lösungsfokussierten Beratung, um einen positiven Wandel in der Beratungspraxis und darüber hinaus zu fördern.



## Die lösungsfokussierte Beratung

Die lösungsfokussierte Beratung (Solution-Focused Brief Therapy, SFBT) ist ein therapeutischer Ansatz, der sich auf die Erkundung und Förderung der Ressourcen und Fähigkeiten von Klient\*innen konzentriert, um Lösungen für ihre Probleme zu finden, statt sich auf die Probleme selbst zu konzentrieren. Der Ansatz wurde in den 1980er Jahren von Steve de Shazer, Insoo Kim Berg und ihren Kolleg\*innen am Brief Family Therapy Center in Milwaukee, Wisconsin, entwickelt. Der Kerngedanke der lösungsfokussierten Beratung ist, dass Klient\*innen bereits über die notwendigen Ressourcen und Fähigkeiten verfügen, um ihre Schwierigkeiten zu überwinden, und dass Therapeut\*innen durch gezielte Fragen diese Ressourcen aktivieren und Klient\*innen dabei unterstützen können, die gewünschten Ziele zu erreichen.

### Die acht Grundannahmen der lösungsfokussierten Beratung umfassen:

- **Was nicht kaputt ist, muss man auch nicht reparieren:** Dieser Grundsatz betont, dass nicht jeder Aspekt des Lebens eines Klienten einer Intervention bedarf. Man sollte sich auf die Bereiche konzentrieren, die der Klient verbessern möchte, anstatt zu versuchen, nicht vorhandene Probleme zu „reparieren“.

Beispielhafte Frage: "Was sind die Aspekte Ihres Lebens, die momentan gut laufen und keine Veränderung benötigen?"

- **Das, was funktioniert, sollte man häufiger tun:** Wenn bestimmte Verhaltensweisen oder Strategien für den Klienten positive Ergebnisse liefern, sollten diese beibehalten und verstärkt werden.

Beispielhafte Frage: "Welche Strategien haben Ihnen in der Vergangenheit geholfen, und wie können wir diese häufiger einsetzen?"

- **Wenn etwas nicht funktioniert, sollte man etwas anderes probieren:** Anstatt an erfolglosen Methoden festzuhalten, ermutigt dieser Grundsatz dazu, neue Ansätze auszuprobieren, um Lösungen zu finden.

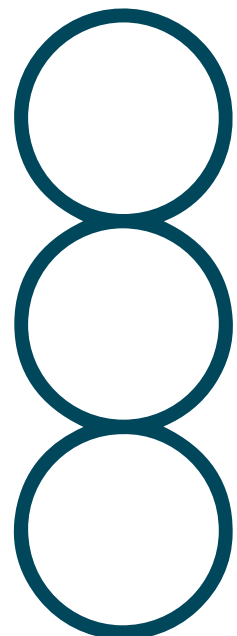
Beispielhafte Frage: "Welche neuen Ansätze könnten Sie ausprobieren, um eine andere Perspektive oder ein anderes Ergebnis zu erzielen?"

- **Kleine Schritte können zu großen Veränderungen führen:** Selbst minimale Veränderungen im Verhalten oder in der Einstellung eines Klienten können weitreichende positive Effekte haben.

Beispielhafte Frage: "Welchen kleinen Schritt könnten Sie heute machen, der Sie Ihrem Ziel näherbringt?"

- **Die Lösung hängt nicht zwangsläufig mit dem Problem zusammen:** Der Fokus liegt darauf, Lösungen zu finden, die funktionieren, unabhängig davon, ob sie direkt mit dem ursprünglichen Problem zusammenhängen.

Beispielhafte Frage: "Welche Lösungen könnten Sie sich vorstellen, die noch nicht direkt mit dem aktuellen Problem verbunden sind?"



- **Die Sprache der Lösungsentwicklung ist eine andere als die zur Problembeschreibung notwendige Sprache:** Lösungsorientierte Gespräche konzentrieren sich auf die Zukunft und darauf, was anders sein wird, wenn das Problem gelöst ist, anstatt auf die Vergangenheit oder die Details des Problems selbst.

Beispielhafte Frage: "Beschreiben Sie mir eine Zukunft, in der das Problem nicht mehr existiert. Wie sieht Ihr Alltag aus?"

- **Kein Problem besteht ununterbrochen; es gibt immer Ausnahmen:** Diese Annahme betont die Bedeutung, Ausnahmen vom Problem zu identifizieren, also Zeiten, zu denen das Problem nicht auftritt oder weniger intensiv ist, um darauf aufzubauen.

