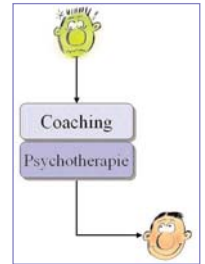


Newsletter

Coaching & Psychotherapie



Herzlich Willkommen!

Diese Ausgabe beschäftigt sich mit der **“Kunst des Fragens”**. Wie lassen sich Fragen in Coaching und Therapie erfolgreich einsetzen? Welche Fragetypen lassen sich unterscheiden und welche Informationen erhält man dadurch? Und vielleicht haben Sie sich auch schon mal gefragt, wie aus einem kleinen Problemchen ein ausgewachsenes Problem werden kann? Auf all diese Fragen finden Sie in diesem Newsletter einige Antworten.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg in diesem Jahr.

Ihr Norman Ehlert

“Was will ich? Wo will ich hin?”

Gerade zu Beginn eines Neuen Jahres kann es sinnvoll sein, mal wieder die eigene Position im privaten und beruflichen Bereich zu bestimmen. Denn wenn man weiß was man will, bekommt man das mit größerer Wahrscheinlichkeit.

Vielleicht haben Sie Lust, sich eine halbe Stunde Zeit zu nehmen, einen Kaffee oder Tee einzuschenken und die folgenden Fragen in Ruhe für sich zu beantworten:

In welchem Umfeld möchte ich beruflich in 10 Jahren sein?

Was möchte ich dann tun? Mit welchen Aufgaben möchte ich mich beschäftigen?

Welche Fähigkeiten und Stärken kann ich dann nutzen?

Was möchte ich bis dahin noch lernen, wo möchte ich mich weiterentwickeln?

Welche Teilschritte möchte ich dazu in 5 Jahren, in 2 Jahren erreicht haben?

Was wird sich für mich in meinem Leben dadurch verändern?

Ist diese Veränderung gut für mich?

Was ist mein nächster Schritt, um zu meinem Ziel zu kommen?

Was brauche ich dafür noch?

Wie kann ich dran bleiben?

Viel Erfolg dabei !!!



Die Kunst des Fragens (Teil 1)

Ein Weiser gibt nicht die richtigen Antworten, sondern er stellt die richtigen Fragen.

Claude Lévi-Strauss

Fragen dienen dazu Informationen zu erhalten. Dabei bestimmt die Art einer Frage, wie hilfreich, zentral und relevant die jeweiligen Informationen sind.

Gerade beim Coaching und in der Therapie geht es darum, Fragen zu stellen, auf welche der Klient so noch nicht gekommen ist. Durch Fragen wird die Aufmerksamkeit des Klienten gelenkt und seine Sichtweise erweitert. Oft führen ungewohnte Fragen zu kreativen Lösungen eines Problems.

Dabei sind **offene Fragen** erst einmal besser als **geschlossene Fragen**, z.B. "Wie geht es Ihnen?" statt "Geht es Ihnen gut?" oder "Was können Sie selbst unternehmen, damit es Ihnen besser geht?" statt "Können Sie X probieren?"

Natürlich sollte immer erst mal nur eine Frage gestellt und auf die Antwort gewartet werden, um dann die nächste Frage zu stellen. Sonst hat es einen Multiple-choice-Charakter und verhindert beim Klienten, dass er sich in Ruhe mit bestimmten Fragen auseinandersetzt.

Wenn man Fragen stellt wie **Wer**, **Wie**, **Was**, **Wann** oder **Wodurch**, definiert man genau, was das Problem oder eine mögliche Lösung ist. Zum Beispiel: "Wer bemerkt zuerst, dass es Ihnen besser geht? Wann und wodurch?"

