

Fragen bewegen Menschen

Frageformen fürs therapeutische Klettern

Nina Neumann

Outdoortraining & Erlebnispädagogik & systemisches coaching

www.ninaneu.de

Fragen bewegen Menschen

- Gute Fragen zu stellen ist ein Zaubermittel im Umgang mit anderen Menschen. Es fördert Informationen zutage, die wir ohne zu fragen -nie bekommen hätten. Fragen ermöglichen ein genaueres Kennenlernen und Fragen verstärken auch das Gefühl an etwas Gemeinsamen zu arbeiten. Wohlgemeinte Fragen sind ein leichtes und interessantes Hilfsmittel für eine aussagekräftige Kommunikation.
- *Die Frage ist der Auftakt zu mehr, sie ist der Beginn eines Miteinanders, das erst endet, wenn die Fragen ausgehen.*
- Wer fragt, ist am anderen interessiert.
Wer fragt, ist klug.
Wer fragt, führt das Gespräch.
Wer fragt, schafft Bewegung.
Wer fragt, gestaltet menschliche Begegnung.

Einführung Systemische Fragen

- Systemische Fragen helfen, Zusammenhänge aufzuzeigen, Wirkungen deutlich zu machen und Klarheit zu schaffen
- Systemische Fragen helfen, die Wahrnehmungsfähigkeit der Betroffenen zu erweitern und ermöglichen damit neue Sichtweisen
- Systemische Fragen initiieren Denkprozesse nach neuen, alternativen Lösungen

Systemische Fragetypen

- Fragen nach Unterschieden – Skalierungsfragen
- Kontextfragen
- Hypothetische Fragen
- Zirkuläre Fragen
- Ressourcen- und lösungsorientierte Fragen
- Konkretisierungsfragen

Fragen nach Unterschieden - Skalierungsfragen Beispiele:

Der/Dem Befragten geholfen werden, Gefühle oder Situationen besser einordnen zu können, indem man ihr/ihm ein Messinstrument an die Hand gibt

- Wann erleben Sie das Problem weniger stark?
- Wie würden Sie auf einer Skala von 1 – 10, wobei 10 das höchste ist, Ihre derzeitige berufliche Befindlichkeit einschätzen?
- Wie könnten Sie um 1 Punkt nach oben kommen?

Kontextfragen Beispiele:

- Wer hat ein Interesse an der Problemlösung?
- Wer hat ein Interesse daran, dass sich nichts ändert?
- Wen müssten wir zur Problemlösung noch befragen
- Wer würde (woran) eine Veränderung bemerken?

Hypothetische Fragen

Sie sollen neue Sichtweisen in das Gespräch bringen und werden immer im Konjunktiv formuliert. Dadurch sollen beispielsweise problematische Aspekte kurzzeitig ausgeklammert werden, um wieder klar sehen zu können. Gleichzeitig kann die/der Befragte der Phantasie freien Lauf lassen, ohne irgendwelche Konsequenzen befürchten zu müssen oder zu Handlungen aufgefordert zu werden

- Angenommen, Ihr Problem hat sich über Nacht in Luft aufgelöst was wäre dann anders?
- Angenommen, Ihr Leben würde sich in den nächsten 12 Monaten außerordentlich positiv in jeder Hinsicht entwickeln – worauf könnten Sie in einem Jahr zurückblicken?
- Angenommen, Ihr Kollege würde morgen kündigen – was wäre dann für Sie anders?

Zirkuläre Fragen

- **a) andere Sichtweisen/Perspektiven**
 - Was glauben Sie, würde Herr X bei dieser Frage antworten?
 - Wenn X jetzt hier wäre – welchen Rat würde er Ihnen vermutlich geben?
- **b) andere Ortsperspektive**
 - Wie würden Sie die Situation beschreiben, wenn Sie gerade auf einem vierwöchigen Südsee-Urlaub (auf einem Berggipfel etc.) wären?
 - Wenn Sie die Situation aus Sicht der Außenstelle betrachten: was fällt Ihnen auf?
- **c) andere Zeitperspektive**
 - Wenn Sie in 5 Jahren auf die jetzige Situation zurückblicken: wie denken Sie darüber? Was war hilfreich?
 - Wenn Sie noch mal vor dieser Aufgabe stehen würden: was würden Sie anders machen? Was würden Sie in keinem Fall ändern?
- **d) triadisch**
 - Wie glauben Sie, sieht Ihr Chef die Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Kollegen?
 - Was würde ein Außenstehender über die Beziehung zwischen Ihnen und Ihrem Kollegen sagen?
- **e) Wechselwirkung**
 - Wenn Sie das tun, wie reagieren dann Ihre Kollegen?
 - Was tun Sie, wenn der Kollege auf diese Weise reagiert?
- **f) Ökologie**
 - Wie wird Ihre Umgebung auf diesen Schritt reagieren?
 - Wer ist aller davon betroffen, wenn Sie diese Veränderung durchführen?

