



Der Auftrag macht das Tor auf

„Der Klient ist immer kooperativ“- eine der Grundannahmen von Steve de Shazers lösungsorientierter Idee.

Verfolgen Sie konsequent „ohne Auftrag keine Beratung“ und gelingt es Ihnen schließlich, einen wie auch immer gearteten Auftrag zu erhalten, so wird dieser auf einer der vier Ebenen der Kommunikation erstellt.

Ist der Auftrag geäußert und sind Sie in der Lage, auf der entsprechenden Ebene Beziehung und Training anzubieten, findet echte Begegnung und mögliche Begleitung statt.

Dabei spielt es keine Rolle, ob Inhalt und Motiv für Sie nachvollziehbar oder verständlich ist.

Ihre Aufgabe ist es, nach den Kriterien der Zielformulierung und mit der neugierigen Haltung des „Nicht- Experten“ Fragen zu stellen und somit die Möglichkeiten, Lösungen bzw. Lösungswege sympathisch und ressourcenorientiert ans „Tageslicht“ zu befördern.

Es gilt nicht, die Kooperation zu erzwingen, den „Panzer zu knacken“ und den Burgfried (die „letzte Lösung“) zu stürmen.

Auch die Gründe bzw. „Ursachen“ für Verhalten sind von geringem Interesse.

Wichtig ist die angebotene Ebene und Ihre Fähigkeit bzw. Bereitschaft zum „Nichttun“.

Stichworte für Neugierige:

mäeutisches Fragen, fraktale Logik der 4 Tiergestalten, Ressourcen/lösungsorientierte Haltung, biographisch/ethnographisches Verstehen, die 12 Grundannahmen, Wegbegleitung statt Wegweisung