Beispielhafte Frage: "Können Sie sich an eine Zeit erinnern, in der das Problem nicht aufgetreten ist? Was war anders?"

- **Die Zukunft ist sowohl etwas Geschaffenes als auch etwas Verhandelbares:** Dieser Grundsatz verdeutlicht, dass Klienten aktiv an der Gestaltung ihrer eigenen Zukunft mitwirken und dass diese nicht vorherbestimmt ist.

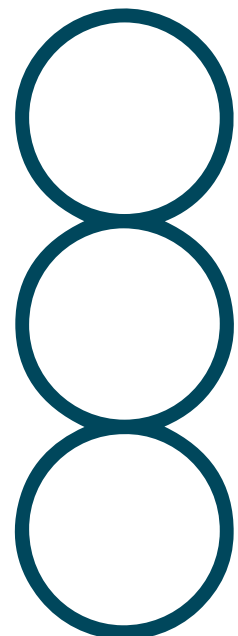
Beispielhafte Frage: "Wie wünschen Sie sich, dass Ihre Zukunft aussieht, und was sind die ersten Schritte, um diese Vision zu realisieren?"

Die lösungsfokussierte Beratung zielt darauf ab, Klient\*innen zu befähigen, ihre eigene Expertise für ihre Situation zu erkennen und zu nutzen, und unterstützt sie darin, ihre eigenen Lösungen auf effektive Weise zu entwickeln.

Während die lösungsorientierte Gesprächsführung sich auf die Zukunft konzentriert und Problemanalysen oder tiefere Ursachenergründungen meidet, konzentriert sich die Transaktionsanalyse auf die Analyse von Interaktionen zwischen Individuen basierend auf einem Modell der Persönlichkeitsstruktur. Beide Ansätze erkennen jedoch die Bedeutung der Eigenverantwortung des Individuums für Veränderungen an und nutzen Fragen als Werkzeug, um Einsicht und Lösungswege zu fördern. Ein wichtiger Unterschied besteht in der Herangehensweise: Während die Transaktionsanalyse versucht, durch das Verstehen von Ich-Zuständen und deren Interaktionen zu Lösungen zu gelangen, fokussiert das lösungsorientierte Coaching direkt auf die Erarbeitung und Umsetzung von Lösungen.

Lösungsorientierte Fragen aus der Kurzzeittherapie können helfen, indem sie den Fokus von Problemen auf Lösungen, Ressourcen und die gewünschte Zukunft lenken. Sie adressieren und aktivieren damit produktive Ich-Zustände bzw. wirksame Verhaltensmodi (Functional Fluency Modell).

Lösungsorientierte Fragen unterstützen Individuen dabei, ihre eigenen Fähigkeiten zur Problemlösung zu erkennen und zu nutzen, was einen Wechsel aus den unproduktiven Rollen des Drama-Dreiecks (Verfolger, Opfer, Retter) zu gesünderen Verhaltensweisen und Interaktionen fördert, was mit den Rollen des Gewinner-Dreiecks korrespondiert.



## Das Gewinner-Dreieck

Das Gewinner-Dreieck (Winner's Triangle) wurde als eine positive Alternative zum Drama-Dreieck von Karpman entwickelt, um die in den drei Rollen des Drama-Dreiecks (Opfer, Retter, Verfolger) inhärenten Abwertungen zu eliminieren und durch spezifische Fähigkeiten für ein spiel- und manipulationsfreies Miteinander zu ersetzen. Die Rollen im Gewinner-Dreieck umfassen:

### Verletzlich (Vulnerable)

**Realität:** Wie Opfer erkennen verletzbare Personen, dass sie leiden oder ein Problem haben, das potenziell Leid verursachen kann.

**Eigenschaften:** Verletzbare Personen unterscheiden sich von Opfern dadurch, dass sie weiterhin Zugang zu logischem Denken haben und Problemlösungen unter Einbeziehung ihrer Gefühle als Datenquelle für notwendige Veränderungen anstreben. Sie wissen, dass sie gleichzeitig denken und fühlen können.

**Benötigte Fähigkeit:** Problemlösung und Selbstbewusstsein.

### Fürsorglich (Caring)

**Realität:** Fürsorgliche Personen, ähnlich wie Retter, sind durch eine echte Sorge um die verletzbare Person motiviert.

