

# Methode Kurzgespräch

**AKJS**<sup>SH</sup>

Aktion Kinder- und Jugendschutz

Mehr unter:  
[akjs-sh.de](https://akjs-sh.de)



## Das Kurzgespräch im pädagogischen Alltag

von Katrin Meuche

**Kinder und Jugendliche, die sich einer erwachsenen Person anvertrauen möchten, tun das eher spontan als über eine Terminanfrage. Auch Kolleg:innen oder Eltern von Kindern und Jugendlichen kommen „ganz kurz mal“ mit einem Anliegen vorbei, das ihnen auf der Seele liegt. Der Beitrag bietet einen Einblick in das Setting und die Qualität eines systemischen Ansatzes für Kurzgespräche im pädagogischen Alltag. Ein Dialog zum Lesen und Hören dient als Beispiel für diese Form der Gesprächsführung.**

„Kann ich Dich mal kurz sprechen...?“ „Wie gut, dass ich Sie gerade treffe ...!“ „Ich hab´ da mal eine Frage...“. So oder so ähnlich beginnen viele (Beratungs-) Gespräche. Zumeist ereignen sie sich spontan, im Schulalltag, im Jugendtreff oder auf Freizeiten, meistens zwischen Tür und Angel. Aus Perspektive der Berater:innen erscheint der Moment oft als unpassend. Mit einem unvermitteltem Beratungswunsch konfrontiert geraten sie leicht unter Druck, auf die Schnelle eine passende, hilfreiche Antwort finden zu müssen. Und nicht selten bleibt ein Gefühl von Unzulänglichkeit zurück, nicht die richtigen Worte gefunden zu haben.

Die Methode des Kurzgesprächs – nach den Standards der Arbeitsgemeinschaft Kurzgespräch (AgK)<sup>1</sup> – ist ein systemischer Ansatz der Gesprächsführung, der besonders auf diese „Tür- und Angel“- Situationen ausgerichtet und deshalb besonders gut für solche alltäglichen Beratungssituationen in Schule und Jugendarbeit geeignet ist. Als gesteuertes Gespräch, das einmalig stattfindet, in sich abgeschlossen und nicht in einen Beratungsprozess<sup>2</sup> eingebettet ist, nimmt es nur kurze Zeit in Anspruch, oftmals nur wenige Minuten, und reagiert kurz und knapp auf das Anliegen einer ratsuchenden Person.

Konsequent anknüpfend an die Sprache des Gegenübers führt diese lösungsorientierte Methode zu Gesprächsverläufen, die für alle Beteiligten hilfreich sind. Sie verhilft der anfragenden Person aus einem Dilemma, (re-)aktiviert ihre Selbstorganisation und stiftet Hoffnung, indem sie Ressourcen des Gegenübers aufgreift und auf eine Problemlösung in kleinen Schritten orientiert ist. Gleichzeitig verschafft sie spürbare Entlastung bei der beratenden Person.

### Grundhaltung des Kurzgesprächs

Getragen wird diese Methode von einer Grundhaltung, die darauf vertraut, dass auch in einmaligen Gesprächen Intensität und Tiefe erlangt und Lösungen gefunden werden können, und dass Veränderung durch hilfreiche Impulse auch in kürzeren Gesprächen ermöglicht werden kann. Gleichzeitig wird eine Begegnung „auf Augenhöhe“ angestrebt. Durch präzises Anknüpfen an der Wortwahl der ratsuchenden Person bei der Formulierung hilfreicher Fragen wird ein Ausgleich der im Beratungsgespräch oftmals angelegten asymmetrischen Kommunikation<sup>3</sup> angestrebt. Die ratsuchende Person bleibt Souverän („Kapitän:in“) der Problemlösung, die beratende Person ist steuernde Begleitung mit „Lots:innenfunktion“. Wie allgemein in systemischen Beratungsverfahren ist deshalb auch hier die *Ziel- und Ressourcenorientierung* grundlegend. Auf die zumeist spontan vorgebrachte Anfrage eines ratsuchenden Menschen wird methodisch so eingegangen, dass die Nutzung von „Kraftquellen“<sup>4</sup>, die der ratsuchende Mensch in sich trägt, mit deren Hilfe er bereits in anderen schwierigen Situationen seinen Lebensweg meistern konnte (re-)aktiviert wird. Es wird davon ausgegangen, dass ein Mensch Ressourcen in sich trägt, deren Einsatz ihm verhelfen, einen Weg aus einer verfahrenen Situation heraus zu finden. Kontakt zu diesen – oft verschütteten – Ressourcen herzustellen, ist gleichermaßen Weg und Ziel des Kurzgesprächs.

