

Systemisch-lösungsorientierte Fragen der Beratung

Systemische Fragen (zur Exploration der Ausgangssituation)

Einstiegsfragen

Was führt Sie heute hierher?
Was müsste heute hier passieren, dass Sie danach sagen, es hat sich gelohnt herzukommen?
Worin besteht das Problem?
Wann, wo, in welchen Situationen, bei welchen Personen tritt es auf, wo nicht?
Was würde ich beobachten können, wenn ich die problematische Situation auf Video aufnehmen würde?

Tänze um das Problem

Wie reagieren die anderen darauf? Wer reagiert am stärksten darauf, wer eher nicht?
Was hat sich in Ihren Beziehungen verändert, seit das Problem da ist?
Für was könnte das Problem „gut“ sein?
Was müsstest du tun, um dein Problem zu verschlimmern?

Fragen nach dem Ausmaß der Belastung/Skalierungsfragen

Auf einer Skala von 0-10, wobei 10 der höchste Wert darstellt, wie groß schätzen Sie für sich die Belastung durch das Problem ein?

Zirkuläre Fragen

Was würde uns Person X,Y,Z über die Situation erzählen?
Wenn ich Person X,Y,Z fragen würde, wie würde er/sie die Situation erklären?
Was würde Person X,Y,Z, über die wir gerade reden, denken, wenn sie hier wäre und uns zuhörte?

Schicksal bisheriger Lösungsversuche

Was haben Sie schon alles an Lösungen versucht? Mit welchem Erfolg?
Was war in der Vergangenheit schon mal ein kleines bisschen hilfreich im Umgang mit dem Problem?
Welche anderen Helfer/innen gab es schon?
Mit welchem Ergebnis wurden diese Versuche abgeschlossen oder abgebrochen?

Ausnahmen vom Problem

Wann ist das Problem nicht (weniger stark) da?
Was machen Sie oder andere in dieser Zeit anders?
Wann gibt es Zeiten, in denen Sie erfolgreich/ein kleines bisschen besser mit dem Problem umgehen können?

Ressourcen, Fähigkeiten, Stärken

Was schätzen Sie besonders an Person X,Y,Z?
Was soll so bleiben, wie es ist?
Komplimente (indirekt): Wie haben Sie es geschafft, X, Y zu tun?
Komplimente (direkt): Ich bin beeindruckt, wie Sie X, Y geschafft/gemacht haben.

(Schwing & Fryszer 2006, S. 209-238; Sauer & Bauer-Hägele in Vorb.)

Systemische Fragen (zur Entwicklung von Ziel- und Lösungsperspektiven)

Fragen zur Zielformulierung

Wunderfrage: (Sind Sie bereit für ein kleines Gedankenexperiment?) Stellen Sie sich vor, das Problem wäre plötzlich weg/gelöst (wie durch ein Wunder), was wird dann anders sein? Was werden Sie dann anders machen?

Realistische Wunderfrage: Stellen Sie sich vor, die Beratung ist erfolgreich abgeschlossen und Sie haben Ihr Problem gelöst. Was wird dann anders sein? Was werden Sie dann anders machen?

Was wird anders sein, wenn das Problem gelöst ist?

Was möchten Sie (für sich, Ihre Kinder,...) erreichen?

Wie möchten Sie sich in der nächsten X,Y Situation verhalten?

Wie möchten Sie die Problemsituation meistern?

Was müsste geschehen, um Ihre Zuversicht in mögliche Lösungen zu erhöhen?

Fragen zur Formulierung positiver, konkreter und machbarer (Verhaltens-) Ziele

Wenn Sie nicht mehr X,Y machen, was werden Sie stattdessen tun?

Sie werden nicht mehr X,Y tun, sondern...?

Was wird X,Y bemerken, dass Sie tun werden?

Woran werden Sie erkennen, dass Ihr Kind X,Y tut?

Was könnte ich beobachten, wenn ich die gewünschte Situation auf Video aufnehmen würde?

Was genau werden Sie tun? Was heißt das konkret?

Positive Ausnahmen/kleine Teile des Wunders

Wann gab es schon mal Zeiten, in denen kleine Teile deiner Zielvorstellung (des Wunders) schon erfüllt waren, wenn auch nur ein ganz kleines bisschen?

Wie haben Sie das geschafft?

Schritte auf einer Zielskala

Stellen Sie sich eine Skala von 0-10 vor. 10 ist der Punkt, wo Sie Ihr Ziel komplett erreicht haben. Der Wert 0 steht für das Entgegengesetzte.

Wo stehen Sie jetzt? Was macht den Unterschied zur 0 aus?

Wie haben Sie es geschafft, auf den Stand X,Y zu kommen?

Wann war in der Vergangenheit der Stand ein ganz kleines bisschen höher?

Wie haben Sie das geschafft?

Was könnte (bis zum nächsten Mal) ein (erster ganz kleiner) Schritt in Richtung Besserung/der 10 für Sie sein? Wer kann Sie dabei wie unterstützen?

Abschlussfragen

Was war für Sie heute wichtig? Was nehmen Sie mit?

Möchten Sie noch eine Frage beantworten, die ich bisher nicht gestellt habe?

Welche Fragen könnten in Ihren Augen nützlicher sein als die bisher gestellten?

(Schwing & Fryszner 2006, S. 209-238; Sauer & Bauer-Hägele in Vorb.)