

Fragetechniken in der systemisch-lösungsorientierten Beratung

Maria Borcsa, Kristin Sperber & Marco Rieling

1. Grundlegende Fragen

a. Zirkuläre Fragen

- wesentlicher Bestandteil einer Beratungssituation, zieht sich durch gesamtes Gespräch, so ziemlich mit jeder Fragetechnik kombinierbar
- ab- oder anwesende Systemmitglieder werden in Beratung ohne direkte Ansprache mit einbezogen
- verdeutlicht konstruktivistischen Aspekt der systemischen Beratung
 - jedes Systemmitglied hat eigene Wirklichkeit, glaubt zu wissen, was anderer denkt und wie er handeln würde
- unterschiedliche Meinungen sind dabei nicht verwunderlich
 - Klienten sind von Antworten des anderen Systemmitglieds häufig sehr überrascht
- Fragetechnik erzeugt mehr Verständnis zwischen den einzelnen Mitgliedern

*„Was würde Deine Mutter sagen, warum Du hier bist?“
„Was könnten Deine Freunde antworten?“*

b. „Und-was-noch?“ Fragen

- genaueres Nachfragen, Situation besser verstehen zu können
- regt Klient zum genaueren Nachdenken an
- hilft Klient klareres Bild zu bekommen

c. Reframing als Interventionsform

- „Umdeuten“
- findet überall da Anwendung wo vermeintliche Schwächen angesprochen werden
→ Schwächen werden zu starken Eigenschaften umgedeutet
- Klient wird neue, positivere Sicht auf die Dinge geboten
- „Neue Worte schaffen neue Gefühle“

2. Im Verlauf der Beratung

a. Eröffnungsfragen

- Berater ist verantwortlich für die Gesprächsstruktur
- sollte von Beginn an Offenheit signalisieren

„Was führt Dich hier her?“

b. Zentralfrage

- Berater klärt ab, wo für Klient das Ziel der Beratungsgespräche liegt
 - konkrete Beschreibung
 - schrittweise Annäherung wird gewährleistet

„Woran wirst Du merken, dass sich unsere Gespräche lohnen? Was wirst Du anders machen, wenn Du Dein Ziel erreicht hast?“

c. Bewältigungsfragen

- Klient wird aufgezeigt, was er schon alles für Bewältigung des Problems getan hat
 - verdeutlicht vorhandene Fähigkeiten des Klienten
- Ausdruck von Wertschätzung, Respekt und Anerkennung gegenüber Klienten

„Wie hast Du es geschafft, das so lange auszuhalten? Welche Kräfte hast Du dazu mobilisiert?“

d. Skalierungsfrage

- Klient kann Selbsteinschätzung des Ist-Zustands anschaulich darstellen
- große und kleine Fortschritte werden sichtbar
- Beachte: Skala sollte bei 1 beginnen, verdeutlicht Fortschritt
 - zirkuläres Skalieren
 - sinnvoll, wenn sich Klient schlecht selbst einschätzen kann, oder unentschlossen ist
 - ermöglicht Vergleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung
- aufbauend auf die Skalierungsfrage können nun Therapieziele erarbeitet werden
- kann zwischendrin auch evaluativ eingesetzt werden (Welche Fortschritte sind bis dahin deutlich geworden?)

- Skalieren

„Auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 sehr einsam und 10 gut integriert in sozialen Gruppen bedeutet, wo würdest Du Dich momentan einordnen?“

- Zirkuläres Skalieren

„Wenn ich jetzt Deine Mutter fragen würde, auf welcher Stufe würde sie Dich sehen?“

- aufbauende Fragen

„Was würdest du anders machen, wenn Du anstelle von 3 bei 4 stehen würdest?“

„Was wäre anders, wenn du Dich bei 5 eingestuft hättest?“

e. Ressourcensuche

- Ressourcen sind Grundbausteine der Lösungsfindung
- jeder hat Ressourcen aufzuweisen, Klienten erinnern sich aber häufig nicht daran
- durch geschickte Fragestellung können diese aktiviert bzw. reaktiviert werden
- Möglichkeiten:
 - Ressourcenstammbaum: ähnlich wie Genogramm, nur ohne Geburtsdaten etc., sondern Fähigkeiten der einzelnen Systemmitglieder oder Einzelpersonen