**Eigenschaften:** Im Gegensatz zu Rettern respektieren fürsorgliche Personen die Fähigkeit der Verletzlichen, Probleme zu denken und zu lösen, und bieten Hilfe nur an, wenn sie darum gebeten werden und bereit dazu sind. Sie übernehmen nicht ungefragt und tun nichts, was sie nicht tun möchten.

**Benötigte Fähigkeit:** Zuhören und Selbstbewusstsein.

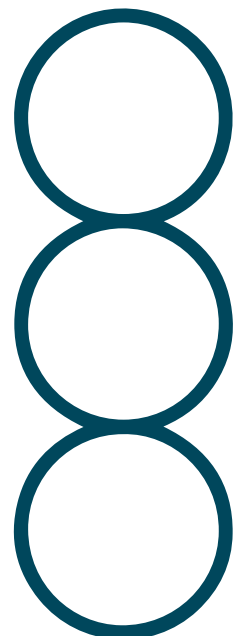
### Durchsetzungsfähig (Assertive)

**Realität:** Durchsetzungsfähige Personen nutzen ihre Energie, ähnlich wie aktive Verfolger, um ihre eigenen Bedürfnisse zu erfüllen und ihre Rechte zu verteidigen. Allerdings haben sie kein Interesse daran, ihre Energie zur Bestrafung zu nutzen.

**Eigenschaften:** Durchsetzungsfähige Personen setzen sich für Veränderungen ein, um ihre Rechte zu erreichen, und erkennen, dass durchsetzungsfähige Veränderungen Unannehmlichkeiten für Personen verursachen können, deren Pläne auf dem Status quo beruhen. Sie genießen dieses Leiden nicht, versuchen aber auch nicht, die betroffene Person zu retten, indem sie auf einige ihrer Rechte verzichten, um den Schlag zu mildern. Verhandlungen werden als Teil des Problemlösungsprozesses gesehen.

**Benötigte Fähigkeit:** Durchsetzungsvermögen.

Das Gewinner-Dreieck bietet somit einen Rahmen für gesunde und autonome zwischenmenschliche Beziehungen, indem es die Teilnahme an psychologischen Spielen vermeidet und stattdessen Fähigkeiten für eine offene, ehrliche und gleichberechtigte Kommunikation fördert.



Lösungsorientierte Fragen sind damit Einladungen unwirksame Rollen des Drama-Dreiecks zu verlassen und wirksame Rollen des Gewinner-Dreiecks einzunehmen. Sie ermutigen Klientinnen, aus zyklischen, unproduktiven Mustern auszubrechen. Sie unterstützen dabei, Eigenverantwortung zu übernehmen und aktive Schritte zur Veränderung ihrer Situation zu unternehmen.

Basierend auf den acht Grundannahmen der lösungsorientierten Arbeit können Fragen formuliert werden, die Klient\*innen dabei unterstützen, die Rollen des Drama-Dreiecks – Verfolger, Opfer und Retter – zu verlassen. Diese Fragen regen beispielhaft dazu an, über bestehende Muster hinauszudenken und neue Perspektiven zu erkunden.

## Einladung die Verfolger-Rolle zu verlassen

**Grundannahme:** "Wenn etwas nicht funktioniert, sollte man etwas anderes probieren."

**Frage:** "Welche alternativen Handlungsweisen könnten Sie in Betracht ziehen, die Ihnen helfen, Ihre Ziele auf eine Weise zu erreichen, die sowohl für Sie als auch für andere konstruktiv ist?"

**Ziel:** Diese Frage lädt den Klienten ein, aus der Verfolgerrolle auszutreten, indem sie ihn ermutigt, alternative, konstruktive Verhaltensweisen zu erkunden, die eine Lösung unterstützen, statt auf Konfrontation oder Kritik zu beharren.

**Grundannahme:** "Das, was funktioniert, sollte man häufiger tun."

**Frage:** "Können Sie sich an eine Situation erinnern, in der Sie auf eine Weise kommuniziert haben, die zu einem positiven Ergebnis für alle Beteiligten geführt hat? Wie könnten Sie diese Art der Kommunikation öfter nutzen?"

**Ziel:** Diese Frage hilft dem Klienten, erfolgreiche Kommunikationsstrategien zu identifizieren und zu überlegen, wie diese häufiger eingesetzt werden könnten, um aus der Rolle des Verfolgers herauszutreten.

