

„Lösungen entstehen im Dialog zwischen Klient und Berater“

„Solutions Focus“ heißt der Ansatz, mit dem Dr. Peter Röhrig arbeitet. Ähnlich wie Appreciative Inquiry setzt diese Adaption aus der lösungsorientierten Beratung bei dem an, was in der Vergangenheit gelungen ist. Wie genau das funktioniert, und welche Instrumente der Ansatz für Trainer, Berater und Coaches bereithält, wird vom 2. bis 8. September 2007 in Budapest thematisiert. Dann nämlich lädt Röhrig gemeinsam mit dem internationalen Netzwerk SOLworld zu einer Summer University. Training aktuell sprach im Vorfeld mit dem Management-Berater über die Besonderheiten von „Solutions Focus“.

» Der Kölner Trainer und Berater Dr. Peter Röhrig sorgt dafür, dass Solutions Focus auch in der deutschen Trainerszene Fuß fasst.



Was ist das Besondere am Solutions-Focus-Ansatz?

Dr. Peter Röhrig: Der Fokus auf Effektivität und Effizienz. Dazu ist es eine besonders freundliche und respektvolle Art der Beratung: Die Klienten werden in ihrer Überzeugung gestärkt, dass sie selbstständig Veränderungen schaffen können. Statt dass der Berater Ratschläge gibt, entstehen Lösungen im Dialog zwischen Klient und Berater. Und zwar dadurch, dass der Berater bei dem ansetzt, was ihm vom Klienten geboten wird. Man schaut nicht auf das, was im Argen liegt, sondern auf das, was gelungen ist. Selbst im größten Elend gibt es eine Sache, die funktioniert oder zumindest ab und zu mal gelingt. Und das konsequent auszuweiten, da Ansatzpunkte zu finden sowie neue Möglichkeiten oder Perspektiven zu entwickeln – das ist das Besondere des lösungsorientierten Ansatzes.

Bei dem anzusetzen, was funktioniert, ist auch der Grundgedanke von Appreciative Inquiry. Wie unterscheiden sich die Ansätze?

Röhrig: Ein Unterschied liegt in den Ursprüngen. Appreciative Inquiry kommt direkt aus der Organisationsentwicklung. Solutions Focus dagegen stammt aus der Therapie. Genauer: aus der Kurzzeittherapie, die Steve de Shazer und Insoo Kim Berg seit Mitte der 80er Jahre in ihrem „Brief Family Therapy Center“ entwickelt haben.

Für mich persönlich liegen die Unterschiede zu Appreciative Inquiry vor allen Dingen darin, dass der Solutions-Focus-Ansatz einfacher, pragmatischer und frei von Ideologien ist. Im Endeffekt denke ich, ist es Geschmackssache, welchen Ansatz man bevorzugt.

Welche Vorteile haben diese lösungsorientierten Ansätze gegenüber problembasierten Herangehensweisen?

Röhrig: Die Arbeit mit dem lösungsorientierten Ansatz führt ohne Umwege zu Ergebnissen und macht einfach mehr Spaß. Sich mit all den Dingen zu beschäftigen, die nicht klappen, ist wenig motivierend und kostet viel Zeit. Mit Solutions Focus dagegen mache ich schnellere Fortschritte. Ich muss mich nicht so sehr darum bemühen, das Problem zu verstehen. Das heißt nicht, dass meine Klienten nicht über ihre Probleme reden können. Dafür ist immer Raum, denn die meisten von ihnen wollen ja etwas loswerden. Allerdings ermutige ich die Klienten, sich intensiver mit den Fortschritten und nicht mit den Hintergründen ihrer Probleme auseinanderzusetzen.

Ein weiterer Vorteil des lösungsorientierten Ansatzes besteht darin, dass die Arbeit viel energiesparender ist. Als ich

angefangen habe, zu trainieren, habe ich oft mit Medizinern gearbeitet und ihnen u.a. Inhalte über Mitarbeiterführung vermittelt. In jeder Veranstaltung habe ich mich bemüht, möglichst viel von dem zu sagen, von dem ich glaubte, dass sie es erfahren müssten. Durch Solutions Focus habe ich entdeckt, dass ich anders mit Verantwortung umgehen kann. Dass ich auf die bewussten oder unbewussten Kompetenzen der Teilnehmer setzen kann. Vieles wissen sie schon, was brauchen sie darüber hinaus? Damit kann ich mich stärker zurücknehmen und auf das konzentrieren, was die Klienten wirklich wollen.

Der Ansatz kann also nicht nur in Beratungen, sondern auch im Training angewandt werden?

Röhrig: Sehr gut sogar. Die Übersetzung in den Trainingsbereich ist allerdings noch relativ neu und hat sich erst in den vergangenen Jahren entwickelt. Manche Länder haben diesen Gedanken relativ schnell adaptiert – Großbritannien beispielsweise und die skandinavischen Länder. Im deutschsprachigen Raum übernimmt vor allem die Schweiz eine Vorreiterrolle. Deutschland hingegen tut sich da etwas schwerer.

