



1

Rahmenbedingungen des Kurzgesprächs

Situation und Anlass:

- Kurz und „bündig“
- Zwischen Tür und Angel
- Einmalig und oft unvermittelt
- Evtl. scheinbar unpassend
 - „Unpassender“ Ort
 - Wenig Zeit
 - Bin ich die „richtige“ Person?
 - Aber: „Günstige Gelegenheit“ für mein Gegenüber!

Konsequenzen:

- Keine Reise in die Vergangenheit
 - sondern zukunftsorientiert
- Nicht am Problem oder Defizit orientiert
 - sondern an den Möglichkeiten und Ressourcen
- Sich einlassen auf die Situation im „Hier und Jetzt“:
 - Hier – und nicht woanders
 - Jetzt – und nicht später
 - Du – und kein:e Andere:r



2

Haltung und Methodik des Kurzgesprächs

- a) Zukunftsorientiert
- b) Ressourcenorientiert
- c) Sprachorientiert: Die Sprache der ratsuchenden Person als Schlüssel
 - Jeder Mensch hat eine individuelle sprachliche Prägung
 - Was die ratsuchende Person sagt bzw. wie sie sich sprachlich äußert, ist wie die sichtbare Spitze des Eisbergs: Was „oben auf liegt“ und sichtbar wird, ist nicht zufällig, sondern gerade wichtig, und eröffnet ihr den Zugang in die eigene Tiefenstruktur. Die Sprache ist der Schlüssel.
 - Die beratende Person nimmt die Sprache der ratsuchenden Person auf und ermöglicht ihr so, sich selbst zu erkunden und einen eigenen Weg aus dem Problem(-karussell) zu finden.



3

Zwei theoretische Säulen des Kurzgesprächs

1. Systemischer Konstruktivismus

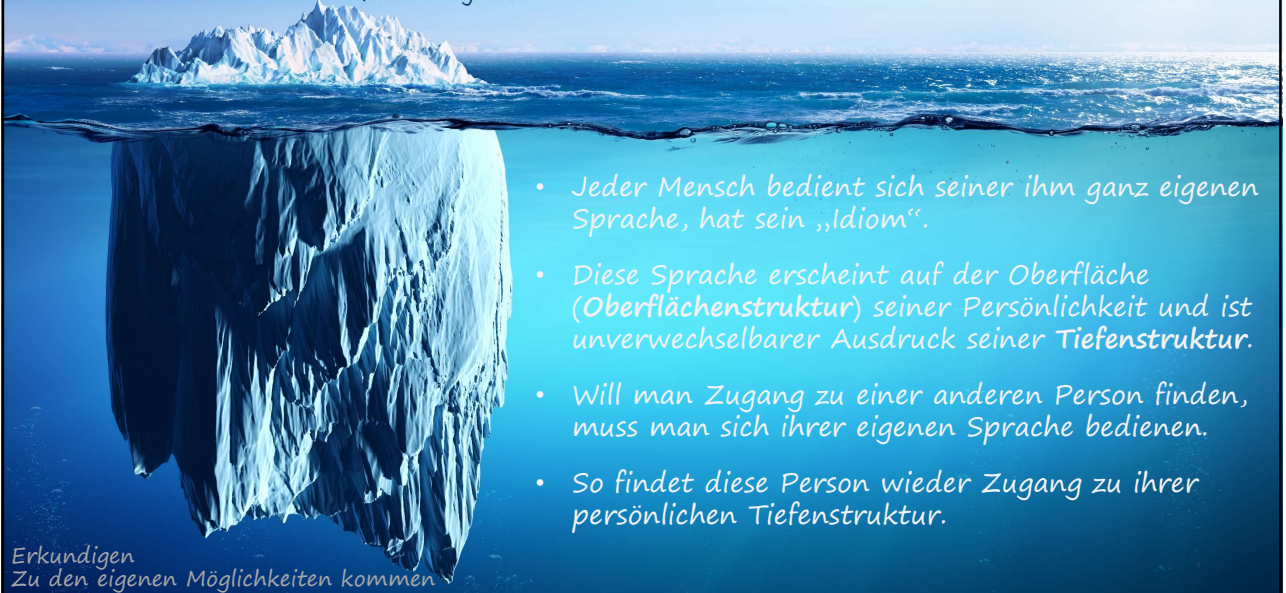
- Jeder Mensch konstruiert seine ihm ganz eigene Welt und lebt gleichsam in seinem eigenen Universum.
- Eine objektive Wirklichkeit ist für uns nicht direkt erkennbar, weil wir die Welt durch unsere Sinnesorgane wahrnehmen und in unserem Gehirn konstruieren.
- Jeder Mensch kann nur im Rahmen seiner „Kugel“ versuchen zu erkennen, was in der „Kugel“ des Gegenübers vor sich geht.



