

# 2

*Probleme lassen sich  
nicht lösen!*

*Einige Gedanken  
zur Differenz von Problem  
und Lösung*

Probleme lassen sich nicht lösen? Warum? Weil in ihnen keine Lösungen enthalten sind. Probleme sind gerade dadurch charakterisiert, dass ihnen das fehlt, was eine Lösung ausmacht. Doch auch bei scheinbar schwierigen und verkrusteten Problemen genügen kleine, entscheidende Veränderungen, damit die Lösungsprozesse in Gang kommen. Lösungen lassen sich (er)finden.

In den meisten Fällen findet zwischen Problem und Lösung so etwas wie ein Qualitätssprung statt. Die Lösungen sind etwas Neues, etwas ganz anderes als die Probleme. Wir können diesen oft schmerzlichen und beängstigenden Qualitätssprung nachempfinden, wenn wir uns vorstellen:

Wir stehen schon länger auf dem Dach eines Hochhauses. Wir kennen dieses Hochhausdach gut, fühlen uns jedoch dort nicht glücklich. Um uns herum stehen viele Hochhäuser, davon kennen wir keines. Sie sind uns fremd, vielleicht sogar unheimlich. Aber wir wissen schon, auf einem anderen Hochhaus oder vielleicht sogar mehreren von ihnen würden wir viel besser stehen. Zwischen den Hochhäusern sind tiefe Schluchten, die dunkel und bedrohlich wirken. Wir können die Abstände zwischen den Hochhäusern nicht abschätzen und wissen doch, wir müssen springen, um zu einem neuen Hochhaus zu kommen. Obwohl wir unsere jetzige Situation beklagen, bleiben wir stehen, denn hier wissen wir, was wir haben (festhalten). Die Angst vorm Absprung hemmt uns (loslassen). Die Ungewissheit, ob wir, wenn wir springen, das richtige Hochhaus erwischen, lässt uns zögern, hindert uns. Denn wir wissen nicht, was wir dort haben werden (Mut zum Zulassen). Das ist die Qual des Qualitätssprunges vom Problem zur Lösung.

Nehmen wir einmal an, wir hätten drei Probleme, drei dazugehörige Lösungen und es würde ein „Verwandtschaftstreffen“ anstehen. Dann träfen sich an einem Ort die Probleme und an einem anderen Ort die Lösungen. Da sie jeweils un-

tereinander viel Gemeinsames haben, verstünden sie sich glänzend und beschäftigten sich völlig selbstverständlich mit sich selbst. Würde jetzt ein „wohlmeinender Ratgeber“ jeweils das Problem und seine Lösung zusammenbringen, so wäre das für beide Parteien recht peinlich, denn vermutlich säßen sie gelangweilt herum und hätten sich nichts zu sagen. Warum? Weil sie zu verschieden sind – sie sind nicht miteinander verwandt! Der natürliche Verwandtschaftsgrad von Problemen untereinander und der von Lösungen untereinander ist weit größer als die Verwandtschaft zwischen Problem und passender Lösung.

Wir kennen das von uns selbst: Ein Problem zieht das nächste Problem nach sich. Fühlen wir uns jedoch wie Hans im Glück, ziehen wir das Glück, nennen wir es hier die Lösungen, förmlich an. Probleme laufen vor Lösungen fort, denn sie wissen sehr wohl, dass Lösungen Probleme „auffressen“. Durch eine Lösung ist ein Problem nicht mehr vorhanden! Und Lösungen suchen die Gesellschaft von Problemen nicht – wozu auch?

In der Psychologie ging man früher davon aus, seelische Fehlfunktionen seien verdrängte Probleme. Also dachte man, man müsse die Probleme ans Licht bringen (Analyse). Doch wenn man davon ausgeht, dass das Gesunde das Natürliche und Normale ist, ist es sinnvoller anzunehmen, dass seelische Fehlfunktionen verdrängte Lösungen sind. Und dann – ganz einfach – gilt es, die bisher verdrängten Lösungen ans Licht zu bringen.

Die weiterführende Frage ist jetzt: Wo sind die vorhandenen Lösungen zu (er)finden? Der erste, ganz nahe liegende Ansatzpunkt ist das Problembewusstsein selbst. Denn ein Problembewusstsein (Leidensdruck) setzt immer die Ahnung einer Lösung voraus. Nur vor dem Hintergrund einer möglichen Lösung (Veränderungswunsch) wird ein Problem überhaupt als Problem erlebt. Fazit: Wo kein Lösungs-Bewusstsein besteht, gibt es auch kein Problem-Bewusstsein.

Lösungen finden sich außerdem in möglichen Analogien, die entweder der Berater anbieten kann oder die der Klient kennt. Frühere, bewusst erlebte Erfolge des Klienten bieten ebenfalls Ansätze zu Lösungen. Wichtig und genauso erstaunlich ist, dass die meisten Klienten, ohne es wirklich zu wissen, ihre Lösungen bereits zur Beratung mitbringen. Der Berater sollte nur nicht vergessen, den Klienten danach zu fragen! Deshalb ist es empfehlenswert, gleich in der ersten Beratungssitzung den Klienten zu fragen: „Was ist Ihr Ziel?“ – „Was wollen Sie erreichen?“ – „Was haben Sie bereits zum Zeitpunkt Ihrer Terminabsprache für die heutige Beratungssitzung selbst herausgefunden?“

Sicher stoßen diese Fragen in den meisten Fällen auf Unverständnis, sogar Ablehnung des Klienten. Antworten wie: „Lösungen habe ich von Ihnen erwartet!“, „Dafür sind Sie doch Berater!“, „Über mein Ziel habe ich noch nicht nachgedacht, dafür habe ich zu viele Probleme!“ etc. beschreiben, mit welcher Erwartungshaltung die Klienten zu uns kommen. Am besten ist es, wir klären gleich in der ersten Beratungssitzung unsere Arbeitsweise und zeigen eine liebenswerte, standfeste Autorität. Wir gehen von den Ressourcen unserer Klienten aus und vermitteln ihnen: „Sie bringen die für Sie passenden Lösungsansätze mit, mit denen wir erfolgreich arbeiten werden.“

Doch gerade bei einem bestehenden, oft beklemmenden und hemmenden Problem fehlt die Kreativität, die zur Lösung führt. Hier können Kreativitätstechniken (wie Mind-Map, Meta-Plan-Technik, Disney-Technik, Brainstorming, Brainwriting etc., s. Kap. 11) durch die äußerliche Stütze des systematischen Kreativität freisetzen. D. h. auch bei scheinbar komplizierten Problemen sollte ein Berater ganz einfach arbeiten. Kreativitätstechniken werden von Klienten angenommen und sie bewegen etwas, weil sie dem Leben und dessen Gesetzen ähneln.



<http://www.springer.com/978-3-658-07751-8>

Lösungsorientierte Kurzberatung  
Was auf schnellem Wege Nutzen bringt  
Wolters, U.  
2015, VI, 201 S., Softcover  
ISBN: 978-3-658-07751-8