Bei der Frage nach dem "**Warum**" wird nach den Ursachen für bestimmte Probleme gesucht. Dabei ist darauf zu achten, dass Klienten nicht einfach intellektualisieren und "über" das Problem Hypothesen anstellen. Vielmehr sollen die Klienten eine bestimmte Situation auf sich wirken lassen, ihren Gefühlen nachgehen und versuchen zu ergründen, was genau ihnen die Schwierigkeiten bereitet, sie belastet usw.

Der Mensch macht gewöhnlich drei

Reifestufen durch.

Zuerst lernt er die richtigen Antworten. Im zweiten Stadium lernt er die richtigen Fragen, und auf der dritten Stufe lernt er, welche Fragen sich überhaupt lohnen.

Blaise Pascal

Fragen lassen sich nach verschiedenen Kriterien unterscheiden. Eine Möglichkeit ist dabei die Differenzierung von Fragen nach dem Problem, dem Ziel oder der Lösung, nach Auswirkungen eines Ziels und nach hilfreichen Ressourcen, um das Ziel zu erreichen (siehe Abbildung unten).

Fragen zum Problem

Bei Fragen zum Problem geht es darum, genau zu verstehen, wie ein bestimmtes Problem beschaffen ist: Was genau macht eine bestimmte Situation zum Problem für den Klienten? In welchem Kontext (z.B. beruflich oder privat) ist sie ein Problem? Wer ist beim Problem mit involviert? Welche auslösende Bedingungen sind vorhanden und welche Folgen hat das Problem?

Der Klient berichtet dann zum Beispiel: "Wenn meine Frau (beteiligte Person) zuhause (Kontext) ein abweisendes Gesicht macht (auslösende Bedingung), fühle ich mich abgelehnt (Problem 1) und werde wütend (Problem 2; Folge 1). Dann streiten wir (Problem 3; Folge 2).

Bei Problem sollte so lange nachgefragt werden, bis Coach oder Therapeut genau versteht, was der Klient dann genau tut; wie und wie oft; wie er sich dabei fühlt usw. Daher sollte z.B. nachgefragt werden, wenn ein Klient sagt: "Ich habe dann Angst!" - Woran merkt der Klient, das er Angst hat? Wovon hat er genau Angst? Was befürchtet er, was passieren und womit er nicht zurecht kommen könnte?

Mit **zirkulären Fragen** könnte dann z.B. bei einem Paar jeder Partner befragt werden, was wohl der andere für das Problem hält usw. Dadurch erhält man Informationen über die Kommunikationsmuster und die jeweilige Sicht der Beziehung und des Anderen.



Ressourcen



Problem → Ziel/Lösung → Auswirkungen

Die Kunst des Fragens (Teil 2)

*Manche Menschen sehen die Dinge,
wie sie sind, und fragen: "Warum?"*

*Ich wage von Dingen zu träumen, die
es niemals gab, und frage:
"Warum nicht?"*

Robert Browning

Fragen zum Ziel bzw. zur Lösung

Bei Fragen zum Ziel oder einer möglichen Lösung wird der Klient nach dem gewünschten Zustand gefragt. Er sollte dabei sein Ziel positiv formulieren, d.h. nicht beschreiben, was er nicht mehr will, sondern das was er stattdessen möchte.

Statt "Ich will keine Angst mehr haben." könnte der Klient formulieren: "Ich möchte selbstbewusst und kompetent auftreten."

Dabei helfen Fragen, wie: "Was soll in Ihrem Leben anders werden?" oder "Woran werden Sie merken, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?" Wenn ein Klient darauf (noch) keine Antwort weiß, sind hypothetische Fragen wie z.B. die "**Wunderfrage**" (nach Steve de Shazer) sehr nützlich:

Wunderfrage

"Stellen Sie sich bitte vor, dass Sie heute nacht ganz normal zu Bett gehen. Und über Nacht geschieht ein Wunder: Ihr Problem ist verschwunden! Sie wissen aber morgens beim Aufwachen nicht, dass dieses Wunder passiert ist. Woran werden Sie feststellen, dass Ihr Problem gelöst ist? Wer aus Ihrem Umfeld wird das zuerst bemerken und woran? Was werden Sie dann anders machen? Was wird sich dadurch für Sie ändern?"