Warum?

Röhrig: Genau kann ich das nicht sagen. Vielleicht, weil wir das Problem lieben... Und vielleicht auch, weil es zum lösungsorientierten Ansatz bislang hauptsächlich Literatur darüber gibt, wie man damit im Coaching arbeitet. Aus meinen regelmäßigen Ausbildungsgruppen für Kollegen ist daher die Idee entstanden, eine umfassende Sammlung von lösungsorientierten Aktivitäten für die Arbeit mit Teams und Organisationen zu schaffen. Dieses Buch wird Beispiele von Autoren aus aller Welt liefern und im März 2008 erscheinen. Außerdem bereite ich mit einem Team von Kollegen die jährliche Konferenz unseres Netzwerkes SOLworld vor, die im Mai 2008 in Köln stattfindet. Das wird dem Ansatz in Deutschland zusätzlich Schub geben.

Wie kann der Einsatz von Solutions Focus in einem Training oder Seminar aussehen?

Röhrig: Man kann den Ansatz schon zum Seminareinstieg nutzen: Jeder Teilnehmer berichtet etwas darüber, was bei ihm gut läuft. Das kommt gut an, denn die meisten Menschen haben nur selten Gelegenheit dazu, sich selbst zu loben und über positive Erfahrungen zu sprechen. So wird gleich zu Beginn eine positive Atmosphäre geschaffen, auf deren Grundlage weitere Solutions-Focus-Instrumente erfolgreich eingesetzt werden können. So z.B. die so genannte Wunderfrage, ein Instrument, mit dem sich gut in Gruppen arbeiten lässt. Sie bietet den Teilnehmern die Möglichkeit, eine Vision zu entwickeln, eine Idealvorstellung von dem, wie es sein könnte, wenn alles so eintritt, wie sie es sich wünschen. Die Aufgabe des Trainers ist es dann, den Teilnehmern zu helfen, diese Vorstellung so konkret und anschaulich wie möglich zu gestalten – und gemeinsam mit ihnen Wege zu entwickeln, wie sie auf dieses Ziel hinarbeiten können. Das ist es, was man unter lösungsorientiert versteht.

Interview: Stefanie Bergel

» Noch Fragen zum Thema Solutions Focus? Antworten liefert die „SOLworld Summer University“ vom 2. bis 8. September 2007 in Budapest. Auf dem Programm stehen u.a. Workshops zu den Themen „Solutions focus negotiation“ und „Linguistic View on Solutions focus work“. Infos unter www.solworld.org.



Gesunde Perspektiven

Technologie für Gesundheit: Die InterComponentWare AG (ICW) ist ein junges, international tätiges eHealth Unternehmen, das mit seinen richtungweisenden Telematik-Lösungen alle Beteiligten im Gesundheitswesen sicher und zuverlässig verbindet. Von dem reibungslosen Informationsfluss profitieren Patienten, Ärzte und Apotheker ebenso wie Kliniken, Krankenkassen und Krankenversicherungen. Damit verbessert ICW nachhaltig die Qualität der medizinischen Versorgung.

Das heißt: Glänzende Aussichten für unsere Mitarbeiter, die sich in unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens mit Kompetenz und Begeisterung einbringen und sich und ICW konsequent weiterentwickeln - für unseren gemeinsamen Erfolg.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Eintritt an unserem Unternehmenssitz in Walldorf einen

Trainer eHealth Training Center (m/w)

Kennziffer OP 114

Ihre Aufgaben

- Durchführung von Kunden-Trainings, Salestrainings und internen Trainings unserer Softwarelösungen im Bereich niedergelassener Ärzte und Kliniken bzw. der elektronischen Gesundheitsakte
- Konzeption und Umsetzung von Trainings
- Erstellung und didaktische Aufbereitung von Trainingsmaterialien
- Enge Zusammenarbeit und Absprache mit unserem Produktmanagement

Ihre Qualifikation

- Überdurchschnittlicher Hochschulabschluss (Uni/ FH) in Natur- oder Wirtschaftswissenschaft oder mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Gesundheitswesen
- Mehrjährige Erfahrung als Trainer – auch in englischer Sprache
- Hohes didaktisches Vermögen in der Vermittlung von komplexen Schulungsinhalten
- Ausgezeichnete Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Affinität zu EDV im Gesundheitswesen
- Hohe Ergebnisorientierung und Durchsetzungsfähigkeit
- Reisebereitschaft

Neugierig geworden? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (bevorzugt elektronisch) mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin unter Angabe der Kennziffer an:

InterComponentWare AG • Annette Kovar

Otto-Hahn-Straße 3 • 69190 Walldorf • Telefon: +49 (0) 62 27 385 405

E-Mail: kariere@icw.de • www.icw.de • www.lifesensor.de