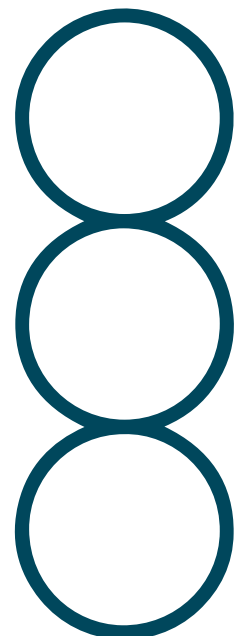
## Einladung die Opfer-Rolle verlassen

**Grundannahme:** "Die Zukunft ist sowohl etwas Geschaffenes als auch etwas Verhandelbares."

**Frage:** "Was ist ein Ziel oder ein Wunsch für Ihre Zukunft, der Ihnen wichtig ist? Welche ersten Schritte könnten Sie in Richtung dieses Ziels unternehmen?"

**Ziel:** Diese Frage motiviert das Opfer, proaktiv zu werden, indem es über eigene Wünsche und Ziele nachdenkt und erkundet, welche Maßnahmen es selbst ergreifen kann, um diese zu erreichen.

**Grundannahme:** "Kleine Schritte können zu großen Veränderungen führen."



**Frage:** "Welche kleinen, positiven Veränderungen könnten Sie heute vornehmen, die Sie Ihrem Ziel näherbringen?"

**Ziel:** Indem die Aufmerksamkeit auf kleine, machbare Schritte gerichtet wird, fühlt sich das "Opfer" ermächtigt, aus der Passivität herauszutreten und aktiv an der Gestaltung seiner Situation zu arbeiten.

## Einladung die Retter-Rolle verlassen

**Grundannahme:** "Die Lösung hängt nicht zwangsläufig mit dem Problem direkt zusammen."

**Frage:** "Wie könnten Sie Unterstützung anbieten, die die Selbstständigkeit der anderen Person fördert, anstatt das Problem für sie zu lösen?"

**Ziel:** Diese Frage regt den Retter dazu an, seine Rolle zu überdenken und Wege zu finden, wie er andere unterstützen kann, ohne ihre Probleme direkt zu lösen, wodurch sowohl die Autonomie des "Opfers" als auch die des Retters gestärkt wird.

**Grundannahme:** "Was nicht kaputt ist, muss man auch nicht reparieren."

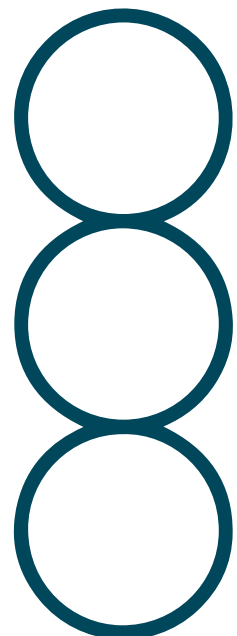
**Frage:** "Gibt es Situationen, in denen Sie beobachtet haben, dass andere ihre Probleme erfolgreich selbst lösen konnten? Wie könnten Sie solche Selbstlösungsfähigkeiten bei anderen noch mehr fördern?"

**Ziel:** Diese Frage ermutigt den Retter, die Fähigkeiten und Ressourcen anderer zur Selbsthilfe zu erkennen und zu unterstützen, anstatt sofort einzugreifen und zu "retten".

Um Klient\*innen dabei zu unterstützen, aus den Rollen des Drama-Dreiecks (Opfer, Verfolger, Retter) in die Rollen des Gewinner-Dreiecks (Vulnerabel, Assertiv, Fürsorglich) zu wechseln, ist es wichtig, lösungsorientierte Fragen zu stellen, die auf den lösungsorientierten Grundannahmen basieren. Hier sind einige Beispiele für jede Rolle des Drama-Dreiecks, inklusive einer Erklärung, warum diese Fragen helfen können:

### Für die Rolle des Opfers im Drama-Dreieck:

- Was ist eine kleine Veränderung, die Sie heute machen könnten, um sich besser zu fühlen? Diese Frage hilft, die Selbstwirksamkeit und die Erkenntnis zu stärken, dass Veränderung möglich ist.
- Erinnern Sie sich an eine Zeit, in der Sie eine ähnliche Herausforderung erfolgreich bewältigt haben. Was haben Sie damals gemacht? Diese Frage lenkt den Fokus auf frühere Erfolge und Ressourcen.
- Wie würden Sie Ihr Problem beschreiben, wenn es zu 10% weniger belastend wäre? Diese Frage hilft, die Perspektive zu verändern und kleine, aber wichtige Verbesserungen zu erkennen.
- Wer in Ihrem Umfeld könnte Ihre Bemühungen bemerken, und was genau würde diese Person sehen? Dies regt dazu an, über sichtbare, positive Veränderungen nachzudenken und wie diese von anderen wahrgenommen werden könnten.