Lösungsorientierte Fragen

Lösungsorientierte Fragen

- bei lösungsorientierten Fragen liegt der Fokus auf den vorhandenen Ressourcen und Lösungsmöglichkeiten für das jeweilige Problem. Diese Fragenart gibt Ihnen die Möglichkeit, das Gespräch mit Ihren Klienten auf positive Weise zu gestalten.

Lösungsorientierte Fragen können dazu dienen herauszufinden, welche Strategien und Möglichkeiten bereits ausprobiert wurden und welche Fähigkeiten und Chancen noch im Verborgenen liegen.

z.B. Gibt es Phasen, in denen das Problem nicht auftritt? Was ist in diesen Phasen anders?

Üben üben üben

- Teilt euch in 8 (3-4 TN) Gruppen auf, wählt eine Frageform und testet diese
 - ...entweder mit einer Fragestellung aus dem eigenen Leben
 - ...oder im Kontakt mit einer/m Klientin/en
- 15 min Zeit zum Üben
- Plenum: jede KG präsentiert ein Bsp

Paradoxe Fragestellung

Paradox heißt widersprüchlich.

Paradoxe Fragen im Coaching und der Therapie zielen darauf auf, den Klienten mit einer Verstärkung seines eigentlichen Problems **zu verblüffen**.

Die vom Klienten als schwierig empfundene Situation wird auf diese Weise **überzeichnet**. So können häufig neue Ideen und Lösungsansätze generiert werden.

!!! Je nach Situation ist es hilfreich, paradoxe Fragen vorher anzukündigen, da sie Ihre Klienten oftmals genau mit dem gegenteiligen Szenario konfrontieren, welches sie eigentlich erwarten würden. Dadurch können Sie zu Beginn für Irritation sorgen.!!

- Wie könntest du das Projekt vollkommen zum scheitern bringen?
- Wie könntest du dein Umfeld gegen dich aufbringen?
- Durch was könntest du deine Situation verschlimmern?

Reframing

Ein kleines Wörtchen ...

- „Aller Irrtum besteht darin, dass wir unsere Art Begriffe zu bestimmen oder abzuleiten oder einzuteilen, für Bedingungen der Sache an sich halten, also unsere Art die Dinge zu ordnen, gilt für uns (naiverweise) als die wirkliche Wirklichkeit.“ (Immanuel Kant)
- In vielen Fällen kann das unscheinbare Wörtchen "noch" eine sehr wirkungsvolle Bedeutungsveränderung bewirken: Wenn Sie z.B. von sich denken "Ich kann das einfach nicht!" und darüber frustriert sind, dann fügen Sie einmal in diesen Satz das Wörtchen "noch" ein:
- "Ich kann das einfach noch nicht!"
Spüren Sie nun nach, wie sehr sich der Satz verändert – DAS ist Reframing Wortspiele

mehr Reframing...

weitere Wortbeispiele mit ihren Wortverwandten:

- ✓ [?] aggressiv durchsetzungsfähig, wehrt sich, kämpferisch, sagt seine Meinung
- ✓ [?] ängstlich vorsichtig, zurückhaltend, umsichtig
beobachtend, abwägend
- ✓ [?] langsam ruhig, geht das eigene Tempo, nimmt sich Zeit
- ✓ [?] haut zu Hause ab geht momentan eigene Wege, ist auf Erkundungstour
- ✓ [?] schwänzt die Schule organisiert sich Freiräume, setzt andere Prioritäten, nimmt sich eine Auszeit
- ✓ [?] prügelt sich herum verschafft sich Respekt, kämpft um Anerkennung, lässt sich nichts gefallen

und noch mehr Reframing...

Ein Lächeln

Eine andere, sehr simple Reframing-Übung arbeitet nicht mit Wörtern oder Gedanken, sondern mit Ihrer Mimik. Wenn Sie z.B. schlecht gelaunt sind oder sich über etwas ärgern, kann ein einfaches Lächeln Wunder wirken ...

Körperhaltung

Auch die Veränderung der Körperhaltung kann eine Veränderung der Wahrnehmung bewirken – richten Sie sich einmal ganz bewusst auf z.B., wenn Sie sich niedergeschlagen oder wertlos fühlen, oder heben Sie den Kopf und schauen Sie offen in die Welt.

Nina Neumann
Outdoortraining & Erlebnispädagogik & systemisches coaching
www.ninaneu.de



*„Wichtig ist, dass man
nie aufhört zu fragen“ (A.Einstein)*

**Vielen Dank für die Aufmerksamkeit &
viel Freude beim Fragen....**