- Allgemein

„Was sind Deine besten Fähigkeiten?“

„Was noch?“

„Was noch?“

„Was noch?“

- Ressourcenstammbaum

*„Welche besonderen Fähigkeiten und Eigenschaften hat Deine Mutter?“
(Vater, Schwester, Bruder, ...)*

- Ressourcenskalisierung

„Momentan stufst Du Deine Fähigkeit Ehrgeiz bei 2 ein. Was wirst Du anders machen, wenn Du bei Stufe 3 bist?“

f. Evaluative-/Fortschritts-Fragen

- Klient wird angeregt über mögliche Verbesserung nachzudenken
- erster Fortschritt ist Anmeldung zur Beratung
- zieht sich durch gesamte Beratung
 - Anfang: Frage Veränderung durch Anmeldung
 - zwischendrin: Kombination mit Skalierungsfragen
 - Ende: wann ist Beendigung sinnvoll

„Was hat sich seit der Anmeldung für Dich geändert?“

„Bei unserer vorletzten Beratungsstunde hast Du die Fähigkeit Ehrgeiz bei 2 eingestuft. Heute bist Du schon bei Stufe 4. Was hast Du getan, um bis dahin zu kommen?“

„Du hast sehr viele Fortschritte gemacht. Was würdest Du sagen, wann sind für Dich Deine Ziele erreicht?“

g. „Wofür-ist-das-gut?“ Fragen

- Gegensatz zur Frage nach dem „Warum?“ (→ vergangenheitsorientiert)
 - lösungsorientierte Sicht: Problem bekommt Sinn, Erkenntnisse können in spätere Lösungsfindung einfließen
 - Verschiebung des Fokus findet statt

„Wofür ist es gut, dass Du Dich in dein Zimmer zurück ziehst und in die Internetwelt flüchtest?“

h. Fragen nach Ausnahmen

- Probleme sind nicht immer da, es gibt Ausnahmen
- Wichtig: Frage nach „wann?“ und „was ist anders?“
 - abhängig von Situation des Klienten (schrittweises Annähern)
- Potenziale für Lösungsmöglichkeiten werden sichtbar
- Kombinationsmöglichkeiten: Fremdbeobachtung, zirkuläres Fragen

*„Kann es sein, dass Du Dich auch mal weniger einsam fühlst?“
„Wann war es mal anders? Was hast Du in dieser Zeit gemacht, dass die
Einsamkeit nicht auftritt?“*

„Was würde Deine Mutter sagen, wann Du Dich weniger einsam fühlst?“

i. Operationale Fragen

- durch gezieltes Nachfrage sichert Berater ab, dass Klient Vereinbarung (Bsp. Hausaufgabe) wirklich verstanden hat

„Was wirst Du als Erstes tun?“

3. Fragen in festgefahrenen Situationen

a. Hypothetische Frage

- scheinbar Unmögliches wird möglich gemacht → „Was wäre, wenn...?“
 - eröffnet neue Blickwinkel, neue Ideen für Lösungsfindung
- Zauberwörter: „Angenommen...“, „Gesetzt dem Fall...“, „Stellen Sie sich vor...“
- Bsp.: „Wunderfrage“
 - zukunftsorientiert
 - Klient wird aufgezeigt, dass es doch eine Lösung geben könnte
 - motiviert zum Nachdenken, zur aktiven Gestaltung

*„Stell Dir vor eines Nachts, während Du schläfst, geschieht ein Wunder, durch
das alles wieder gut ist in Deinem Leben. Am nächsten Morgen weißt Du nicht,
dass das Wunder geschehen ist, da Du ja geschlafen hast. Woran würdest Du
merken, dass ein Wunder geschehen ist?“*

vertiefende Fragen:

„Was wirst Du anders machen?“

„Was werden andere davon mitbekommen?“

„Wer würde zuerst merken, dass ein Wunder geschehen ist?“

b. Verschlimmerungsfragen

- in festgefahrenen Situationen müssen manchmal ungewöhnliche, provozierende Fragen gestellt werden
- Klient wird gezeigt, dass es noch schlimmer ginge → Klient bekommt Möglichkeit Situation neu zu überdenken
- neue Lösungsmöglichkeiten können sich ergeben