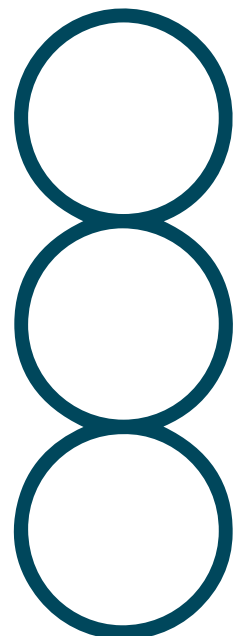
- Was ist das Erste, was Ihnen auffallen würde, wenn das Problem gelöst wäre? Diese Frage fördert das Denken in Lösungen und hilft, sich ein konkretes Ziel vorzustellen.

## **Für die Rolle des Retters im Drama-Dreieck:**

- Wie könnten Sie jemandem Unterstützung anbieten, ohne das Problem für ihn zu lösen? Ziel ist es, die Grenzen der Hilfe zu erkennen und Autonomie zu fördern.
- Was ist eine Frage, die Sie jemandem stellen könnten, um ihn zu ermutigen, über seine eigenen Lösungen nachzudenken? Fördert einen Ansatz, der auf Empowerment statt auf Lösung durch andere abzielt.
- Können Sie sich an eine Situation erinnern, in der jemand Ihre Fähigkeit, ein Problem selbst zu lösen, gestärkt hat? Wie hat das funktioniert? Stärkt das Verständnis für die Bedeutung von Selbstbestimmung und Eigenverantwortung.
- Was würden Sie gerne tun, um Unterstützung zu zeigen, ohne sich selbst zu überfordern? Hilft, gesunde Grenzen zu setzen und Selbstfürsorge zu praktizieren.
- Wie können Sie Ihre Sorge um andere ausdrücken, ohne für sie zu entscheiden oder zu handeln? Ziel ist es, eine unterstützende Haltung zu fördern, die Autonomie und Selbstbestimmung respektiert.

## **Für die Rolle des Verfolgers im Drama-Dreieck:**

- Was ist Ihnen wirklich wichtig in dieser Situation, und wie könnten Sie das auf konstruktive Weise ausdrücken? Ziel ist es, die zugrunde liegenden Bedürfnisse und Werte zu erkennen und auf positive Weise zu kommunizieren.
- Wie könnten Sie Feedback geben, das sowohl ehrlich als auch unterstützend ist? Fördert konstruktive Kritik und positive Veränderung.
- Gibt es eine Möglichkeit, Ihre Bedürfnisse auszudrücken, ohne andere zu beschuldigen oder zu kritisieren? Hilft, eine positive und lösungsorientierte Kommunikation zu fördern.
- Was würden Sie gerne ändern, und wie könnten Sie selbst dazu beitragen? Ermutigt zur Selbstreflexion und Eigeninitiative.
- Wie könnten Sie die Situation aus der Perspektive der anderen Person betrachten? Fördert Empathie und das Verständnis für die Bedürfnisse und Gefühle anderer.



## Gesprächsplanung

Wie die Klient\*innentypen der lösungsorientierten Beratung helfen können, das Vorgehen der Beratung unter Berücksichtigung des Drama- und Gewinner Dreieck zu planen:

Die Typen Kund\*in, Klagende\*r und Besucher\*in repräsentieren unterschiedliche Haltungen oder Zustände, die Klient\*innen in die Beratung mitbringen können. Diese Konzepte finden sowohl in der lösungsorientierten Beratung als auch im Kontext des Drama- und Gewinner-Dreiecks Anwendung. Die Verbindung dieser Konzepte bietet einen tieferen Einblick in die Dynamik der Beratungsbeziehung und mögliche Ansätze für die Intervention.

### Beziehung vom Typ Kund\*in

Klient\*innen vom Typ "Kunde" sind aktiv auf der Suche nach Veränderung und bereit, an der Lösung ihrer Probleme zu arbeiten. Sie erkennen ihre eigene Rolle im Veränderungsprozess an und sind offen für den Beratungsprozess. Im Kontext des Gewinner-Dreiecks könnten diese Klient\*innen der Rolle "Vulnerabel" nahestehen, da sie ihre Bedürfnisse und Wünsche nach Veränderung klar kommunizieren und bereit sind, an Lösungen zu arbeiten. Sie sind in der Lage, assertiv zu sein, indem sie ausdrücken, was sie brauchen und wie sie unterstützt werden möchten.

