



Das wohlgestaltete Ziel und nützliche Fragen

Nach: Insoo Kim Berg (1992): Kurzzeittherapie bei Alkoholproblemen.

Ein lösungsorientierter Ansatz. Carl-Auer-Systeme Verlag

Sieben Eigenschaften wohlgestalteter Ziele

1. Ziele müssen / sollen bedeutsam für Klienten sein: Das Ziel muss dem Klienten wichtig sein, und der Klient muss es für sich persönlich als förderlich ansehen, diese Ziel zu erreichen. Wenn das Ziel dem Klienten wichtig ist, wird es sehr viel wahrscheinlicher, dass er sich dafür einsetzt. Als Fachkraft sollte man keinesfalls darauf bestehen, dass der Klient das ‚richtige‘ Ziel, also z.B. das Ziel der Fachkraft, haben müsste.
2. Ziele müssen / sollen klein sein: Die Ziele, die der Klient sich setzt, müssen klein genug sein, dass er sie auch erreichen kann: „Was wäre der erste kleine Schritt?“
3. Ziele müssen / sollen konkret, präzise und verhaltensbezogen sein: Ziele wie „glücklich sein“ sind zu vage. Es gilt herauszuarbeiten, was konkret der Klient darunter versteht.
4. Ziele müssen / sollen eher das Vorhandensein als die Abwesenheit von etwas zum Ausdruck bringen: Klienten wünschen in der Regel die Abwesenheit eines Problems. Das wohlgestaltete Ziel drückt hingegen aus, was der Klient anstatt des Problems aktiv und positiv tun wird.
5. Ziele müssen / sollen eher einen Anfang als ein Ende beschreiben: Ziele haben die Aufgabe, die ersten kleinen Schritte zu beschreiben, die ein Klient machen muss, und nicht das Ende der Reise.
6. Ziele müssen / sollen im Lebenskontext des Klienten realistisch und erreichbar sein: Wenn ein Klient ein unrealistisches und unerreichbares Ziel vorbringt, muss der Therapeut mit dem Klienten darauf hinarbeiten, ein Ziel auszuhandeln, das leichter zu handhaben ist.
7. Ziele erreichen ist „harte Arbeit“: Der Klient kann erkennen, dass es für ihn harte Arbeit bedeutet, das Ziel zu erreichen. Auch wenn diese Eigenschaft zunächst im Widerspruch zu dem Kriterium steht, dass Ziele klein und erreichbar sein sollen. Die Betonung der ‚harten Arbeit‘ soll den Klienten in seiner Würde und seinem Selbstwert schützen, falls er das Ziel nicht erreicht.

Fünf nützliche Fragen

1. Fragen, die vor dem Erstkontakt eingetretene Veränderungen beleuchten: „Was hat sich seit unserer Terminvereinbarung bereits zum Besseren entwickelt?“
2. Fragen, die nach Ausnahmen suchen: „Wann tritt das Problem nicht auf, was ist dann anders?“
3. Die Wunderfrage: „Stellen Sie sich vor, das Problem sei gelöst: Was ist dann anders? Was wäre das erste kleine Anzeichen einer Veränderung?“
4. Skalenfrage: Damit kann sehr gut die Ernsthaftigkeit und Veränderung des Problems erfasst werden: „Sagen wir 10 steht dafür, wie Sie ihr Leben gerne hätten, wenn Sie das Problem, weswegen Sie hier sind, gelöst haben; und 1 steht dafür, wie schlimm alles war, als Sie den Termin mit mir vereinbarten. Wo stehen Sie heute auf dieser Skala?“
5. Stützende Fragen: Bei hoffnungslosen, deprimierten Klienten oft eine nützliche Frage: „Wie haben Sie das (Problem) überlebt? Wie konnten Sie trotz (des Problems) weiter machen?“