

Seelsorgliche Gespräche mit Kindern und Jugendlichen

Ein Praxisleitfaden für Beratungsgespräche im schulischen Kontext

Angela Berger, Studienleiterin für Evangelischen Religionsunterricht im Amt für kirchliche Dienste in Berlin, u.a. zuständig für den Bereich „Seelsorge in der Schule“

Dieser Leitfaden ist ein Produkt aus dem ersten Corona-Lockdown und in Form einer direkten Ansprache an die Lehrkräfte verfasst. Um den Inhalt für die Lesenden persönlich gut zugänglich zu machen, habe ich diese Form beibehalten.

Liebe Kolleg:innen,

wenn Sie nach der langen Schulpause wegen der Corona-Krise wieder in Ihre Schulen gehen, werden Sie bestimmt vielfältigste, auch sehr herausfordernde Gelegenheiten haben, mit Ihren Schüler:innen seelsorgliche Gespräche zu führen. Vielleicht führen Sie aber auch jetzt schon viele Gespräche telefonisch oder per Videokonferenz. Da Sie vielleicht nicht alle eine Ausbildung in Gesprächsführung durchlaufen haben oder Ihre bereits erworbenen Kenntnisse auffrischen wollen, möchte ich Ihnen hiermit einen Leitfaden an die Hand geben, wohl wissend, dass sich Gesprächsführung nicht durch Lektüre allein lernen lässt. Es gehört viel Training dazu, um sich sicher und entspannt in schwierigen Gesprächen auf dem Parkett der Kommunikation bewegen zu können. Doch zum Üben werden Sie demnächst sicher genügend Gelegenheiten haben.

Prinzipiell nimmt es viel Druck aus Beratungsgesprächen heraus, wenn man:frau sich vor Augen hält, dass das Wichtigste in einem solchen Gespräch für die ratsuchende Person die Möglichkeit ist, sich auszusprechen und einen Raum zu bekommen, in dem sie sich ausbreiten und entspannen kann und wirklich **gehört** wird. Das allein wirkt schon Wunder! Die ratgebende Person ist nicht zuständig für eine Lösung des Problems und braucht nichts weiter zu tun, als diesen Raum zur Verfügung zu stellen und interessiert nachzufragen. Wie sie nachfragen kann, soll im Folgenden am Beispiel zweier Gesprächsmethoden erläutert werden.

Zwei Modelle der Gesprächsführung

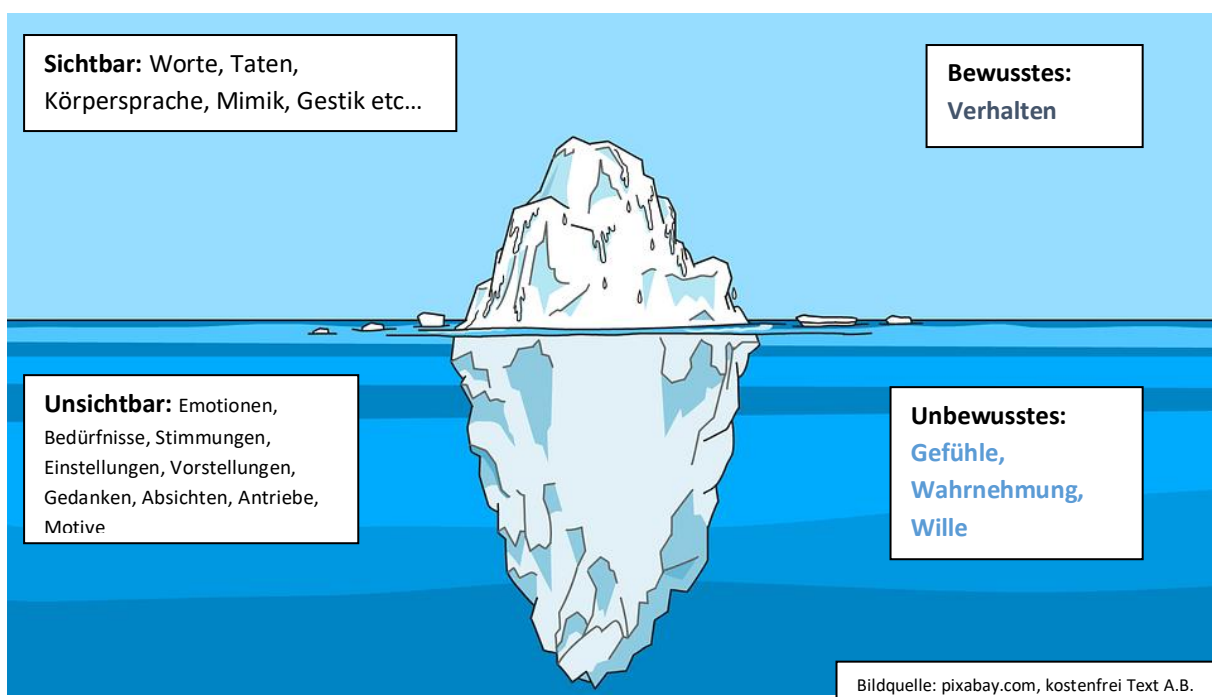
Im seelsorglichen Beratungskontext werden unter anderen zwei Herangehensweisen praktiziert, die sich grundsätzlich zu widersprechen und auszuschließen scheinen: das **Aktive (empathische) Zuhören** aus der Klient:innen zentrierten Gesprächspsychotherapie nach Carl Rogers (Humanistische Psychologie) und das **Seelsorgliche Kurzgespräch** nach Timm H. Lohse, das in den größeren Rahmen der **systemischen Gesprächsführung** einzuordnen ist. Ich finde, dass beide Ansätze ihre Vor- und Nachteile haben und setze sie je nach Gesprächsanlass beide ein - teilweise in Kombination.

1.) Die Mediative Kommunikation

Das **Aktive Zuhören** ist ein zentraler Bestandteil nicht nur der Gesprächstherapie von Rogers, sondern auch in der für den Schulbetrieb wichtigeren **Gewaltfreien Kommunikation** nach Marshall Rosenberg und der daraus hervorgegangenen **Mediativen (vermittelnden) Kommunikation**. Voraussetzungen für diese Gesprächsmethode auf Seiten der beratenden Person sind: eine **empathische** und offene Grundhaltung, **authentisches** und **kongruentes** (mit sich selbst stimmiges) Auftreten, **Akzeptanz** und positive Beachtung der ratsuchenden Person. Es gilt, der zu beratenden Person einen vorurteilsfreien Raum zur Verfügung zu stellen und in **Präsenz** ihren Anliegen auf die Spur zu kommen.

