



# Mit Lernern Lösungen finden – Einfach, aber nicht leicht

## Lösungsfokussierte Gesprächsführung in der Sprachlernberatung

Lösungsfokussierte Kommunikation (LFK) ist ein Ansatz zur Gesprächsführung, der bestimmte Annahmen und Haltungen mit sich bringt und mit dem sich die Ziele von Sprachlernberatung gut und konsequent verfolgen lassen. LFK basiert auf der Lösungsfokussierten Kurztherapie, die von Steve de Shazer und Kollegen in den 1980er Jahren

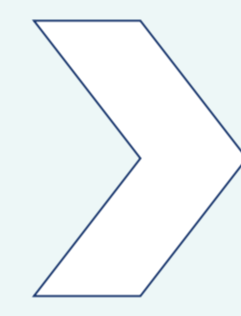
am Brief Family Therapy Center in Milwaukee entwickelt wurde und aus der systemischen Kurztherapie entstand. Heute wird der Ansatz auch in vielen Bereichen außerhalb von Therapie eingesetzt. Die Entwicklung des Ansatzes der LFK verlief auf inductive und pragmatische Weise, indem beobachtet

wurde, was für Klienten in einer Beratung bzw. Therapie nützlich war und weniger *warum*. Aus der Beobachtung, dass sich die Lösungswege der Klienten ähnlicher waren als die Ursprünge ihrer Probleme, entstand bspw. die Praxis, mehr über diese Lösungen zu sprechen.

### Typische Gesprächstechniken...

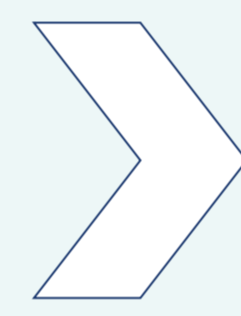
#### Fragen nach hypothetischen Lösungen

„Angenommen, Sie hätten Ihr Ziel schon erreicht – was genau wäre dann anders?“ „Was würden Sie tun?“  
Lösungen in der Zukunft – zunächst unabhängig vom Weg (Lernaktivitäten); ziel- statt problemorientiert



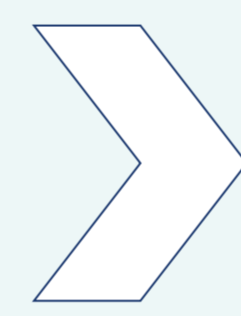
#### Fragen nach bisherigen Lösungen

„Was funktioniert / hat gut funktioniert?“  
Lösungen in der Gegenwart und Vergangenheit (z.B. „Ausnahmen“: Wo lief es besser als erwartet?)



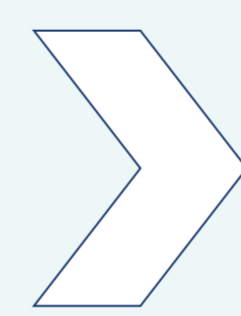
#### Skalierungsfragen

„Wo stehen Sie im Moment...?“ „Was ist anders bei x+1?“  
Aktueller Stand „x“ auf einer Skala von 0-10 in Bezug auf das angestrebte Ziel, die Wichtigkeit des Ziels, Motivation, Zuversicht...



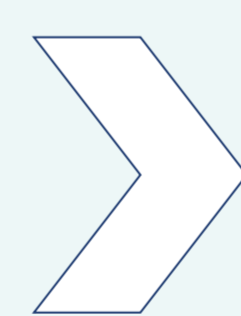
#### Systemische / zirkuläre Fragen, Beziehungsfragen

„Wer würde den Unterschied woran bemerken?“  
...nach der möglichen Wahrnehmung wichtiger, am Lernprozess beteiligter Personen



#### Feedback

„Wie haben Sie das hinbekommen?“ „Schön zu sehen, ...“  
Während des Gesprächs und als abschließende Rückmeldung; vorsichtig dosierte, direkte oder indirekte Komplimente (Fragen)



### ...und was sie leisten können

- **Anfangsbilder von Lösungen** schaffen
- Beleuchten **positiver Konsequenzen**
- **Konkrete Handlungsbeschreibungen** entwickeln
- Einbeziehen nicht- (rein) sprachlicher Elemente (z.B. „Spaß“)
- Identifizieren & Aktivieren von **Ressourcen** (erfolgreich eingesetzte Lernstrategien, hilfreiche Kontakte/Personen, Materialien, Interessen, persönliche Eigenschaften...)
- → **Vorhandenes** betonen & nutzen, Zuversicht stärken
- Übersetzen **subjektiver Wahrnehmungen** in „Greifbares“
- Suggestion von **Veränderbarkeit**
- Verdeutlichen von konkreten **Unterschieden** bei einer Verbesserung → kleine, wahrnehmbare Schritte
- **Außenperspektive** kann Antworten erleichtern
- Betonung des **interaktiven** Charakters von Lernprozessen
- Einbeziehen des konkreten **Kontexts** und der Lebenswelt
- Lerner sich selbst **Komplimente** geben lassen
- Anerkennung der **Kompetenz** der Lerner
- Aktivieren von Ressourcen, Verstärken von **Positivem**

### Basis: Annahmen & Haltungen

- Lerner sind Experten für sich selbst
- Nicht-wissende Neugier
- Veränderung ist unvermeidlich
- Komplexe Schwierigkeiten brauchen nicht zwingend komplexe Lösungen
- Kleine Schritte können große Veränderungen nach sich ziehen
- Sprechen über Lösungen schafft Lösungen
- Es gibt immer gute Gründe für ein Verhalten

#### Kontakt

Ilka Dönhoff  
Universität Paderborn  
Zentrum für Sprachlehre  
Warburger Str. 100  
33098 Paderborn

ilka.doenhoff@upb.de  
www.upb.de/zfs

#### Literatur

Bamberger, G. (2010): *Lösungsorientierte Beratung*. Weinheim, Basel: Beltz.  
De Jong, P./Berg, I. K. (2008): *Lösungen (er-) finden*. Dortmund: Verlag Modernes Lernen.  
de Shazer, S. (Dolan, Y. (2008): *Mehr als ein Wunder*. Heidelberg: Carl Auer.  
Schmitz, L. (2009): *Lösungsorientierte Gesprächsführung*. Dortmund: Borgmann.  
Szabó, P. /Berg, I.K. (2009): *Kurz(zeit)coaching mit Langzeitwirkung*. Dortmund: Borgmann.