



# Türöffner

## Grundidee

Durch bestimmte Botschaften können schüchterne oder verunsicherte Menschen ermutigt werden, von ihrem Problem zu erzählen.



# Türöffner - Beispiele

- „Was führt dich zu mir?“
- „Was dich bewegt dich in die Beratung?“
- „Wie ist es dazu gekommen.“
- „Das hört sich an, als ob dich das stark berührt?  
Wie siehst du das?“



# Beratungshemmer

## Grundidee

Bestimmte Verhaltensweisen und Aussagen hemmen oder stoppen das Gespräch und geben dem Ratsuchenden vielleicht das Gefühl nicht ernstgenommen zu werden.



# Beratungshemmer - Beispiele

- **Problem nicht ernstnehmen oder herunterspielen**  
„Stell dich mal nicht so an, dass ist doch noch gar nichts.“
- **Sofortiges Anbieten von Lösungen**  
„Du blockierst den und gehst dann sofort zum Klassenlehrer und erzählst, was passiert ist.“
- **Von sich reden und Lebensweisheiten zum Besten geben**  
„Ja das kenn. Also bei mir...“



# Beratungshemmer - Beispiele

- **Den Ratsuchenden überreden und Lösungen befehlen**  
„Wenn du das jetzt nicht machst, bist du selber Schuld.“,  
„Ist doch klar, was du jetzt zu tun hast.“
- **Die Situation sofort bewerten und Gegenbehauptungen aufstellen**  
„Das muss ja besonders schlimm sein.“,  
„Nee, damit liegst du eindeutig falsch.“
- **Ungefragt Ursachen aufzeigen bzw. Hintergründe deuten**  
„Das liegt daran, dass ihr euch gestritten habt.“