4

2. Linguistische und kommunikationstheoretische Aspekte

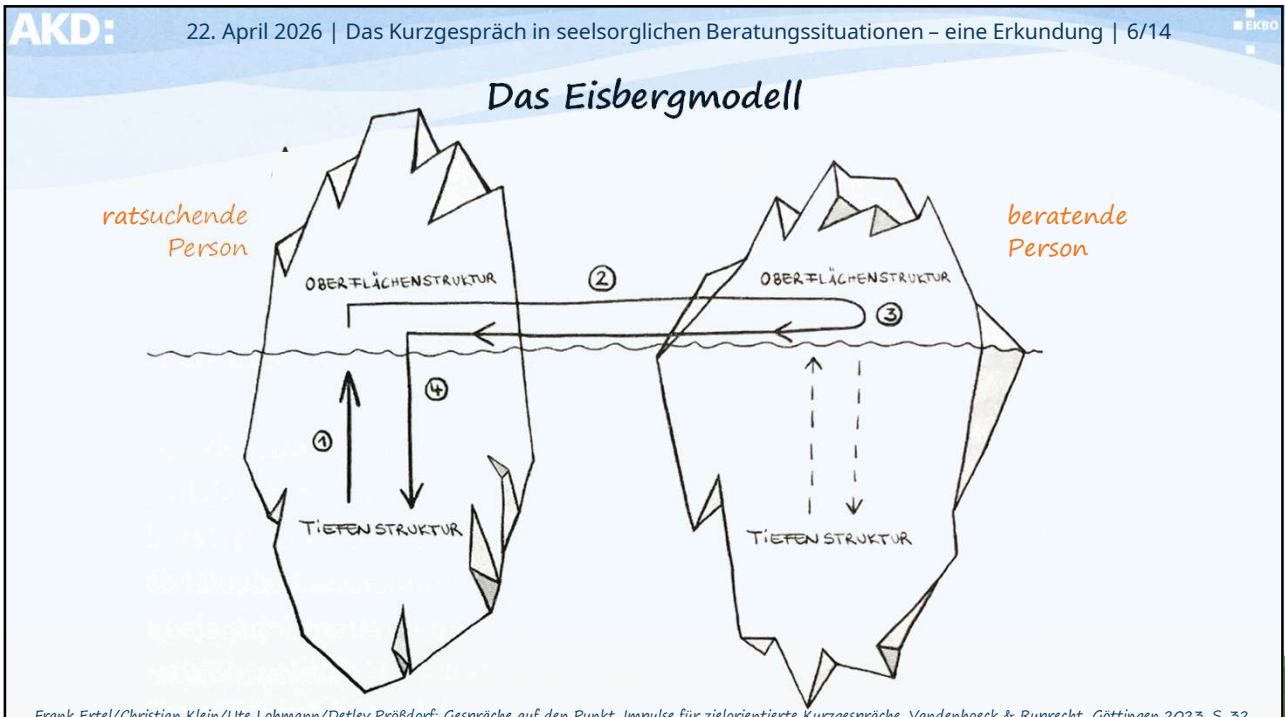
Wortwahl – Mimik & Gestik – Syntax



- Jeder Mensch bedient sich seiner ihm ganz eigenen Sprache, hat sein „Idiom“.
- Diese Sprache erscheint auf der Oberfläche (Oberflächenstruktur) seiner Persönlichkeit und ist unverwechselbarer Ausdruck seiner Tiefenstruktur.
- Will man Zugang zu einer anderen Person finden, muss man sich ihrer eigenen Sprache bedienen.
- So findet diese Person wieder Zugang zu ihrer persönlichen Tiefenstruktur.

Erkundigen
Zu den eigenen Möglichkeiten kommen

5



6

Verschiedene Frageformen

- *Ratsuchende Person:* „Ich hab darauf echt keinen Bock mehr. Das kann so nicht mehr weitergehen.“
- *Beratende Person:* „ “
- *Beratende Person:* „ “

7

Verschiedene Frageformen

- *Geschlossene Fragen (Antworten: ja – nein – vielleicht)*
- *Fragen nach Ursache und Wirkung (wieso – weshalb – warum?)*
- *Informationsfragen (Gefahr der Erweiterung des Problems)*
- *Mäeutische Fragen bzw. Impulse*

8

Mäeutische Impulse setzen – die Hebammenkunst



- Sich so „erkundigen“, dass die ratsuchende Person beginnt, sich selbst zu „erkunden“, in sich zu gehen und die eigene Vielfalt sowie die eigenen Kraftquellen (wieder) zu entdecken.
- Zukunfts- und ressourcenorientiert fragen.
- Keine geschlossenen Fragen stellen.
- Nicht: Wieso? Weshalb? Warum? (Fragen nach Ursache und Wirkung und somit das Problemkarussell vermeiden)
- Konjunktive in Indikative umformen.