Das **Eisbergmodell** als Bild für die menschliche Persönlichkeit wird auch in der **Mediativen Kommunikation** herangezogen, um zu verdeutlichen, dass die von einer Person geäußerten Worte und die gezeigten Verhaltensweisen bildlich nur die Spitze des Eisberges ausmachen, die **Gefühle** und **Bedürfnisse** sich aber unter der Wasseroberfläche verbergen. Diese gilt es im Gespräch mittels **Aktivem Zuhören** zu ermitteln, um die ratsuchende Person so mit sich selbst in Kontakt zu bringen und sie zu unterstützen, eine Lösung ihrer Fragen und Probleme zu erarbeiten. Marshall Rosenberg postuliert, dass Gefühle die Funktion haben, anzuzeigen, ob die darunterliegenden Bedürfnisse einer Person erfüllt sind oder nicht. Verhält sich also eine Person beispielsweise aggressiv und fühlt sich ärgerlich bzw. wütend, hilft es weiter, nach den unerfüllten Bedürfnissen darunter zu forschen: dem Bedürfnis nach Zuwendung, Respekt, Selbstbewusstsein, Angenommensein etc. Dies lässt sich mit dem Aktiven Zuhören gut bewerkstelligen. Die wichtigste Ingredienz dafür ist eine **empathische Grundhaltung** für die Nöte und unerfüllten Bedürfnisse des Gegenübers.

Das Eisbergmodell:



Der erste Grundsatz für die Praxis der **Mediativen Kommunikation** besteht darin, die von **Thomas Gordon** erstmals so benannten **Straßensperren der Kommunikation** im Kontakt mit einer ratsuchenden Person zu **vermeiden**¹. **Straßensperren** sind Äußerungen, die Du-Botschaften, Moralisieren, Urteilen, Vorwürfe, Banalisieren, Etikettieren oder **Ratschläge** enthalten. Sie sind Ausdruck von Wertungen, Gefühlen und Einschätzungen der ratgebenden Person und haben in einem seelsorglichen Gespräch nichts verloren! Stattdessen sind **Türöffner** zu verwenden, welche das Gegenüber einladen, zu erzählen und sich zu öffnen. Folglich sind die Türöffner häufig **Fragen**, während die Straßensperren größtenteils als Aussagesätze daherkommen.

Straßensperren und Türöffner

Straßensperren	Türöffner
Hör auf zu jammern!	Hier bist du richtig! Es interessiert mich, was du erlebt hast. Leg los. Ich höre zu.
Warum bist du nicht schon früher gekommen?	Wie war es genau? Wie hast du es erlebt?
Du willst dich wohl wichtigmachen.	Du hast gerade etwas Schlimmes erlebt?
Du benimmst dich wie ein:e Erstklässler:in!	Du bist sehr aufgeregt und wünschst dir Hilfe ?
Du bist viel zu empfindlich!	Wie ging es dir dabei? Wie geht es dir jetzt?
Reiß dich zusammen! Was sollen die anderen von dir denken!	Was war genau davor? Wie seid ihr da miteinander umgegangen?
Du solltest Abstand halten. Das ist besser für dich.	Was genau war besonders schwierig für dich? Was hat dich getroffen?
Als kluge:r Schüler:in solltest du dich aber mit allen vertragen!	Kam das schon mal vor? Wie lief es da ab? Wann war es anders?
Ist doch halb so schlimm!	Wie steht ihr zueinander? Wie kommt ihr zurecht? Was schätzt du an eurer Beziehung?
Komm, vergiss es! Lass uns über was anderes reden!	Was wolltest du erreichen? Was ist dir wichtig?
Du bist wohl auch nicht ganz unbeteiligt daran, was?	Was brauchst du? Was wünschst du dir?
Das wird schon wieder. Morgen sieht alles anders aus.	Was genau hast du anders erwartet?
Ganz einfach! Du gehst ihm/ihr in nächster Zeit aus dem Weg!	Welche Regelung könnte getroffen werden? Was schlägst du für die Zukunft vor? Was kannst du selbst tun, damit es besser wird?
	Möchtest du eine ausführliche Besprechung? Brauchst du mehr Zeit zum Reden?

Das **Aktive Zuhören** enthält mehrere Bestandteile: Dazu gehört die wichtige **Nonverbale Kommunikation** wie Nicken, Augenkontakt, Hinwendung des Oberkörpers zum Gegenüber und Mimik. (Entfällt leider als wichtiges Kommunikationsmittel bei der Telefonberatung.) Auch sprachliche Bestätigungen wie kurze Bestätigungslaute („Ah!“, „Mhm“, „Ach?“) mit emotionaler Betonung gehören ebenso dazu wie eine Vielzahl möglicher kurzer Rückfragen. Während das **Paraphrasieren** die wichtigen **inhaltlichen** Punkte des Gespräches zusammenfasst, besteht der nächste Schritt darin, die **Gefühle** und dahinter liegenden **Bedürfnisse** (also das, was unter der Wasseroberfläche liegt), aus den Äußerungen herauszuhören, zu spüren und zurückzu**spiegeln**. Es kann durchaus sein, dass die beratende

¹ Gordon/ Thomas, 2001, S. 52.

Person sich bei der Wiedergabe der vermuteten Gefühle und Bedürfnisse täuscht und nicht genau die Realität der ratsuchenden Person wiedergibt. Das ist aber kein Problem, da durch ein solches Vorgehen ermutigt, jede:r Gesprächspartner:in in-sich geht, um nachzuspüren und dann gegebenenfalls zu korrigieren.

Mögliche Einleitungssätze zum Paraphrasieren (Umschreibendes Zuhören):

„Dir ist wichtig, dass....“

„Verstehe ich dich/Sie richtig, dass...“

„Du meinst, wenn...“

„Ich habe jetzt verstanden, dass du...“

„Was du sagst, fasse ich so auf...“

„Wenn ich das richtig erfasst habe, dann geht es dir um...“

Aktiv Zuhören

Zuhören	Schweigen: Blickkontakt, zugewandte Sitzhaltung, Zuhören markieren (ja,aha,mhm)
Verstehen	Nachfragen: klärend, auf einzelne Äußerungen bezogen (Was meinen Sie mit...?, Was heißt/ bedeutet für dich...?, Das kann ich mir noch nicht richtig vorstellen..., Können Sie mir ein Beispiel dafür geben?), ohne Ausfragen und Deuten.
	Paraphrasieren: Mit eigenen Worten umschreiben und sinngemäß zusammenfassen, was ich verstanden habe (Ihnen ist wichtig, dass...; Sie meinen, dass...; Wenn ich das richtig erfasst habe, geht es dir darum, dass...)
Gefühle und Bedürfnisse ernst nehmen	Verbalisieren In Worte fassen, was gefühlsmäßig mitschwingt (Leitfrage: Was empfindet der:die andere? Was ist ihm an dem, was gerade geäußert wurde, so wichtig? Was beschäftigt Sie daran so sehr? Welches Interesse/Bedürfnis verfolgt er:sie damit? Wie ist ihm:ihr zumute?)