Eine weitere Möglichkeit sind die **Fragen nach Ausnahmen und Unterschieden**: "Wann ging es Ihnen letzte Woche etwas besser, obwohl Sie es nicht erwartet hatten? Was war da anders? Welche kleinen Veränderungen haben Sie (bereits) wahrnehmen können?"

Fragen nach Auswirkungen

Die Fragen nach den Auswirkungen von Veränderungen und dem Erreichen von Zielen soll dazu dienen auch mögliche negative Veränderungen vorherzusehen:

"Wenn Sie keine Angst mehr haben und wieder mehr nach draußen gehen können, wie wird sich das auf die Beziehung zu Ihrem Mann auswirken?"

Im NLP spricht man dabei von Ökologie-Check; man untersucht, ob Auswirkungen für das Umfeld, das System passen oder eher nicht. Wenn Veränderungen sich eher negativ auswirken (obwohl das Ziel positiv war), dann werden sie eventuell nicht langfristig aufrechterhalten.

Frage nach Ressourcen

Menschen brauchen Ressourcen um ihre Ziele zu erreichen. Daher ist es wichtig, mit dem Klienten zu überlegen, welche Ressourcen für ihn hilfreich wären:

"Welche Ihrer Fähigkeiten und Stärken können Ihnen helfen, Ihr Ziel zu erreichen? Welches Gefühl brauchen Sie (z.B. Gelassenheit), um das Problem zu bewältigen? Wo hatten Sie schon einmal dieses Gefühl? Können Sie es wieder stärker werden lassen, es wieder ganz intensiv spüren?" (innere Ressourcen)

"Wer in Ihrem Umfeld könnte Sie noch unterstützen? Wo könnten Sie sich Hilfe holen?" (äußere Ressourcen)

Skalierungsfragen

Mit Skalierungsfragen können das Ausmaß von Problemen und der Erreichung eines Ziels eingeschätzt und Unterschiede festgestellt werden: "Was wäre, wenn Sie auf einer Skala von 0-10 statt auf 3 schon auf 4 wären, was wäre dann anders?"

Wobei könnten Ihnen diese verschiedenen Fragetypen helfen?

Die 3 Fragen

Ein Freund kam aufgeregt zu Sokrates und sagte:

"Sokrates, hast du schon gehört? Ich muss dir dringend erzählen von...!"

"Halt, mein Freund", sagte Sokrates beruhigend, "Hast du dir schon die drei Fragen vorgelegt, bevor du sprichst?"

Freund: "Welche drei Fragen, Sokrates?"

Sokrates: "Die erste Frage: Ist es wahr, was du mir berichten willst?"

Freund: "Nun, ich habe es zwar nicht selbst gesehen. Aber die Leute erzählen es sich!"

Sokrates: "Die zweite Frage: Ist es etwas Gutes?"

Freund: "Nein, das nicht. Im Gegenteil, aber das ist's gerade...!"

Sokrates: "Also die dritte Frage: Ist es notwendig, mein Freund, dass du es mir berichtest?"

Freund: "Notwendig wohl nicht, Sokrates, aber es dürfte doch so unterhaltsam zu hören sein."

Sokrates: "Dann, mein Freund, lass uns schnell den Göttern Dank sagen, dass wir der Gefahr entronnen sind, unbekannte Fehler eines Nächsten ohne Not zu offenbaren oder zu vergrößern, meinst du nicht auch?"



Vom Problemchen, das auszog, ein Problem zu werden

Es war einmal ein Problemchen, das sich danach sehnte, groß und stark wie sein Vater zu werden. Es bewunderte ihn über alles, denn er hatte es wiederholt fertiggebracht, sich jahrelang bei ein und demselben Menschen aufzuhalten, und das ist immerhin eine beachtliche Leistung. Nun wollte es das Problemchen ihm gleichtun und sich ganz allein an eine Menschen heranwagen. Deshalb ging es zu seinem Vater und erzählte ihm von seinem Vorhaben.

