



Auswahl: Fragetechniken in Gesprächen

Skalierungsfragen (gut zur Präzisierung von Zielen oder zum Festlegen von Teilzielen)

Vorteil: Es ist nicht „alles oder nichts“, es wird klar, dass es kleine Schritte in die richtige Richtung geben kann. Erst von 2 auf 3 in 2 Wochen, dann auf 4 in weiteren Wochen etc.

- „Wie schätzt du deine Betroffenheit/die Wichtigkeit/den Fortschritt/etc. auf einer Skala von 1-10/0-100% ein?“
- „Auf einer Skala von 0 - 10, wo stehst du jetzt bei dem Anliegen?“
- „Was und wie hast du es bereits geschafft, dass du nun auf einer 5 stehst?“
- „Welchen Punkt auf der Skala möchtest du erreichen?“
- „Was kannst du machen, um der Lösung einen Punkt näher zu kommen?“
- „Was hat sich seit dem letzten Gespräch verändert – wo stehst du jetzt auf der Skala?“

Zirkuläre (= Perspektivwechsel) Frage

Gibt Info über Beziehungen. Ermöglicht andere Sichtweise/Sichtweise von außen.

- „Wie sieht das Familienmitglied X?“
- „Was würde Freund Y dazu sagen bzw. wie die Situation beschreiben?“
- „Was würde X machen/dir raten?“
- „Was denkst du in 1 Monat/ 1 Jahr/etc. über die Situation?“
- „Welchen Tipp würde dir dein zukünftiges Ich, dass das Anliegen klären konnte, für den jetzigen Moment geben?“

Kopfstandtechnik

Fragen aktivieren Konfusion und Humor = Nährboden für Veränderungen/Umdenken

- „Was müsstest du machen, dass es noch schwerer/schlimmer/unangenehmer wird?“
-> was wäre im Umkehrschluss hilfreich“

Hypothetische Fragen



Ermöglichen freies, unverfängliches Explorieren

- „Mal angenommen, dass ..., was wäre dann anders? Welche Auswirkungen hätte das?“

Fragen zur Ressourcenaktivierung (hierzu gehören auch z.B. Wunder-, zirkuläre und Skalierungsfragen)

- „Wann war es schon mal mehr so, wie du es dir wünschst? (Ggf.) Wie hast du das geschafft?“
- „Woran würdest du merken, dass es besser wird?“
- „Auf was bist du stolz?“/„Was kannst du besonders gut?“
- „Was machst du gerne?“ „Woran erkennst du das?“
- „Was ist bisher gut gelaufen?“/„Was soll unbedingt beibehalten werden?“
- „Wo bzw. wann ist das Verhalten von Vorteil?“

Wunderfrage:

- a. Stell dir vor, du gehst heute Nacht, wie gewohnt zu Bett und schläfst ein. In der Nacht passiert ein Wunder, so dass dein Anliegen vollständig gelöst ist. Weil du jedoch schläfst, weißt du nicht, dass das Wunder geschehen ist. Wenn du am nächsten Morgen aufwachst, woran würdest du zuerst merken, dass ein Wunder geschehen sein muss? ... Woran noch...? ... Woran noch...?
 - i. Ggf. auch: Was wird anders sein? Woran werden es andere Menschen merken, ohne dass sie es dir sagen?
- b. Und gab es vielleicht schon mal einen Tag oder einen Moment, in dem es bereits ein klein bisschen so war, als wäre ein Wunder geschehen?
- c. Was war an diesem Tag anders? ... Und was noch? ...
- d. Was bedeutet das für dich in Bezug auf dein Anliegen? Hast du erste Ideen, wie du selbst für ein kleines Wunder sorgen kannst?



Fragen zur Zielkonkretisierung (anhand der SMART-Kriterien):

S – spezifisch

- Was sind die einzelnen Schritte? Was beinhaltet deine Idee? Was genau heißt das für dich? Was machst du wie? Wann machst du was?

M – messbar

- Wie merkst du, dass du auf dem richtigen Weg bist? Wann ist das Ziel erreicht? Woran merkst du das? Wie kannst du feststellen, ob X dich weiterbringt?

A – attraktiv/akzeptabel

- Warum machst du es? Was bringt die Umsetzung? (Satz vom guten Grund) Was motiviert dich? Welcher Gedanke hilft dir, am Ball zu bleiben?

R – realistisch

- Kannst du die Zielhandlung umsetzen? Hast du die Ressourcen dafür? (Wenn nicht, wie bekommst du diese?) Brauchst du noch etwas, um deine Zielhandlung umsetzen/ausprobieren zu können?

T – terminiert

- Bis wann arbeitest du an diesem Ziel? Wann ziehst du Zwischenbilanz?