Beispiele aus Rohnstock (2013) (Hervorhebungen in Klammern A.B.):

- Schüler: „*Ich gebe mir solche Mühe, aber ich kriege einfach keine besseren Zensuren*“.
- „*Du bist enttäuscht, weil du dich sehr anstrengst und sich kein sichtbarer Erfolg einstellt. (Gefühl) Du wünschst dir, dass deine Leistungen mehr anerkannt werden (Bedürfnis).*“
- Schüler: „*Keiner macht was mit mir. Immer bleib ich bei der Partnerarbeit übrig.*“

- „Du bist verzweifelt und fühlst dich ausgeschlossen. Du hast die gleiche Erfahrung schon öfter gemacht und das beunruhigt dich. **(Gefühl)** Und du wünschst dir, dass andere gern und freiwillig mit dir zusammenarbeiten und dich akzeptieren.“ **(Bedürfnis)**²

Es ist eine Frage von Erfahrung und Intuition, herauszufinden, wann es sich anbietet, nur zu paraphrasieren, um klarzustellen, ob alles richtig verstanden wurde und wann der Zeitpunkt gekommen ist, die Gefühle und Bedürfnisse hinter den Worten zu spiegeln. In der Regel ist es gut, eine ganze Weile zuzuhören und zu paraphrasieren, bis man:frau die dahinter liegenden Gefühle und Bedürfnisse heraushören kann. Probieren Sie es einfach aus und vertrauen Sie Ihrer Intuition!

Sehr hilfreich bei der Eruierung der Gefühle und Bedürfnisse hinter den Worten ist die Kenntnis des sog. **Nachrichtenquadrates** des Kommunikationspsychologen **Schulz von Thun** mit seinen vier Seiten einer Nachricht (**Sache, Beziehung, Selbstaussage und Appell**). Jede Äußerung einer ratsuchenden Person wird diese vier Aspekte enthalten, und es ist sicher nicht immer eine leichte Entscheidung, auf welchen man:frau sich bei der Wiedergabe des Gehörten bezieht. Aber wie gesagt, es ist kein Problem, wenn man:frau sich dabei vertut. Es ist eher hilfreich für die ratsuchende Person, die eigenen Gefühle und Bedürfnisse zu sortieren. Zu dem Nachrichtenquadrat gibt es einige exzellente und sehr kurze Einführungen auf **YouTube**, die ich als Anschauungsmaterial empfehle³.

Sollten Sie als ratgebende Person im Gespräch in Schwierigkeiten kommen in dem Sinne, dass unerwartete Gefühle in Ihnen aufbranden oder Sie unversehens in ein Helfer-Problem – Karussell rutschen, in dem Sie anfangen, die Probleme Ihrer Gesprächspartner:innen zu Ihren eigenen zu machen und die professionelle Distanz verlieren, möchte ich Ihnen die **drei I's der Selbstempathie** ans Herz legen, ehe Sie weitermachen. Sie schaffen sich damit eine Schutzzone, indem Sie sich nicht zuerst auf Ihr Gegenüber konzentrieren, sondern lernen, zuerst selbstempathisch auf Ihre gerade aufkommenden Gefühle und Bedürfnisse zu schauen und mit zu ihnen eine gute Verbindung aufzubauen.

Die drei I's der Selbstempathie:

- **I = Innehalten** (und nicht gleich antworten): Atmen Sie dreimal tief durch oder zählen Sie innerlich bis fünf oder – falls Sie sich ärgern – ballen Sie die Faust in der Tasche und lockern Sie sie dann wieder.
- **I = Identifizieren** (Ihrer Gefühle und Bedürfnisse): Bevor Sie etwas sagen, schauen Sie bei sich selbst nach innen, wie es bei Ihnen aussieht. Was fühlen Sie gerade? Was

² Rohnstock/ Dagmar, 2013, S. 48.

³ **YouTube – Links zum Nachrichtenquadrat und zum Eisbergmodell:**

www.youtube.com/watch?v=9VJn1cPbf1A (Nachrichtenquadrat Schulz von Thun, ca. 4 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).

www.youtube.com/watch?v=Rx6EyUTCPEY (Nachrichtenquadrat, 13 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).

www.youtube.com/watch?v=QyRuNDvviJ8 (Nachrichtenquadrat, 12 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).

www.youtube.com/watch?v=iw-48myCRbo (Eisbergmodell der Kommunikation, 3 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).

www.youtube.com/watch?v=8UVSY20zXv0 (Eisbergmodell, ca. 3 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).

bräuchten Sie jetzt gerade? Welches Bedürfnis wird gerade bei Ihnen verletzt? Was wünschen Sie sich stattdessen? Welche eigenen Erfahrungen werden eventuell gerade bei Ihnen angetriggert? Was brauchen Sie, um Abstand zu bekommen und sich wieder auf Ihr Gegenüber zu konzentrieren?

- **I = Ich – Stärkung:** Sagen Sie etwas Unterstützendes zu sich selbst, wie „Ich antworte kontrolliert und ruhig!“, „Es ist nicht mein Problem, sondern das Problem von X.“, „Ich sage jetzt, wie es mir geht!“, „Ich spreche ruhig über mich!“, „Ich beende das Gespräch hier erst mal, verabrede einen neuen Termin und hole mir Hilfe“.

Lassen Sie nicht nur unmittelbar vor und während eines herausfordernden Gesprächs Selbstempathie walten. Nach allen Gesprächen, in denen Sie starken eigenen und fremden Gefühlsenergien ausgesetzt waren und sich selbst kontrollieren mussten, brauchen Sie eine ausreichende Unterbrechung und eine selbstempathische regenerative Pause. Wenn Sie in Ihren Beratungsgesprächen erst am Anfang stehen, ist liebevolle Selbstempathie unverzichtbar.⁴)

Da es nicht immer ganz leicht ist, aus den Äußerungen von kleineren Kindern die hinter den Gefühlen verborgenen Bedürfnisse herauszuhören und zu spüren, folgt hier eine Auflistung möglicher Bedürfnisse und Spiegel-Sätze⁵:

Welche Worte kann man benutzen, um Kindern empathisch zuzuhören und ihre Bedürfnisse zu ergründen?

Autonomie Bedürfnis)

Ist dir wichtig, dass...

- ...du selber sagen kannst, was gut für dich ist?
- ...du selber bestimmst, was du jetzt tun willst?
- ...du mitreden kannst?
- ...die anderen das auch hören?
- ...gesehen wird, dass du groß und stark bist und selber entscheiden kannst?
- ...alle sehen, wie wichtig das gerade für dich ist?
- ...du gerne gefragt werden möchtest?
- ...du sicher sein willst, dass darauf geachtet wird, was du sagst?

Verständnis

- ...verstanden wird, was gerade in dir passiert/ was dir gerade wichtig ist?
- ...verstanden/ gesehen wird, dass du es gut gemeint hast/ dass du helfen wolltest/ dass du gerade etwas Wichtiges gemacht hast?
- ...du jemanden brauchst, der dir zuhört?

4 nach Rohnstock/ Dagmar, 2013, S. 84-86

5 Gaschler, Frank/ Gaschler, Gundi, 2010, S. 62/63

Sicherheit – Geborgenheit – Vertrauen

- ...du weißt, dass es alle gut mit dir meinen?
- ...du gemocht wirst, auch wenn mal jemand mit dir schimpft/ du mal Quatsch gemacht hast/ was gesagt oder getan hast, was für die anderen nicht so toll war?

Zugehörigkeit

- ...dazu zu gehören/ mitzuspielen/ wichtig zu sein/ dabei zu sein?