*„Was müsste passieren, dass Du zu Hause rausgeworfen wirst? Was müsstest Du
machen?“*

c. Externalisierungsfragen

- wenn Klient nur noch Problem sieht und daran festhält, kein Blick für Alternativen hat
- Berater ermutigt Klient sich losgelöst vom Problem zu betrachten
- Klient kann sich von Problem loslösen
- neue Sichtweisen und Lösungsstrategien können gefunden werden
- Bsp.: Kinder die Einnässen → Einnässen wird nicht als problematisches Verhalten des Kindes gesehen, sondern als „Monster“, welches es zu besiegen gilt

„Stell Dir vor es gibt zwei von Dir, einmal den einsamen Jungen und auf der anderen Seite der Junge mit Freunden. Worin würdet ihr Euch unterscheiden? Was würde der einsame Junge anders machen, als der andere und umgekehrt?“

d. Immunisierungsfragen

- wenn Klient demotiviert ist, glaubt es gäbe keine Lösung für sein Problem, er komme nie weiter
- ermutigen Klient nicht aufzugeben bei Problemen oder Wiederkehr der unerwünschten Situation
- Berater verdeutlicht, dass Klient bereits viele Probleme gemeistert hat

„Aus Deinen Schilderungen heraus kann ich hören, dass Du bereits früher viele Probleme bewältigen konntest. Wenn Du Dich noch einmal an ein solches Problem zurück erinnerst... Was hast Du damals getan, um das Problem zu beseitigen?“

e. Verflüssigungsfragen

- neigt Klient zur Generalisierung, lässt keine Ausnahme zu
- dienen dem Aufbruch von Generalisierungen („Der andere ist so!“)
- Sicht auf Ausnahmen und Alternativen wird geboten

„Wann ist es so geschehen?“

„Unter welchen Umständen verhält sich Deine Mutter so?“

Literatur:

Bamberger, Günter G.: Lösungsorientierte Beratung. 3. Auflage. Weinheim: Beltz Verlag, 2005

Brüggemann, Helga; Ehret-Ivankovic, Kristina; Klütmann, Christopher: Systemische Beratung in fünf Gängen. Ein Leitfaden. 3. Auflage. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 2006

Caby, Filip; Caby, Andrea: Die kleine Psychotherapeutische Schatzkiste. Tipps und Tricks für kleine und große Probleme vom Kindes- bis zum Erwachsenenalter. 1. Auflage. Dortmund: BORGMANN MEDIA, 2009

Caby, Filip; Caby, Andrea: Die kleine Psychotherapeutische Schatzkiste Teil 2. Weitere systemisch-lösungsorientierte Interventionen für die Arbeit mit Kindern, Jugendlichen, Erwachsenen oder Familien. 1. Auflage. Dortmund: BORGMANN MEDIA, 2011

De Jong, Peter; Berg, Insoo Kim: Lösungen (er-)finden. Das Werkstattbuch der lösungsorientierten Kurztherapie. 6. Auflage. Dortmund: verlag modernes lernen, 2008

De Shazer, Steve; Dolan, Yvonne: Mehr als ein Wunder. Lösungsfokussierte Kurztherapie heute. 1. Auflage. Heidelberg: Carl-Auer Verlag, 2008

De Shazer, Steve: Der Dreh. Überraschende Wendungen und Lösungen in der Kurzzeittherapie. 9. Auflage. Heidelberg: Carl-Auer Verlag, 2006

De Shazer, Steve: „...Worte waren ursprünglich Zauber“. Lösungsorientierte Therapie in Theorie und Praxis. 2. Auflage. Dortmund: verlag modernes lernen, 1998

Kindl-Beilfuß, Carmen: Fragen können wie Küsse schmecken. Systemische Fragetechniken für Anfänger und Fortgeschrittene. 3. Auflage. Heidelberg: Carl-Auer Verlag, 2011

White, Michael; Epston, David: Die Zähmung der Monster, Der narrative Ansatz in der Familientherapie 3. Auflage, Carl-Auer Verlag, 2009