1 [www.kurzgespraeche.de](http://www.kurzgespraeche.de)

2 In längeren Beratungsgesprächen können einzelne Sequenzen auch nach der Methodik des Kurzgesprächs gestaltet werden.

3 Die Beratungsperson wird allzu oft aus Ratsuchendenperspektive als allwissend fantasiert, die vermeintlich mit Detailinformationen zum besseren Problemverständnis versorgt werden muss, um ihrerseits eine Lösung zu finden. Dieser irrigen Annahme bewusst, wird im Kurzgespräch methodisch weitgehend auf Informationsfragen verzichtet.

4 Timm H. Lohse, Das Kurzgespräch in Seelsorge und Beratung, a.a.O., 105

Der Blick wird konsequent auf die Zukunft gerichtet, Defizite werden ausgeblendet. Dadurch wird der/ die Ratsuchende in seiner/ ihrer Eigenständigkeit gefördert. Es wird von daher darauf verzichtet, sein/ ihr „Problem“ zu verstehen oder zu analysieren, das hinter der Anfrage verborgen liegt, geschweige denn es zu vertiefen. Dafür sind weder das zeitliche noch das räumliche Setting des Gesprächs geeignet<sup>5</sup>. Hingegen ist die Überzeugung, dass sich persönliche Veränderung in kleinen Schritten vollzieht, Leitgedanke des Kurzgesprächs. Oftmals gibt bereits die Hoffnung, dass Veränderung möglich ist, die erforderliche Motivation, sich in Bewegung zu setzen und einen Schritt in eine andere Richtung zu gehen.

### Methodik des Kurzgesprächs

Das Kurzgespräch ist ein bewusst gesteuertes Gespräch, dem eine Struktur zugrunde liegt. Methodisch fokussiert es die sprachliche Ebene und greift konsequent Formulierungen der ratsuchenden Person auf. Es bedient sich der Sprache als Ausdruck des inneren Dialogs eines Menschen. Jeder Mensch wird von frühester Kindheit an in seinem Spracherwerb geprägt. Durch seine sprachliche „Selbstverbalisation“ zeigt er ausschnitthaft, wie er sein Anliegen reflektiert. Der sprachliche Ausdruck ist nicht zufällig, sondern wegweisend für die Bearbeitung eines Problems. Dabei spielen sogenannte Signalwörter eine wichtige Rolle. Sie zu identifizieren und aufzugreifen, sind oft der Schlüssel für den Verlauf des Gesprächs.

### Mäeutik – Fragen, die zur Selbsterforschung anregen

Die *mäeutische Fragetechnik* ist Herzstück und Prinzip des zielorientierten Kurzgesprächs und zielt darauf, die Selbsterkundung der ratsuchenden Person anzuregen. Lohse verweist auf die *Mäeutik<sup>6</sup> des Sokrates*, die Fragekunst des „Selbsterkundigen“, also die Fertigkeit, durch Hinterfragen zum Nachdenken anzuregen und so zu mehr (Selbst-)Erkenntnis zu gelangen.

*Mäeutische Fragen* sind also Fragen, die die ratsuchende Person konstruktiv irritieren oder im positiven Sinne „verstören“. Sie regen an zum Nachdenken, zur Selbsterforschung und reaktivieren eigene Ressourcen. Mäeutische Fragen sind *offene Fragen*, im Unterschied zu *geschlossenen Fragen*, die ein „Ja“ oder „nein“ in der Antwort nach sich ziehen. Sie unterscheiden sich auch von reinen *Informationsfragen*, die lediglich zur Erweiterung der Problembeschreibung führen würden. Mäeutisches Fragen vermeidet auch die Vertiefung eines Problems dadurch, dass auf Fragen nach *Ursachen- und Wirkungszusammenhängen* („Warum“, „Wieso“, „Weshalb“) verzichtet wird. Diese „Warum“-Fragen regen nicht zum Nachdenken an, sondern (ver-) führen zum Repetieren von allzu Bekanntem, zur Darstellung von Rechtfertigungszusammenhängen und/ oder ausschweifenden Erklärungen.