Hilfe – Unterstützung

- ...du Hilfe brauchst, weil du es gern schaffen möchtest?
- ...es schön wäre, wenn jemand dir zur Hand geht und dich unterstützt?

Ruhe – Entspannung

- ...du eine Pause brauchst, um dich mal so richtig auszuruhen?
- ...du mal ganz für dich allein spielen/ sein magst, ohne dass du jemand anderen fragen oder darauf achten musst, was der gerade will?

Trost – Nähe

- ...jemand dich in den Arm nimmt, die:der dich festhält und dir zuhört, damit alles wieder gut wird?

Spiel – Spaß – Feiern

- ...du gerne spielen und Spaß haben und fröhlich sein würdest?

Fairness

- ...alle gleichbehandelt werden?

Stark sein

- ...es so gut tut, stark zu sein und groß und mutig und zu spüren, dass du ganz wichtig bist und was zu sagen hast und dass deine Stimme zählt?

Die **Stärken** der **Mediativen Kommunikation** und speziell des **Aktiven Zuhörens** liegen in der bedingungslosen Zuwendung zur:zum Gesprächspartner:in, der Betonung der **Empathie** und **Wärme** sowie der Hilfe für die ratsuchende Person, sich selbst bezüglich der Gefühle und Bedürfnisse auf die Spur zu kommen und sie zu verbalisieren.

Eine Schwäche oder zumindest **Gefahr** kann darin liegen, dass die Spiegelungen der ratgebenden Person sehr subjektiv sind und manipulierend wirken können. Außerdem kann das Wiedergeben negativ erlebter Gefühle diese eher verstärken und das Problem verschlimmern. Es besteht somit die Gefahr eines Kreisens um die Probleme, statt „den Karren aus dem Dreck“ zu ziehen. Genau an dem Punkt setzt auch die Kritik der **systemischen Gesprächsmethoden** und speziell des **Kurzgesprächs** an, welches die Gefahr des „Problemkarussells“ durch seinen Ansatz verhindern will. Diese Methode soll im Folgenden dargestellt werden.

2.) Systemische Gesprächsmethoden

Einige Grundannahmen des Systemischen Konstruktivismus - für die, die ein wenig Theorie als hilfreichen Background mögen.

Der **Systemische Konstruktivismus** geht davon aus, dass es nicht eine (!) objektive Wirklichkeit gibt. Jede:r Betrachter:in macht bzw. konstruiert sich ihr:sein eigenes Bild von der Welt. Unser Gehirn ist ein sich selbst organisierender Erfahrungsspeicher: Wir nehmen nicht wahr, was „draußen“ ist, sondern die Reize von außen werden mit Erfahrungen aus dem Gedächtnis und unserem emotionalen Bewertungssystem „verrechnet“. Dabei laufen permanent zirkuläre Wechselwirkungsprozesse ab, wobei die „innere Verrechnung“ beeinflusst, was wir von innen und außen wahrnehmen. Die wahrgenommenen Reize beeinflussen ebenso die „innere Verrechnung“.

Menschen und deren Beziehungen sind soziale Systeme, deren Entwicklung nicht genau vorhersehbar ist. Systeme werden jeweils von ihrer Umwelt („Kontext“) beeinflusst, menschliches Verhalten bedingt sich also gegenseitig durch Rückkopplungsschleifen.

Das, worauf die Aufmerksamkeit fokussiert wird, bestimmt, was sich als aktuelle psychophysiologische Wirklichkeit „schöpft“ und durchsetzt: „**Energy flows where attention goes.**“ So sind „Probleme“ ebenso wie „Lösungen“ Ausdruck selbst gemachter Musterbildungen, die in selbstrückbezüglichen Wechselwirkungen aufeinander einwirken und so das jeweilige Muster immer wieder stabilisieren oder gar aufschaukeln. Dies geschieht sowohl bewusst und willkürlich als auch unbewusst und unwillkürlich.

Daraus folgt logischer Weise, dass im Falle eines wahrgenommenen „Problems“ das Ziel einer professionellen Kommunikation darin bestehen sollte, so viel Aufmerksamkeit (attention, Fokus) wie möglich auf die **gewünschten Erlebnis - Muster** zu richten. Durch liebevoll unterstützte Fokussierung angestrebter Wirklichkeiten werden die gewünschten Muster (re-)aktiviert, ausgebaut und eingeübt. Dies geschieht vor allem durch **unterschiedlichste Frageformen**, welche der:dem zu Beratenden helfen, ihre **eigenen Ressourcen** und **Lösungsmöglichkeiten** zu erkunden⁶.

Sehr vereinfacht heißt das, dass jeder Mensch in seinem ureigenen Universum lebt (gut darstellbar durch zwei verschiedene Schneekugeln) und niemand von außen wissen kann, was sich in diesem Universum abspielt. Um das zu eruieren, muss ich mein Gegenüber **fragen!**

6 Schmidt/ Gunter, 2008, Zusammenfassung aus verschiedenen Kapiteln



Aus dieser Perspektive ist schon das oben beschriebene Spiegeln beim Aktiven Zuhören ein manipulierender Eingriff in das Universum des Gegenübers, der dem Universum der ratgebenden Person entspringt und nach außen projiziert wird.

Um diese manipulierenden Projektionen zu verhindern und zu vermeiden, dass die ratsuchende Person in den neuronalen Bahnen des Problems verharrt, statt nach vorne zu schauen, hat die systemische Theorie verschiedene **ziel-, lösungs- und ressourcenorientierte Frageformen** entwickelt nach dem Motto: „Es ist nicht wichtig, wie der Karren in den Dreck gekommen ist, sondern nur, wie er wieder herauskommt.“ Ursache und Lösung des Problems müssen dabei in keinem unmittelbaren Zusammenhang stehen.

Alle systemischen Fragen sind **offene Fragen** und zielen weniger darauf ab, Informationen für die ratgebende Person zu generieren, sondern den Fokus der ratsuchenden Person auf die **Lösung des Problems** zu richten und damit eine **Neukonstruktion** ihres Universums anzustoßen. Die **ressourcenorientierten** Fragen fokussieren gleichzeitig den Blick auf die eigenen Möglichkeiten/ Ressourcen und auf die wichtigen **Unterschiede (Differenzerfahrungen)** zum Problemblick davor. Häufig wird dann gefragt: „Was ist denn anders, wenn Sie...machen?“

Geschlossene, offene und kompetenz-, sowie ressourcenorientierte Fragen:

- **Geschlossene Fragen**
 - sind Fragen, die als Antwort ja/nein hervorrufen,
 - lassen die Hauptredezeit bei dem:der Expert:in,
 - sind schnell zu beantworten und ...

Der:die Expert:in (ratgebende Person) **arbeitet mit sehr viel Energie**, **der:die Gesprächspartner:in** (ratsuchende Person) **wird zu einer sehr kurzen Antwort eingeladen.**

- **Offene Fragen**
 - beginnen in der Regel mit einem Fragewort, also mit „w“, z.B. wer, wie, mit wem, wann, welche...“

- sind Fragen, die eine längere Antwort notwendig machen,
- geben dem:der Gesprächspartner:in mehr Redezeit,
- brauchen mehr Zeit zur Beantwortung

Expert:in und Gesprächspartner:in arbeiten mit ähnlich viel Energie, der:die Gesprächspartner:in wird zu längeren Antworten eingeladen.