Christoph Kilian (Trainer der AgK | Studienleiter für Religionspädagogik im AKD in der EKBO)

9

Mäeutische Impulse setzen – über die Fragekunst zur Selbsterkundung

Sprachlich andocken – nicht problemorientiert, problemvertiefend oder problemweiternd

Ratsuchende Person: „Ich weiß gar nicht, wo ich anfangen könnte.“

Beratende Person: „Was -- können Sie anfangen. ↓“
 „Was -- müssen Sie wissen, um anzufangen. ↓“
 „Gar nicht. ↓“
 (NICHT: „Was ist denn los? Erzähl doch mal!“)

Ratsuchende Person: „Das mit meinen Eltern geht so nicht weiter.“

Beratende Person: „Wie -- geht es dann für Dich weiter. ↓“
 (NICHT: „Möchtest Du mal mit mir darüber reden?“)

10

Mäeutische Impulse setzen – über die Fragekunst zur Selbsterkundung

Mäeutische Fragen helfen der ratsuchenden Person dabei, sich selbst zu erkunden und sich selbst (wieder) besser zu verstehen.

→ Eine Mutter sagt über ihren 12-jährigen Sohn im Gespräch mit der Lehrerin: „Ich komme überhaupt nicht mehr an ihn heran.“ Lehrerin: „Wie nah genau -- lässt ihr Sohn Sie an sich herankommen. ↓“ ODER: „Wie nah -- möchten Sie Ihrem Sohn kommen. ↓“

Sie sind einfach, kurz und konkret, keine Doppelfragen und nicht verschachtelt.

→ Eine 16-jährige Schülerin erzählt von der Trennung ihrer Eltern und beendet ihre Schilderung mit den Worten: „Ich kann das nicht verstehen.“ NICHT: „Wenn Du es verstehen würdest, was würde das für Dich ändern, oder meinst Du, dass es überhaupt etwas für Dich ändern würde?“ STATTDESSEN: „Was genau -- möchtest Du verstehen. ↓“

Britta Möhring/Thomas Schlüter: „Kann ich Sie mal kurz sprechen?“ Impulse für gute Gespräche in der Schule. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2019, S. 61f.

11

Mäeutische Impulse setzen – über die Fragekunst zur Selbsterkundung

Mäeutische Fragen richten den Blick auf die Möglichkeiten (und nicht auf das, was gerade nicht geht) und sind zukunftsorientiert.

Sie orientieren sich an den Ressourcen der ratsuchenden Person.

→ Eine erkundigende Frage mit Blick auf Ressourcen zum letzten Beispiel („Ich kann das nicht verstehen.“): „Wer -- kann Dir helfen, das zu verstehen. ↓“

Wenn die Schülerin daraufhin sagt: „Niemand.“, kann die Lehrerin mit den zwei kleinen Wörtern: „Was -- dann. ↓“ behutsam den Blick nach vorne richten und mit der Schülerin nach Alternativen suchen.

Sie bringen die ratsuchende Person ins Nachdenken.

→ Wenn ratsuchende Personen, ohne überlegen zu müssen, sofort antworten, dann erzählen sie „Altes“, schon Bedachtes – was sie aber nicht weitergeführt hat. Wenn sie stocken, überlegen, nachdenken, dann entsteht Neues.

Britta Möhring/Thomas Schlüter: „Kann ich Sie mal kurz sprechen?“ Impulse für gute Gespräche in der Schule. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 2019, S. 62

12

Para- und nonverbaler Ausdruck

- Der paraverbale Ausdruck (v. a. Stimmlage und Tempo) der beratenden Person ist entscheidend im Kurzgespräch:
 - Langsam, konzentriert und ruhig sprechen
 - Pausen einsetzen
 - Bewusst betonen
 - Stimme am Ende einer Frage senken
- Die Zugewandtheit wird ebenso nonverbal (in Mimik und Gestik) ausgedrückt.



13



Ein Gespräch steuern – eine Drift geben

- Ich kann einen Menschen nicht verändern, aber beeinflussen, wie wir miteinander kommunizieren – die beratende Person kann der ratsuchenden eine **Drift geben**.
- Die beratende Person nimmt sich zurück und konzentriert sich auf die ratsuchende Person – vor allem darauf, wie sie sich „äußert“.
- Das Ziel ist nicht, die ratsuchende Person zu beeinflussen, sondern das Gespräch so zu steuern, dass sie zu ihrem Ziel kommt bzw. einen ersten Schritt in Richtung auf ihr Ziel plant und geht.
 - Eine grundlegende Haltung des Kurzgesprächs ist, dass die ratsuchende Person aus sich heraus in der Lage ist, selbstwirksam zu agieren.



14