### Empathie durch Mimik und Gestik

Mäeutische Fragen sind stets auf die Zukunft ausgerichtet, können aber mit denselben bekannten Fragewörtern wie Informationsfragen (wer, was, wessen, wann, womit, wie...)<sup>7</sup> versehen sein. Zentral ist dabei, „Fingerspitzengefühl (wie bei der Geburtshilfe) und eine positive Identifikation mit der ratsuchenden Person“<sup>8</sup> zu entwickeln. Dabei spielt der *Para- und nonverbale Ausdruck*, z.B. die *Mimik und Gestik* eine große Rolle. Durch eine offene und zugewandte Körperhaltung, durch interessierten und einführenden Blickkontakt kann der ratsuchenden Person Akzeptanz und Zuwendung signalisiert werden. Ein *empathisches Mitgehen* ist Voraussetzung dafür, dass sich die ratsuchende Person in einer festgefahrenen Situation überhaupt auf Veränderungsprozesse einlassen kann. Umgekehrt kann der/ die Beratende durch die Wahrnehmung des paraverbalen Ausdrucks auf Seiten des Gegenübers weitere hilfreiche Informationen erschließen. Auf eine Verbalisation des Wahrgenommenen wird daher jedoch konsequent verzichtet<sup>9</sup>.

5 Timm H. Lohse, *Das Kurzgespräch in Seelsorge und Beratung*, a.a.O., 76

6 Mäeutik (griech.) = „Hebammenkunst“, a.a.O., 75

7 Vgl. auch Prior/ Winkler 2019

8 Timm H. Lohse, a.a.O., 79

9 Gemeint sind hier Techniken der Gesprächsführung, die Empathie herstellen sollen, wie z.B. „aktives Zuhören“ und „Spiegeln“.

## Die Intonierung der Fragen

Entscheidende Bedeutung kommt der *Stimm- und Tonlage* zu, in der die Frage gestellt wird. Im Unterschied zu unseren sonstigen Gewohnheiten, hebt sich die Stimme nicht zum Ende der Frage. Im Gegenteil: Der Tonfall senkt sich. Die einzelnen Worte werden ruhig und langsam gesprochen und ganz bewusst betont. Ganz kurze Pausen werden eingefügt, sodass eine besondere Betonung der Frage entsteht. In der mäeutischen Fragetechnik folgen die Fragen nicht „wie aus der Pistole geschossen“ auf eine Äußerung der ratsuchenden Person. Bevor eine neue Frage formuliert und ausgesprochen wird, darf ruhig eine Weile innegehalten werden, Augenblicke vergehen. Ein abwartendes – kurzes – Schweigen kann der nachfolgenden Frage eine besondere Wirkung verleihen.

## Repräsentationsebenen der Sprache

Kennzeichnend für die mäeutische Fragetechnik ist außerdem die Beachtung der *sprachlichen Repräsentationsebenen*<sup>10</sup>. Um sich auf die jeweilige Repräsentationsebene der ratsuchenden Person einzustellen, ist es erforderlich, sich der jeweiligen sprachlichen Bezugsebenen bewusst zu sein und Formulierungen entsprechenden Wortfeldern zuordnen zu können.

- „Das habe ich voll vor die Wand gefahren!“  
„Ich bin zutiefst berührt!“ (kinästhetische Repräsentationsebene)
- „Da hab` ich nur noch schwarzgesehen!“ „Ich hab` keinen Schimmer!“ (visuelle Repräsentationsebene)
- „Der hat doch einen Knall!“ „Meine Lehrerin kann mich überhaupt nicht verstehen!“ (auditive Repräsentationsebene)
- „Mir stinkt`s gewaltig!“ „Das ist ja bitter!“ (olfaktorische Repräsentationsebene)

Eine weitere sprachliche Besonderheit der mäeutischen Fragetechnik besteht darin, *Nominalisierungen auflösen* und stattdessen Verben und Adjektive in die Formulierung der Fragen mit aufzunehmen, um etwas mehr Lebendigkeit nicht nur in den sprachlichen Ausdruck, sondern auch in die Betrachtungsweise und die Psychodynamik eines Problems bringen können.

Beispiele:

- „Ich bin an allem schuld!“ – „**Was schulden Sie Ihrem Sohn?**“
- „Ich habe solche Angst vor der nächsten Mathearbeit „ – „**Was genau ängstigt Dich?**“

## Vermeidung des Konjunktivs

Charakteristisch für das Kurzgespräch ist ferner die *Vermeidung des Konjunktivs*. Im mäeutischen Fragen wird auf den Konjunktiv strikt verzichtet und konsequent durch den Indikativ ersetzt. Hintergrund dieser Technik ist das Ziel, einen Abgleich mit dem zu ermöglichen, was realistisch ist. Ziel des Kurzgesprächs ist es ja, einen ersten realistischen Schritt heraus aus dem Problem zu finden. Der Konjunktiv verhaftet dagegen zu sehr im Bereich des unverbindlichen Möglichen<sup>11</sup>