- **Kompetenz – und ressourcenorientierte Fragen**
 - sind typisch für die lösungsorientierte Gesprächsführung,
 - geben die Hauptredezeit dem:der ratsuchenden Gesprächspartner:in,
 - brauchen viel Zeit und Energie zur Beantwortung.

Der:die Expert:in arbeitet aufmerksam, aber mit wenig Energie, die ratsuchende Person leistet „Schwerstarbeit“, da sie neue Interpretationen und Deutungen schafft.

Geschlossene Frage	Offene Frage	Ressourcen-/Kompetenz-orientierte Frage
Kommen Sie mit der neuen Schulhelferin zurecht?	Wie kommen Sie mit der neuen Schulhelferin zurecht?	Was klappt schon gut mit der neuen Schulhelferin?
Müssen Sie mit dieser Situation in der 4b allein klar kommen?	Wie werden Sie mit dieser Situation in der 4b allein klar kommen?	Wer könnte Sie in dieser Situation in der 4b unterstützen?
Verstanden Sie sich mit den Kolleginnen der Förderschule besser?	Wie verstehen Sie sich mit den Kolleginnen der Inklusionsschule?	Was war Ihr erstes schönes Erlebnis im Kollegium der Inklusionsschule? Was war da anders als davor?
Wollen Sie mit dem Förderzentrum zusammenarbeiten?	Wie soll eine Zusammenarbeit mit dem Förderzentrum aussehen?	Was macht Sie zuversichtlich, dass eine Zusammenarbeit mit dem Förderzentrum gerade jetzt hilfreich sein kann?
Kommst du mit diesen schwierigen Eltern klar?	Wie kommst Du mit diesen schwierigen Eltern klar?	Viele Kolleg:innen finden diese Eltern schwierig. An welchen Punkten schaffst du es, dort gut voran zu kommen?

(Tabelle nach Schmitz, 2011, S. 49-51)

Folgende Arten von systemischen Fragestellungen werden in Beratungen angewandt:

Ziel-, lösungs – und ressourcenorientierte Fragen:

- Was ist Ihr Ziel?
- Woran merken Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?
- Wann haben Sie in Ihrer Vergangenheit ein ähnliches Ziel gehabt und erreicht? Was haben Sie da konkret getan?

Verhaltensfragen statt Fragen zur Situation:

- Was *tut* diese Kollegin, wenn sie Sie ärgert? Und was tun Sie?
- Wie können Sie erreichen, dass sie ein anderes Verhalten zeigt?
- Was tun Sie in dieser Situation nicht, dass Sie in bisherigen erfolgreichen Situationen immer getan haben?

Fragen nach Unterschieden: (zur Verdeutlichung von *Differenzen* A.B.)

- Skalenfragen: Auf einer Skala von 0 bis 10: Wo stehen Sie gerade jetzt? Was tun Sie Anderes, wenn Sie einen Punkt höher auf Ihrer Skala sind?
- Was ist der Unterschied in Ihrem Verhalten zu jetzt, wenn Sie das Ziel erreicht haben?

Beschreibende, erklärende und bewertende Fragen:

- Wie würden Sie ihr:sein Verhalten in dieser Situation beschreiben?
- Wie erklären Sie sich ihr:sein Verhalten? Wie wäre es anders erklärbar, harmloser?

Fragen zum Infragestellen von Handlungsmustern:

- Wie schaffen Sie es immer wieder, dieses Ergebnis zu erreichen?
- Angenommen, ich würde Weltmeister in Ihrem Handlungsmuster werden wollen: Was müsste ich beachten, damit ich dahin käme?
- Was sind persönliche Vorteile aus diesem Handlungsmuster?

Dissoziationsfragen (auch Zirkuläre Fragen):

- Wie würde ein:eine Unbeteiligte:r Ihre Situation schildern? Was würde er:sie als Erstes tun?
- Wie würden Sie die Situation aus meiner Perspektive (der Ihrer Frau, Ihres Kindes etc. ...) schildern? Was würden Sie tun? Was auf keinen Fall?

Hypothetische Fragen:

- Angenommen, Sie wären Schulleiter:in und ich Ihre:Ihr Kolleg:in: Was würden Sie mir raten?
- Angenommen, Zeit würde keine Rolle spielen: Was würden Sie dann tun?

Paradoxe Fragen (auch Wunderfragen):

- Was können Sie tun, damit Sie im nächsten Projekt wieder vor der gleichen Situation stehen?
- Was können Sie tun, um an der Aufgabe zu scheitern?
- Angenommen, eine Fee käme und würde Ihnen drei Wünsche erfüllen: Welche wären das?

„Verrückte“ Fragen:

- Woran würde Ihre Stimme merken, dass das nächste Elterngespräch optimal läuft?⁷

⁷ Radatz/ Sonja, 2009, S. 39-42

3.) Das Seelsorgliche Kurzgespräch nach Timm Lohse

Kurzgespräch



www.kurzgespraech.de
© GIZGRAPHICS // © gra-vo

Der Bremer Pastor **Timm H. Lohse** war von Ende 1988 bis ca. 1992 in der Cityseelsorge in Bremen tätig. Dort war eine Aufgabe seines seelsorglichen Arbeitsbereiches die Schwangerschaftskonfliktberatung ungewollt schwangerer Frauen. Da er schnell feststellen musste, dass die Gesprächstechniken, die ihm bis dahin zur Verfügung standen, ihm in diesen Beratungen wegen der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit und der Einmaligkeit der Gespräche nicht weiterhalfen, war er gezwungen, eine neue Methode zu kreieren. Eine Methode, deren zunächst einziger Anspruch darin bestehen sollte, dass die ratsuchende Person anders hinausgehen sollte, als sie hereingekommen war. Im Laufe der Zeit kristallisierten sich **vier grundlegende Aspekte** seiner neuen Gesprächsmethode heraus:

- Die **Sprache**: Jeder Mensch bedient sich der ihr:ihm ganz eigenen Sprache, hat ihr:sein individuelles „Idiom“. Diese Sprache erscheint auf der **Oberfläche (Oberflächenstruktur)** ihrer:seiner Persönlichkeit und ist unverwechselbarer Ausdruck ihrer:seiner **Tiefenstruktur** (das, was im Inneren der Glaskugel bzw. unter der Wasseroberfläche ist, A.B.). Will frau:man im Gespräch Zugang zu einer Person bekommen, ist es ratsam, sich der ihr eigenen Sprache zu bedienen. Nicht, damit die ratgebende Person ins Innere der Kugel sehen kann, sondern damit die ratsuchende Person wieder Zugang zu ihrer eigenen Tiefenstruktur bekommt und somit ihr Problem selbstständig lösen kann.
- **Anerkennung der Person**: Im Kurzgespräch wird die Person als wichtiger als ihr Problem und unabhängig von ihrem Konflikt gesehen. Durch die Aufnahme der Sprache (**Andocken an den Worten**) der ratsuchenden Person signalisiert die:der Ratgebende diese Anerkennung und die sokratische Haltung: „Ich weiß, dass ich nichts weiß...von dir“.
- **Mäeutik**: Der **mäeutische Impuls** ist das zentrale Werkzeug des Kurzgesprächs. Er greift die von der ratsuchenden Person geäußerten **Schlüsselworte** auf und gibt sie in Form eines in eine Frageform gekleideten Impulses zurück. Zu benutzen