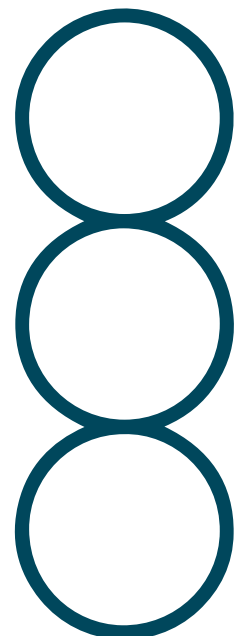
### Beziehung vom Typ Klagende\*r

Klagende Klient\*innen kommen oft mit einer Haltung in die Beratung, die sich auf die Probleme konzentriert, die sie erleben, ohne unbedingt bereit oder fähig zu sein, an deren Lösung zu arbeiten. Sie mögen sich in der Opferrolle des Drama-Dreiecks wiederfinden, da sie dazu neigen, die Verantwortung für die Situation extern zu attribuieren. In der Beratung ist es wichtig, diese Klient\*innen sanft zur Erkennung ihrer eigenen Ressourcen und zum Übergang in eine aktivere Rolle zu ermutigen, was der Position "Vulnerabel" im Gewinner-Dreieck ähneln könnte, indem sie ermutigt werden, ihre Situation neu zu bewerten und mögliche Schritte zur Veränderung zu erkunden.

### Beziehung vom Typ Besucher\*in

Besucher\*innen bringen oft wenig Eigenmotivation für Veränderung in die Beratung ein und haben möglicherweise nicht das Gefühl, dass sie ein problematisches Thema zu lösen haben. Sie können in die Beratung kommen, weil jemand anders es für eine gute Idee hält. Diese Klient\*innen passen nicht direkt in das Drama- oder Gewinner-Dreieck, da sie möglicherweise keine aktive Rolle im Prozess übernehmen. Die Herausforderung besteht darin, sie zu engagieren und ihr Interesse an einer möglichen Veränderung zu wecken, indem man ihre Sichtweise und potenzielle Ziele erkundet und sie möglicherweise zu einer aktiveren Rolle als „Kund\*in“ bewegt.

In der Arbeit mit diesen unterschiedlichen Klient\*innentypen ist es wichtig, eine flexible und responsive Haltung einzunehmen, die an den individuellen Bereitschafts- und Engagementsgrad der Klient\*innen angepasst ist. Die Kunst der Beratung liegt darin, Klient\*innen dort abzuholen, wo sie stehen, und sie durch gezielte Fragen und Interventionen dazu zu ermutigen, ihre Position im Kontext des Drama-Dreiecks zu überdenken und sich in





Richtung des Gewinner-Dreiecks zu bewegen, wo eine gesündere Dynamik und produktivere Lösungsstrategien möglich sind.

Bei der Arbeit mit Klient\*innen, die von einer als "mächtig" empfundenen Person oder Institution zur Beratung geschickt wurden, sind zirkuläre Fragen besonders wertvoll. Sie helfen, die Perspektiven aller Beteiligten zu erkunden und fördern ein tieferes Verständnis der Situation. Hier einige Beispiele für hilfreiche Fragen in einer Auftragsberatung, die den Übergang von Besuchenden zu Kund\*innen unterstützen können:

## **Besuchende\*r zu Kund\*in**

### **Warum glauben Sie, dass die Leitung entschieden hat, dass Sie an dieser (Fach-) Beratung teilnehmen sollten?**

Diese Frage hilft, die Perspektive der entsendenden Institution zu verstehen und die impliziten Ziele der Beratung zu erkennen.

### **Welche Gründe könnten dazu geführt haben, dass die Leitung Sie zur (Fach-) Beratung entsandt hat?**

Ähnlich der ersten Frage zielt diese darauf ab, die Hintergründe der Entscheidung zu explorieren und mögliche Erwartungen offenzulegen.

### **Welche Erwartungen hat der Träger/die Behörde an das Ergebnis dieses Gesprächs, damit er es als erfolgreich betrachten würde?**

Ermutigt die Klient\*innen, über die Erfolgskriterien aus der Sicht des Auftraggebers nachzudenken.