Beispiel:

- „Wenn ich bloß mehr gelernt hätte!“ – Nicht: „Was wäre dann, wenn Du mehr gelernt hättest?“; sondern: „Was wird dann sein, wenn Du mehr lernst?“ Oder: „Wie kannst Du es schaffen, mehr zu lernen?“

## Schlüsselwörter

Zentrale Bedeutung bekommen sogenannte *Schlüsselwörter*, die es in den Ausführungen der ratsuchenden Person zu erkennen gilt. Sie wahrzunehmen und aufzugreifen, mit ihnen im Verlauf des Kurzgesprächs kreativ zu arbeiten, ist ebenso eine Fertigkeit, die das Kurzgespräch effektiviert. Schlüsselwörter sind können z.B. bildhafte Ausdrücke sein. Zumeist handelt es sich um auffällige Wörter, die oft zu Beginn einer Problemschilderung auftauchen, oder aber zum Schluss, quasi in der Bedeutung eines Schlusskommentars. Wenn ein Wort oder ein Satzfragment wiederholt wird, kann es sich um ein Schlüsselwort handeln.

Beispiel:

- „Ich bekomme einfach den Faden nicht zu fassen!“ – „**Wie kannst Du den Faden aufnehmen?**“  
Oder: „**Wie wirst Du den Faden halten?**“

10 Vgl. Richard Bandler, John Grinder, *Metasprache und Psychotherapie. Struktur der Magie I*. Paderborn, 1994<sup>8</sup>, zit. n. Timm H. Lohse, a.a.O., 69.

11 vgl. auch Möhring/ Schlüter 2019, 91

## Auslassungen ergänzen

Ferner werden im Kurzgespräch *Auslassungen* und lückenhafte Sätze ergänzt, z. B. bei Vergleichen, sowie Bezüge hergestellt, wenn sie nicht erwähnt werden. Dieses Vorgehen soll ebenso dazu dienen, auf der sprachlichen und somit auch in der inneren Betrachtungsweise zu mehr Klarheit zu gelangen, das innerlich verworrene gedankliche Knäuel zu entwirren.

Beispiele:

- „Das Ganze ist noch viel schlimmer...!“ – „**Schlimmer als (was)...?**“
- „**Was wirst Du jetzt mit deinem Freund machen?**“ und nicht allgemein: „Was wirst Du jetzt machen?“, wenn vorher von dem Freund die Rede war.

## Systemische Intervention

Schließlich bedient sich die Methode des Kurzgesprächs gern der systemischen Intervention, *Ausnahmen von der Regel* zu erfragen. Wahrzunehmen, dass es in noch so festgefahrenen Situationen Ausnahmen vom Regelhaften gibt, kann konstruktiv verstören und zu neuen Betrachtungsweisen eines Problems anregen. Sie lenkt das Augenmerk auf eine für Veränderung wichtige Ressource, auf die die ratsuchende Person offenbar Zugriff hat bzw. hatte<sup>12</sup>. Die Suche nach Ausnahmen kann die Statik einer Sichtweise verändern und Dynamik in das Gespräch bringen. Dabei darf auch das Mittel der Übertreibung angewendet werden.

Bsp.: „Nie schaffe ich das, ...!“ – „**Wann war es mal anders?**“, oder: „**Angenommen, es war immer so, gibt es vielleicht nicht doch eine Ausnahme?**“

## Bewusste Steuerung des Kurzgesprächs

Professionell geführte Kurzgespräche haben eine *Struktur*. Sie werden durch die beratende Person bewusst gesteuert. Der *erste Teil* des Kurzgesprächs widmet sich im Wesentlichen der Erkundung bzw. der Selbsterkundung der ratsuchenden mit der Unterstützung der beratenden Person.

Mäeutisches Fragen, die Suche nach Schlüsselwörtern, Auslassungen durch Ergänzungen vervollständigen und Nominalisierungen auflösen: diese Gesprächsführungstechniken können Denkprozesse kreativ verstören und neue gedankliche Lösungsprozesse anregen. Insgesamt tragen sie zur *Entschleunigung* bei und können die ratsuchende Person ermutigen, erste gedankliche Lösungsschritte zu wagen. Im *zweiten Teil* des Kurzgesprächs steht dann die Zielorientierung im Mittelpunkt. *Beschleunigung* ist jetzt geboten. Unter Rückbesinnung auf das Anliegen wird nun zügig das Ziel geformt. Die persönlichen Ressourcen („Kraftquellen“) werden ausgelotet. Sie bilden Ausgangspunkt und die Grundlage für die Zielformung.