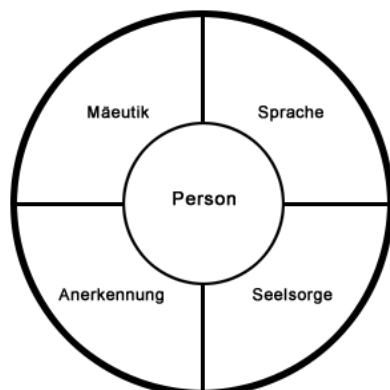
sind dafür alle W-Fragewörter außer den in die Vergangenheit gerichteten „Warum, Wieso, Weshalb“.

- **Seelsorgliche Haltung:** Die Sorge um die Seele des Gegenübers drückt sich in der Haltung und Zugewandtheit der:des Seelsorgenden aus und in der Wachsamkeit den Äußerungen der ratsuchenden Person gegenüber. Auf diese Weise gelingt es, zum Kern der ratsuchenden Person vorzudringen.

Quelle: Webseite von Timm Lohse und www.kurzgespraech.de

Es ist **nicht die Dauer**, die für das Format „Kurzgespräch“ entscheidend ist, sondern die **Haltung** und damit verbunden die **Art der Gesprächsführung**. Das **Grundprinzip** ist: Die ratsuchende Person ist **Expert:in** ihrer Situation, ihrer Probleme und der möglichen Lösungen. Aufgabe der beratenden Person ist es, den:die Gesprächspartner:in zu der von ihm:ihr **selbst angestrebten Lösung** zu führen. Dabei ist unbedingt zu bedenken, dass eine **Lösung** meist nur ein erster kleiner Schritt in eine neue Richtung ist und die helfende Person sich unbedingt des Wunsches enthalten sollte, eine „komplette“ Lösung eines Problems anzustreben!

Wenn auch die Führung eines Kurzgesprächs komplex ist und viel Übung braucht, können einige Merkmale hier herausgegriffen werden, um das Besondere eines Kurzgesprächs zu erläutern.



- Frau:man achtet genau auf die Sprache der:des Anderen und nutzt ihre:seine Sprachebene.
- Frau:man gleicht ungleiche Beziehungsmuster aus. Ziel ist ein Gespräch „auf Augenhöhe“.
- Die Fragekunst verzichtet weitgehend auf geschlossene Fragen, Informationsfragen und Fragen nach Ursache und Wirkung und nutzt stattdessen Selbsterkundungsfragen.
- Frau:man erkundet im Gespräch die Ressourcen der:des Anderen, die bei der Problemlösung helfen und formuliert sie.
- Bei der Suche nach Lösungen denkt frau:man kleinschrittig, konkret und formuliert positiv und indikativisch.

- Frau:man bündelt das Gespräch, indem frau:man ein positives Feedback gibt, das Anliegen wiederholt, wichtige lösungsorientierte Gedanken zusammenfasst und erste Schritte formuliert. ⁸

Einerseits ist die Methode des Kurzgesprächs für Beratungen in der Schule wegen ihrer bündigen Ziel- und Ressourcenorientierung wie geschaffen. Andererseits ist der Schulalltag eng getaktet, selbst die Pausen sind vollgestopft, und „in dieser Situation erscheint die langsam erkundende Methode des Kurzgesprächs, das ruhige Abwarten, wenn der:die Schüler:in ins Nachdenken gekommen ist, das Vertrauen in die Ressourcen der Ratsuchenden schwer umsetzbar. *Schwer* heißt aber zugleich auch: es ist schon umsetzbar – mit Anstrengung und Übung.“⁹

Dazu kommt eine Hürde, die allerdings nicht nur für das Kurzgespräch, sondern auch für andere seelsorgliche Gesprächsmethoden gilt: Es könnte Lehrpersonen schwerfallen, aus ihrer ansonsten übergeordneten Top-Position her auszutreten und sich auf Augenhöhe mit dem ratsuchenden Kind zu begeben und ihm zuzutrauen, als **Expert:in** für das eigene Problem selbst die Lösung zu finden. „Lehrerinnen und Lehrer sind spezialisiert darin, auf Fehler zu achten und diese zu korrigieren. Und sie sind sehr geübt im Ratschläge geben, Vorschläge machen, „Lösungen wissen.““¹⁰

Doch auch der für das Beratungsgespräch notwendige **Statuswechsel** lässt sich **üben**.

Hier nun einige Beispiele:

1.) Andocken mit einem mäeutischen Impuls:

Angenommen, Ihr Gegenüber sagt den simplen Satz: „**Dieser Ärger kostet mich viel Kraft**“. **Spiegelnd** (s.o.) könnte frau:man jetzt die Gefühle aufnehmen und sagen: „Sie sind ganz erschöpft/ kraftlos vor lauter Ärger“, „Sie ärgern sich sehr über....“ etc.

Im **Kurzgespräch** nimmt frau:man die Worte des Gegenübers auf und setzt einen Impuls, der in die **Zukunft** und aus dem Problem herausführt:

- „Wie **verkräften** Sie Ihren **Ärger**.“
- „Wofür brauchen Sie **Kraft**.“
- „Womit lassen sich Ihre „**Ärgerkosten**“ **senken**.“ (Das fehlende Fragezeichen verweist darauf, dass es sich eher um einen Impuls zum Nachdenken als um eine zu beantwortende Frage handelt. Die Stimme wird am Ende des Impulses gesenkt.)

Ihr Gegenüber würde darauf etwas antworten und wieder würde der:die Ratgeber:in an einem wichtigen Wort **andocken** und einen zukunftsweisenden **mäeutischen Impuls** setzen.

⁸ Loccumer Pelikan 4/09, S.172

⁹ Möhring/ Britta in: Lohse, 2013, S.173

¹⁰ ebd.

2.) Beispiel Schüler Tim (T) und Schulleiter (SL)¹¹:

Tim, dritte Klasse, war zum Schulleiter einer Grundschule geschickt worden, um eine Auseinandersetzung, die sich am Vormittag in der Schule abgespielt hatte, zu klären. Nach der Aussprache wird T vom SL ermahnt und die beiden verabschieden sich. SL will sich wieder seinen Papieren zuwenden, aber T geht noch nicht, sondern ergreift die „günstige Gelegenheit“ und sagt:

T: *Kann ich Ihnen noch etwas **erzählen**?*

SL: Hm.... (ist gedanklich bei seinen Papieren)

T: ...