### **Was denken Sie, was passieren wird, wenn diese (Fach-) Beratung nicht zum gewünschten Ergebnis führt? Gibt es Konsequenzen, mit denen Sie rechnen müssen?**

Diese Frage erlaubt es, mögliche Befürchtungen oder Sorgen bezüglich der Nichterfüllung der Erwartungen zu thematisieren.

### **Was müsste während dieser (Fach-) Beratung geschehen, damit Sie am Ende zufrieden damit sind und die Sitzung mit einem positiven Gefühl verlassen können?**

Konzentriert sich auf die persönlichen Ziele und Wünsche des Klienten, um von der Rolle des Besuchenden wegzukommen.

### **Wenn Sie möchten, dass der Träger/die Behörde und andere Beteiligte einen positiven Eindruck von dieser (Fach-) Beratung erhalten, was könnten Sie tun oder sagen, um dies zu erreichen?**

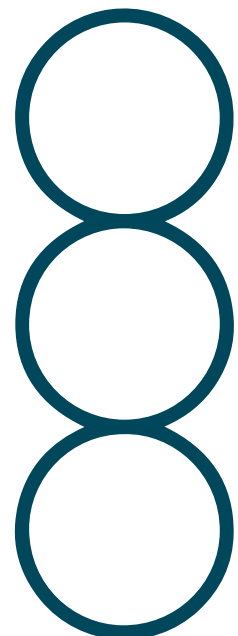
Regt an, aktiv über Beiträge zur positiven Gestaltung der Beratung nachzudenken.

### **An welchen Indikatoren erkennen Ihre Leitung und gegebenenfalls Kolleg\*innen, dass sich etwas verändert hat?**

Diese Frage hilft, konkrete Veränderungsziele zu identifizieren, die für alle Beteiligten sichtbar sein können.

### **Was muss in der (Fach-) Beratung geschehen, damit diese Veränderung nach außen sichtbar wird?**

Fokussiert auf die Umsetzung und die sichtbaren Ergebnisse der Beratung.



## **Was tun, wenn Klient\*innen nicht über ihre Probleme sprechen, sondern sich als Opfer erleben?**

Hören Sie ehrlich und mitfühlend zu, ohne sofort Lösungen zu bieten. Dies schafft eine Vertrauensbasis und hilft, Klient\*innen dort abzuholen, wo sie stehen.

Fragen Sie nach eigenen Überlegungen und möglichen nächsten Schritten, um Klient\*innen sanft von der Rolle der\*s Klagenden hin zu einer aktiveren Rolle zu bewegen.

Fragen Sie, ob und wie Sie unterstützen können, nachdem der\*die Klient\*in eigene Ideen geäußert hat. Dies fördert Eigeninitiative und Selbstwirksamkeit.

Der Schlüssel liegt darin, empathisch zuzuhören, die Autonomie und die Perspektive der Klient\*innen zu respektieren und sie behutsam zu ermutigen, eine aktivere Rolle im Beratungsprozess zu übernehmen.

Des Weiteren gibt es für die zuvor beschriebenen Klient\*innen-Typen – Kund\*in, Klagende\*r und Besucher\*in – spezifische, lösungsorientierte Fragen, die helfen können, den Beratungsprozess konstruktiv zu gestalten und den Klient\*innen zu ermöglichen, sich in Richtung einer aktiveren und lösungsorientierten Haltung zu bewegen.

## **Für Klient\*innen vom Typ Kunde**

### **Was ist Ihr Ziel für unsere Arbeit zusammen?**

Fördert die Klärung von Erwartungen und Zielen.

### **Was wird der erste Hinweis darauf sein, dass Sie Fortschritte machen?**

Hilft, konkrete Veränderungsindikatoren zu identifizieren.

### **Was haben Sie bereits versucht, um dieses Problem zu lösen?**

Anerkennt bisherige Anstrengungen und Ressourcen.

### **Wer wird die Veränderung zuerst bemerken, und woran wird er/sie das erkennen?**

Ermutigt die Klient:innen, sich die Auswirkungen der Veränderung vorzustellen.

### **Wie können wir Ihre Stärken nutzen, um Ihre Ziele zu erreichen?**

Fokussiert auf Ressourcen und Kompetenzen.