Der Vater hörte ihm geduldig zu und beschloss dann, dass die Zeit gekommen war, seinem Sohn das wichtigste Rüstzeug mit auf den Weg zu geben. "Mein lieber Sohn" begann er deshalb, "höre mir jetzt gut zu. Ich werde das Geheimnis meines Erfolges und Richtlinien für dein Überleben kund tun. Zuallererst mußt du dir einen geeigneten Menschen suchen, am besten sind diejenigen, die alles negativ sehen, sich selbst gerne bemitleiden und stundenlang jammern können. Bei diesen hast du die beste Chance, ihre Aufmerksamkeit zu fesseln und ganz auf dich zu lenken, merke dir eines: Je besser es dir gelingt, die Aufmerksamkeit eines Menschen zu gewinnen, desto größer und stärker wirst du werden.

Schleiche dich also zuerst vorsichtig in die Gedanken eines solchen Menschen ein und klammere dich dort mit aller Kraft fest. Wenn du nur genügend Geduld und Ausdauer hast, kommen bald heftige Gefühle bei diesem Menschen auf, mit denen du dich verbünden kannst. Unsere besten und verlässlichsten Partner sind Fräulein Angst und Herr Zorn, die eine ganze Schar von Gehilfen, nämlich die Entmutigungs-, Sinnlosigkeits- und Hoffnungslosigkeitsgefühle hinter sich haben. Vergiss auch nicht deine Sandsäcke; an jedem Morgen wenn der Mensch erwacht, legst du ein paar mehr Kilo mehr auf sein Gemüt. Laß ihn verzweifelt darum kämpfen, dich loszuwerden; er schenkt dir dabei seine ganze Aufmerksamkeit und das ist deine Nahrung!

Nun kennst du die wichtigsten Bedingungen deines Wachstums, nun muss ich dich aber auch noch vor den Gefahren warnen, die dich schrumpfen lassen, ja, deinen Tod bedeuten könne. Es gibt eine Sorte von Menschen, deren Auren voll Licht sind. Sie sind geistig rege und seelisch kreativ, sie lachen und singen gern und verstehen zu lieben. Um sie mache einen großen Bogen, denn an sie kannst du nicht herankommen. Du erkennst sie an dem Lichtstrahl aus ihrem Herzen. Es hat sich unter unseren Mitproblemchen herumgesprochen, daß Menschen, bei denen ein Lichtstrahl aus dem Herzen scheint, ganz schreckliche Dinge mit uns tun. Stell dir vor, sie betrachten uns kurz aber distanziert, so daß Fräulein Angst und Herr Zorn auf Abstand bleiben müssen, setzen sich mit uns auseinander und übergeben uns dann dem Licht, in dem wir uns auflösen. Oder sie leisten uns, was genauso schlimm ist überhaupt keinen Widerstand, von dem wir doch so sehr leben, sondern drücken uns großmütig an ihr Herz, wo uns der sichere Tod gewiß ist.

Auf jeden Fall ist es aussichtslos, deine Kräfte mit ihnen zu messen, denn ohne die Entmutigungs-, Sinnlosigkeits- und Hoffnungslosigkeitsgefühle hast du keine Chance, und auch diese unsere Gehilfen flüchten weit weg vor solchen Menschen."

Damit entließ der Vater sein flügge gewordenes Problemchen, das seinen Ratschlägen gespannt gelauscht hatte. Und wenn es nicht gestorben ist, dann lebt es heute noch ... (Verfasser unbekannt)



© norman-ehlert.de

norman-ehlert.de
Königsteiner Straße 61
45529 Hattingen

Tel.: 02324-685552
Fax: 02324-9022031
mail: info@norman-ehlert.de
Internet: www.norman-ehlert.de