Wat is Oplossing-Gerigte Berading?

Ons vind ons tuis binne die benadering van "Solution-Focused Practices" wat ons in Afrikaans Oplossing-Gerigte Praktyke noem.

Oplossing-Gerigte Berading het as benadering ontwikkel uit:

- die sisteemdenke en kommunikasie navorsing van ***Gregory Bateson***;
- die psigoterapeutiese bevindings van ***Milton Erickson***;
- die 'Interactional View' wat ontwikkel is deur ***John Weakland*** en sy medewerkers by die *Mental Research Institute* in Palo Alto, California;
- en die skuif van die fokus van probleme na oplossings deur ***Steve de Shazer*** en ***Insoo Kim Berg*** by die *Brief Family Therapy Centre* in Milwaukee, Wisconsin.

Frank Thomas & Jack Cockburn, definiëer Oplossing-Gerigte Berading as *"a brief interactional approach to human dilemmas that focuses on people's resourcefulness rather than their deficits. The main focus is bringing forth resiliency, assets, and successful experiences from the counselee's background and utilizing these resources to bring about positive change."*

By AgoSolf werk ons met die volgende veronderstellings:

- **Berading moet oplossings as 'n duidelike doelwit hê.** 'n Fokus op wat moontlik en veranderbaar is, is van groter waarde as om te fokus op wat problematies is. Komplekse probleme vra nie komplekse oplossings nie. Daar is nie noodwendig 'n logiese verband tussen die problem en die oplossing nie. Geen probleem is ook altyd dieselfde in intensiteit nie. Oplossings word gevind in daardie situasies waar die probleem minder van 'n probleem is of glad nie voorkom nie. Uitsonderings op die probleem is betekenisvol vir die oplossing.
- **Die kliënt is die deskundige.** Die meeste kliënte het die bronne, sterkpunte en vaardighede om by die oplossing uit te kom. Die berader se rol is om in samewerking met die kliënt 'n proses te begelei waar die kliënt sy/haar verkose toekoms kan realiseer.
- **Die kliënt bepaal wat op die tafel kom in die beradingsessie.** Dit gaan in berading om wat die kliënt verlang. Die berader gee leiding en motivering sodat 'n bereikbare en volhoubare doelwit(te) bereik kan word en maak seker dat alle faktore wat 'n rol kan speel, in berekening gebring word.
- **Verandering vind voortdurend plaas.** Geen probleem is ooit konstant nie. Die berader se taak is om die kliënt te help om positiewe veranderinge raak te sien en dit uit te bou as deel van die oplossing. Klein veranderinge binne 'n sisteem kan benut word om 'n groot verskil te maak. Selfs vinnige verandering is moontlik hoewel nie altyd waarskynlik nie.
- **'n Nuwe toekoms word onderhandel en geskep.** Beraders is mede-outeurs in die herskryf van die kliënt se suksesstorie. Die aksie is in die interaksie tussen alle rolspelers. Daar word gefokus op

take eerder as insig. Op wat waarneembaar en beskryfbaar is eerder as wat sogenaamd onder die oppervlakte lê.

- **Daar is nie net een manier om na sake te kyk nie.** Verskillende gesigspunte mag dieselfde stel feite ewe goed pas. Berader en kliënt moet versigtig wees vir of ...of interpretasies.
- **Moenie probeer regmaak wat nie stukkend is nie.**
- **Vind uit wat werk en doen meer daarvan.**
- **As iets nie werk nie, staak dit.** Hou op om die gat dieper te grawe.
- **Fokus op oplossings wat pas binne die situasie van die kliënt.** Werklike en volhoubare oplossings is oplossings wat vir die kliënt sin maak binne sy/haar eie unieke omgewing. Oplossing-Gerigte Berading gee nie soseer advies nie maar leiding.

Oplossing-Gerigte Berading verskil van tradisionele berading deurdat daar gefokus word op:

- vaardighede van die kliënt eerder as swakhede;
- verantwoordelikhede eerder as blaam toekenning;
- samewerking met die kliënt eerder as werk aan die kliënt;
- die vind van oplossings eerder as om die oorsake van die probleem na te speur;
- om die kliënt te help om ervarings van uitsonderings op die probleem te ontdek en dit te gebruik om na 'n oplossing te beweeg eerder as om met patologiese definisies van probleme te werk asof hulle slagoffers is;
- die "probleem" is die probleem en nie die persoon nie;
- 'n beperkte aantal beradingsessies (tussen 4 en 8) eerder as 'n lang proses;
- aksies en interaksies eerder as intra-psigiese konsepte;
- en op take eerder as op insig.

In hierdie benadering maak ons gebruik van ses SIMPLE beginsels en ses stukke gereedskap.
Die SIMPLE beginsels is:

- *Solutions – oplossings en nie probleme nie.*
- *In-between – die aksie is in die inter-aksie.*
- *Make use of what there is – werk op die oppervlakte.*
- *Possibilities – moontlikhede uit die verlede, hede en toekoms.*
- *Language – sê dit eenvoudig.*
- *Every case is different – oppas vir teorie wat nie pas nie.*

Die ses gereedskapstukke is:

- *Platvorm – waar begin ons?*
- *Voorkeur toekoms – veronderstel die probleem verdwyn oornag –wat sal dan gebeur?*
- *Skale – waar is ons nou?*
- *Merkers – wat ookal ons vorentoe kan help.*
- *Bevestiging – waarmee gaan dit reeds goed?*
- *Klein Aksies – die volgende klein treetjies wat 'n groot verskil sal maak.*

Litteratuur:

Berg, I.K. & Szabo, P. 2005. *Brief Coaching for Lasting Solutions.* New York-London: W.W.Norton

Jackson, P.Z. & McKergow, M. 2007. *The Solutions Focus.* London-Boston: Nicolaas Brealey International

Lueger, G. & Korn, H. (eds.) 2006. *Solution-Focused Management.* Műnchin: Rainer Hampp Verlag

Thomas, F. & Cockburn, J. 1998. *Competency-Based Counseling.* Minneapolis: Augsberg Fortress