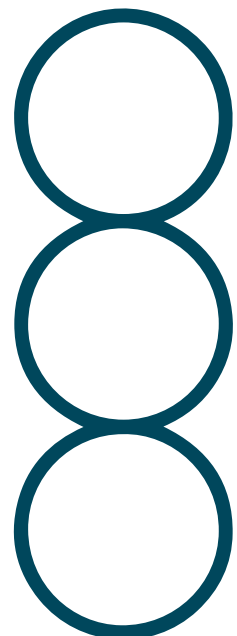
## **Für Klient:innen vom Typ Klagender**

### **Was wäre ein kleiner Schritt, der Ihnen in Ihrer Situation ein wenig Erleichterung bringen könnte?**

Ermutigt zu machbaren, kleinen Veränderungen.

### **Angenommen, es gäbe eine Verbesserung, wie klein auch immer, wie würden Sie das merken?**

Leitet den Fokus von Problemen zu Lösungen.



**Können Sie sich eine Zeit erinnern, in der das Problem nicht so schwerwiegend war? Was war anders?**

Identifiziert Ausnahmen und was bereits funktioniert.

**Was ist Ihnen am wichtigsten, wenn Sie an eine Lösung denken?**

Hilft, Prioritäten und Werte zu klären.

**Wie würden Sie sich fühlen, wenn das Problem gelöst wäre?**

Unterstützt die emotionale Verbindung zu einer positiven Zukunftsvision.

## **Für Klient:innen vom Typ Besucher:in**

**Was hat Sie dazu bewogen, heute hierher zu kommen?**

Öffnet den Raum für die Erkundung von Motivationen.

**Gibt es ein kleines Ziel, das Sie für sich aus unserer Beratung ziehen möchten?**

Hilft, auch bei geringer Eigenmotivation Ziele zu finden.

**Was wäre für Sie ein Zeichen, dass die Beratung für Sie nützlich ist?**

Ermutigt die Klient:innen, über Nutzen und mögliche positive Ausgänge nachzudenken.

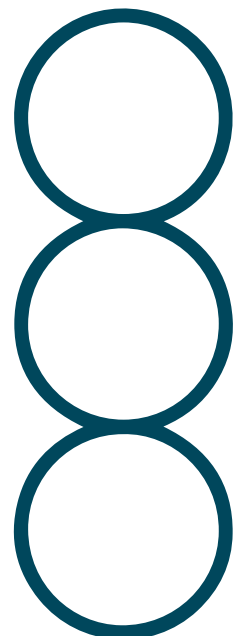
**Wenn es eine Sache gäbe, die Sie durch unsere Gespräche besser verstehen oder ändern möchten, was wäre das?**

Erkundet vorsichtig Bereiche potenziellen Interesses oder Bedarfs.

**Gibt es eine Veränderung, die Sie in Ihrem Leben oder Ihrer aktuellen Situation begrüßen würden, auch wenn Sie momentan nicht sicher sind, wie diese aussehen könnte?**

Lädt zur Reflexion über mögliche positive Veränderungen ein, auch wenn diese noch unklar sind.

Diese Fragen sollen den Klient\*innen helfen, ihre eigene Situation aus neuen Perspektiven zu betrachten, ihre eigenen Ressourcen und Fähigkeiten zu erkennen und Schritte in Richtung Veränderung und Lösung ihrer Anliegen zu unternehmen.



## Abschluss

Die Auseinandersetzung mit den Grundsätzen der lösungsfokussierten Beratung und der kontrastiven Analyse des Gewinner-Dreiecks gegenüber dem Drama-Dreieck hat einen fundierten Einblick in einen Ansatz geboten, der das Potenzial hat, sowohl die Praxis der psychologischen Beratung als auch den Alltag von Individuen nachhaltig zu verbessern.

Durch den gezielten Einsatz lösungsorientierter Fragen und die Förderung einer positiven Rollenübernahme innerhalb des Gewinner-Dreiecks ist eine effektive Unterstützung in der Überwindung von Herausforderungen möglich.

Dieser Ansatz stärkt nicht nur die Selbstwirksamkeit und Autonomie der Klient\*innen, sondern trägt auch zu gesünderen und konstruktiveren zwischenmenschlichen Beziehungen bei. Die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten aus diesem Text bieten eine wertvolle Ressource für Fachleute im Bereich der psychosozialen Beratung sowie für jede Person, die an persönlichem Wachstum und der Verbesserung ihrer kommunikativen Kompetenzen interessiert ist. Abschließend laden wir dazu ein, die Prinzipien der lösungsfokussierten Beratung in verschiedenen Lebensbereichen anzuwenden, um so einen Beitrag zu einem verantwortungsvollen und lösungsorientierten Miteinander in der Gesellschaft zu leisten.