SL: (merkt jetzt, dass T auf etwas wartet und wendet sich ihm mit voller Aufmerksamkeit zu) *Was willst du mir **erzählen**.*

T: ... (setzt sich) *Ich weiß ja, dass ich Scheiße gemacht habe.*

SL: (wartet ab)

T: *Ich hab aber auch nie **Ruhe**. (Schlüsselwort, das sich durch das ganze Gespräch zieht.)*

SL: (ruhig und mit Pausen) ***Wozu** hast du nie **Ruhe**. (Konkretisierung)*

T: ***Alle zerren** immer an mir herum.SL: **Wer zerrt** immer an dir herum. (konkretisierende Frage vs. **alle***

T: *Mama und Papa. Die streiten sich immer. Ich **steh immer dazwischen**. Und Papa glaubt immer nur seiner Freundin. Neulich hat sie Wasser in mein Bett gekippt und gesagt, ich hätte ins Bett gemacht. Und dann hat sie meinen Nintendo weggenommen. Den will ich wieder haben.*

SL: *Wo möchtest du **in Ruhe steh'n**. (positive Wendung: In Ruhe stehen statt dazwischen oder gezerrt werden)*

T: *Ich möchte **in Ruhe mit Papa** sein.*

SL: *...**in Ruhe mit Papa**...**wann** ist das. (konkretisierende Frage, in die Zukunft gerichtet)*

T: *Weiß nicht. (...) Papas Freundin ist ja immer da. Außer **mittwochs** vielleicht. Da muss sie länger arbeiten. Aber mittwochs bin ich bei Mama.*

SL: ***Mittwochs zu Papa. Ohne die Freundin. Endlich Ruhe haben. Mit wem musst du darüber reden.***

(Bündelung von Tims Anliegen und konkrete Planung der Umsetzung)

T: *Mit Mama. Und mit Papa.*

SL: ***Mit wem** redest du **zuerst**. (noch mehr Konkretisierung der Umsetzung)*

T: *Mit Mama.*

SL: ***Was erzählst** du deiner Mama. (weitere Konkretisierung des Zieles)*

T: *Dass ich nicht mehr bei Papa übernachten will. Und dass ich nur in Ruhe mit ihm allein sein will. Und dass das nur mittwochs geht.*

3.) Beispiel Sven (S) und Lehrer (L):

Sven fragt den Lehrer nach der Stunde, ob er ihn noch mal sprechen könne, wenn die anderen draußen sind.

L: *Ja. (und wartet ab)*

S: *Ich habe solchen Stress mit meiner Mutter. Die meint immer, ich lerne nicht genug. Aber **ich kann das nicht**.*

L: ***Was genau kannst du nicht**. (konkrete Nachfrage)*

S: *Ich hab in Mathe und Englisch eine 5 im Zeugnis gehabt.*

L: *Was **kannst** du. (Wendung ins Positive, Frage nach den **Ressourcen**)*

S: *Deutsch ist ok, die Nebenfächer auch, aber Mathe und Englisch ist mir zu schwer. Ich hab schon seit einem Jahr Nachhilfe, aber ich **schaff das einfach nicht**. (Schlüsselworte: können, schaffen...)*

¹¹ Ebd.

L: Was **schaffst** du, S. (Wendung ins Positive, Frage nach **Ressourcen**)
 S: Ich möchte zur Realschule. Die **schaff' ich**, glaube ich. ¹²

An beiden Gesprächsbeispielen fällt auf, dass sich die Lehrkraft jeglichen eigenen **Kommentars**, jeder **Bewertung** und jeden **Ratschlags** enthält und nur an der **Sprache des Schülers** andockt, um dessen **Ressourcen und Ziele** herauszuarbeiten.

4.) Schließlich noch ein ausführliches Beispiel von Evelyn Schneider¹³

Schülerin (S) und Lehrerin (L):

S: Frau L, haben Sie mal kurz Zeit für mich, ich muss Ihnen mal was Wichtiges sagen .	Das Mandat: kurz Zeit haben ist zugleich ein ungleiches Beziehungsmuster: L. hat Zeit, die S. erbitten muss. Wichtig und sagen sind ein Hinweis auf das Anliegen.
L: Was ist Dir wichtig ?	L. gleicht das Beziehungsmuster aus: „dir“ und dockt an die Wortwahl von S. an: wichtig
S: Also, ich hab Mist gebaut . Also, ich war so sauer über meinen Vater, der ist fremdgegangen und nun trennen sich meine Eltern. Ey, nach was weiß ich wie vielen Jahren... Und wo bleib ich? Also, ich war darüber angenervt. Deshalb hab ich der Lisa ihren Freund ausgespannt. Lisa ist meine beste Freundin gewesen! Ich konnte das nicht ertragen, wie die rummachen. David, so heißt der, will jetzt von Lisa nix mehr wissen. Die ist fertig mit der Welt. Mirko hat mir erzählt, die kiffst sogar. David hab' ich inzwischen verlassen. Ehrlich gesagt konnte ich den sowieso nicht ab. Jetzt sagt er, er bringt sich um und neulich auf der Party...(die Problemschilderung von S. nimmt kein Ende)	Die Problemschilderung gleicht einem Konfliktkarussell und bringt nun ein umgekehrtes Beziehungsmuster: Nur S. steigt da noch durch, L. müsste etliche Details nachfragen.
L: Sandra, welches von den Problemen willst du als erstes ausmisten ?	L. kehrt zum Mandat zurück: als erstes (= wichtig) und nutzt die Sprachebene von S.: ausmisten
S: Das mit Lisa. Die ist meine beste Freundin. Das war Scheiße , was ich gemacht hab'.	
L: Wie kannst du die Sache mit Lisa bereinigen ?	L. dockt direkt an das von S. Gesagte an und nutzt weiter die Sprachebene von S., diesmal in positiver Formulierung: bereinigen .
S: Weiß nicht, die redet bestimmt kein Wort mehr mit mir.	
L: Wie kannst du mit ihr reden ?	L. dockt direkt an, kehrt aber um: du mit ihr statt sie mit mir und aktiviert damit die Eigenverantwortung von S. in der Problemlösung.
S: Weiß nicht. Ich muss ihr sagen, dass das Scheiße war... Und warum ich das gemacht hab, sie weiß ja noch nix von der Scheidung meiner Eltern.	
L: Wie wird Lisa reagieren, wenn sie von der Scheidung deiner Eltern hört?	L. greift den Aspekt der Scheidung, der vorher schon mal eine Rolle spielte, auf und setzt ihn in Beziehung mit dem Hauptanliegen: Freundschaft

¹² Möhring in Lohse 2013, S.174-176, Kommentare A.B.