## Ziele formen

Die „Problemlösung“ wird im Kurzgespräch kleinschrittig angegangen. Sie beginnt mit der Suche nach einem ersten Schritt. Das Ziel muss konkret geformt werden, unabhängig davon, wie groß ein Ziel ist. Die beratende Person macht keine eigenen Zielvorschläge, sondern erkundet lediglich und begleitet den/die Ratsuchende/n bei der Zielfindung. Für die Zielformung hat sich die sog. „Smart-Regel“<sup>13</sup> bewährt, nach derer Ziele spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert formuliert sein sollten.

## Ressourcen erschließen

Die sorgfältige Erkundung der zur Verfügung stehenden Ressourcen ist deshalb von Bedeutung, da Veränderungen nur in Verbindung mit ihnen möglich sind. Oftmals erscheinen dem/der Ratsuchenden die Kraftquellen versiegt bzw. ihre Wahrnehmung eingeschränkt. Oder aber es fehlt der Realitätsbezug: Lösungswege werden fantasiert oder erträumt, die jedoch unrealistisch sind und das Problem nicht aus der Welt schaffen.<sup>14</sup>

12 A.a.O., 93

13 Timm H. Lohse, a.a.O.,

14 Timm H. Lohse, a.a.O., 105 und Möhring/Schlüter, a.a.O., 79f

## Das bündige Ende

Der Abschluss eines Kurzgesprächs ist durch Ergebnisorientierung bestimmt. Die Kunst, ein kurzes und knappes Beratungsgespräch zu beenden liegt darin, das Fragmentarische, das Unvollständige zu akzeptieren. Idealerweise wurde ein konkretes Ziel nach der Smart-Regel geformt. In Tür- und Angelgesprächen sind weder umfassende Lösungen schwerwiegender Konflikte möglich, noch „Weltrettertum“ genereller Art. Es geht darum, sich zu bescheiden, die Grenzen dieses Gesprächsangebot zu akzeptieren und unter Rückbezug auf das – oftmals erschlossene – Mandat, einen ersten Lösungsschritt aus dem Problem heraus zu ermöglichen. Eine spezielle Technik, das Gespräch zu beenden gibt es dabei nicht! Die Beachtung non-verbaler Signale kann jetzt hilfreich sein: Wenn die ratsuchende Person sich zum Aufbruch bereit macht, verabschiedet sich auch der/ die Beratende innerlich vom Gegenüber und dem Gespräch.

## Literaturhinweis:

Timm Lohse: Das Kurzgespräch in Seelsorge und Beratung. Eine methodische Anleitung. Göttingen. 2008, 3. Auflage

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

Manfred Prior, Heike Winkler et al.: MiniMax für Lehrer: 16 Kommunikationsstrategien mit maximaler Wirkung. Weinheim. 2019

Arist von Schlippe, Jochen Schweitzer: Lehrbuch der systemischen Therapie und Beratung. Göttingen. 2003, 9. Auflage

Therese Steiner, Insoo Kim Berg: Handbuch lösungsorientiertes Arbeiten mit Kindern. Heidelberg 2005

Paul Watzlawick: Lösungen. Zur Theorie und Praxis menschlichen Wandels. Bern. 2001, 6. Auflage

**Aktion Kinder- und Jugendschutz S-H e. V. in Kooperation mit der Koordinierungsstelle gesundheitliche Chancengleichheit bei der Landesvereinigung für Gesundheitsförderung in S-H e. V.**



GKV-Bündnis für  
**GESUNDHEIT**



**LVGF SH**  
Landesvereinigung für Gesundheits-  
förderung in Schleswig-Holstein e.V.

## Impressum

### Herausgeber:

Aktion Kinder- und Jugendschutz  
Schleswig-Holstein e. V.  
Fachstelle für Prävention  
Flämische Str. 6-10, 24103 Kiel  
0431/2 60 68 78  
info@akjs-sh.de  
www.akjs-sh.de

### Bildnachweis

Jacek Chabraszewski (adobe.stock.com)

Für die Inhalte von Internetseiten, auf diese Handreichung hinweist bzw. die sie zitiert, wird keine Haftung übernommen. Die Texte und die Gestaltung der Broschüre sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck und Nachverwendung, auch auszugsweise, sind nur nach ausdrücklicher Genehmigung zulässig.