¹³ Loccumer Pelikan 4/09, S. 173/174, Hervorhebungen A.B.

	mit Lisa. L. beschleunigt das Gespräch, indem L. Inhalte eines fiktiven Gesprächs zwischen S. und L. in die Realität holt.
S: Total cool. Ich glaub, dass Lisa kapiert, was Scheidung ist. Das war immer so cool an uns, wir haben uns immer verstanden, wir wussten irgendwie immer wie's der anderen geht ...	
L: Du weißt auch, wie es Lisa jetzt geht und deshalb willst du mit ihr reden.	L. benennt eine Ressource von S.: Sie weiß, was diese Freundschaft ausmacht: einander verstehen. Ein Ziel wird formuliert.
S: Ja. Und wieder ihre beste Freundin sein. Das wär' so cool.	
L: Wie kannst du am besten mit ihr reden?	Erste Schritte zum Ziel werden formuliert.
S: Am besten? Weiß nicht, vielleicht erst mal mit' m Handy, nee ich würde ihr 'ne SMS schicken, aber ob sie dann antwortet?	
L: Was schreibst du, damit sie auch wirklich antwortet?	Der Konjunktiv wird in den Indikativ verwandelt: in die Realität holen, was zu tun ist. Realitätsüberprüfung: auch wirklich.
S: Ich schreib' ein fettes „Entschuldige“ und dann „Bitte, bitte.“ Nee, das klingt blöd. Ich weiß nicht, das klappt nicht.	Es gibt verschiedene Lösungen. Nicht gleich die erste passt ...
L: Wie klappt's dann?	
S: Ich glaub', ich werde zu ihr hingehen. Nicht mit Handy. So direkt sagen , das kann ich besser. Dann seh' ich, wie sie reagiert.	Stärken aktiviert!
L: Was sagst du?	Konkret werden.
S: Lisa, knall nicht gleich die Tür zu, ich muss dir was Wichtiges sagen: Ich hab' Scheiße gebaut. Ich möchte mich entschuldigen ... mehr fällt mir jetzt nicht ein.	
L: Du hast mir eben erzählt, wie gut ihr beiden einander versteht ...	Ressourcen erschließen und aktivieren.
S: Ja, genau: Ich sag' ihr noch, dass ich unbedingt will, dass wir wieder beste Freundinnen sind.	
L: Wann sagst du das zu Lisa?	Konkret bleiben. Erste Schritte benennen.
S: Heute Nachmittag nach der Schule.	
L: Wo?	Konkret bleiben. Erste Schritte benennen.
S: Na, bei Lisa zu Hause!	
L: Gut, heute Nachmittag wirst du Lisa, deiner besten Freundin, was Wichtiges sagen, nämlich, dass es dir leidtut, was du da gemacht hast mit David und dass dir die Freundschaft mit ihr sehr wichtig ist. Ist das okay?	Bündig enden: Schritte zusammenfassen, Mandat beenden; etwas Wichtiges sagen (evtl. Differenz benennen), Bündnis schließen: ist das okay?
S: Jau! Okay. Danke.	

Die **Stärke** des Kurzgesprächs liegt darin, dass es in wirklich kurzer Zeit gelingt, zu den Kernthemen eines Konflikts oder Problems und immer entlang der eigenen Sprache der

ratsuchenden Person zu den **Zielen, Ressourcen und Lösungen** vorzustoßen. Die ratsuchenden Menschen haben dabei häufig das Gefühl, dass ihnen geholfen wird und merken gar nicht, dass sie selbst die Lösung finden.

Was zumindest Anfänger:innen schwer erscheint, und das wird dann häufig als **Schwäche** dieser Gesprächsform benannt, ist das Vermitteln von **Empathie, Wärme, Zuwendung** und **Präsenz** allein über den **Tonfall** und die **Haltung** der ratgebenden Person. (Das geht übrigens auch am Telefon!) Häufig glauben die Übenden, dass sich diese Empathie nur über das Spiegeln und Mitleiden sowie viele Worte vermitteln ließe. Dies ist ein Irrtum, der sich erst im Laufe des Übens und Anwendens des Kurzgesprächs von selbst ausräumt.

Ich hoffe, dass Ihnen die zwei beschriebenen Gesprächsmethoden Ihrer seelsorglichen Praxis in der Schule helfen. Beide Methoden sind unabhängig vom Alter der Kinder und Jugendlichen anwendbar. Solange Sie die Sprache der Kinder benutzen bzw. auf deren Sprachebene andocken, haben Sie automatisch einen Zugang zu ihnen. Sollten Sie sowohl das Aktive Zuhören als auch das Kurzgespräch anwenden wollen, – was, wie oben beschrieben, sich eigentlich theoretisch verbietet –, ist es hilfreich, zu Beginn aktiv zuzuhören, um einen empathischen Zugang zum Kind oder Jugendlichen zu bekommen, dann aber bald im Sinne des Kurzgesprächs an den Worten der:des Ratsuchenden anzudocken, um aus der Fokussierung des Problems und der belastenden Gefühle herauszukommen und die erstrebte Lösung bzw. einen ersten Schritt dahin anzusteuern.

Literatur:

- Gaschler, Frank/Gaschler, Gundi (2010): Ich will verstehen, was du wirklich brauchst, München.
- Gordon, Thomas (2001): Lehrer-Schüler-Konferenz, München.
- Klappenbach, Doris (2006): Mediative Kommunikation, Paderborn.
- Lohse, Timm (2013): Das Kurzgespräch in Seelsorge und Beratung, Göttingen.
- Möhring, Britta/Schlüter, Thomas (2019): Kann ich Sie mal kurz sprechen? Göttingen (speziell für Kurzgespräche in der Schule!).
- Orth, Gottfried/Fritz, Heide (2013): Gewaltfreie Kommunikation in der Schule: Wie Wertschätzung gelingen kann, Paderborn.
- Rohnstock, Dagmar (2013): Schulkonflikte meistern, Baltmannsweiler.
- Radatz, Sonja (2009): Einführung in das systemische Coaching, Heidelberg- (Gute, knappe Einführung).
- Rosenberg, Marshall, B. (2010): Gewaltfreie Kommunikation. Eine Sprache des Lebens, Paderborn
- Rosenberg, Marshall, B. (2007): Erziehung, die das Leben bereichert, Paderborn.
- Marshall, B. (2006): Einführung in die Gewaltfreie Kommunikation, 3 DVDs, Auditorium Netzwerk, Müllheim/Baden.
- Schmidt, Gunther (2008): Einführung in die hypnosystemische Therapie und Beratung, Heidelberg.
- Schmitz, Lilo (2011): Lösungsorientierte Gesprächsführung, Dortmund.
- Schneider, Evelyn: Das seelsorgerlich – beratende Kurzgespräch in: Loccumer Pelikan 04/2009, S. 172-175.

YouTube – Links zum Nachrichtenquadrat und zum Eisbergmodell:

- www.youtube.com/watch?v=9VJn1cPbf1A (Nachrichtenquadrat Schulz von Thun, ca. 4 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).
- www.youtube.com/watch?v=Rx6EyUTCPEY (Nachrichtenquadrat, 13 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).
- www.youtube.com/watch?v=QyRuNDvviJ8 (Nachrichtenquadrat, 12 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).
- www.youtube.com/watch?v=iw-48myCRbo (Eisbergmodell der Kommunikation, 3 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).
- www.youtube.com/watch?v=8UVSY20zXv0 (Eisbergmodell, ca. 3 Min.) (zuletzt abgerufen: 13.02.2021).