

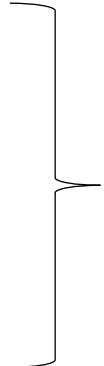
Herzlich Willkommen

zur Abenteuer-Reise

Meta-Modell Teil 4

Sprachmuster des Meta-Modells

Tilgungen

- Tilgung beim Verb
 - Tilgung beim Substantiv
 - Tilgung beim Adjektiv
 - Tilgung beim Adverb
 - Tilgung beim Vergleich
 - Tilgung durch Verwendung von Modaloperatoren
- 
- einfache Tilgungen

Sprachmuster des Meta-Modells

Verzerrungen

- Vorannahmen
- Ursache – Wirkung
- Gedankenlesen
- Verlorener Performativ
- Nominalisierungen

Sprachmuster des Meta-Modells

Generalisierungen

- Fehlender Bezug
- Generalisierter Referenzindex
- Universalquantoren
- (Nicht) Symmetrische Prädikate
- Wenn (nicht) X, dann (nicht) Y
- Komplexe Äquivalenz
- unvollständig spezifizierte Verben und Substantive

Übungsbeispiele 1/2

Kunde: „Alle sagen mir, man solle während des Sommers kein Geschäft kaufen. Ich denke mir, ich warte lieber. Meinen Sie nicht auch, dass dies das Richtige ist?“

Verkäufer: „Es mag sehr wohl die vorsichtigste Entscheidung sein. Lassen Sie uns die Sache besprechen, und wenn wir am Ende noch immer beide das gleiche Gefühl haben, dann verschieben wir die Verhandlungen bis zum Herbst.

Mit wem haben Sie die Angelegenheit besprochen? Wenn es sich um Fachleute für Unternehmensgründungen handelt, kenne ich sie vielleicht.“

Kunde: „Eigentlich habe ich nur mit dem Chef meiner Frau darüber gesprochen. Er hat in eine chemische Reinigung investiert, die im Sommer eröffnet wurde, und es war ein Reinfall.“

Verkäufer: „Das muss eine ziemlich schlimme Erfahrung für ihn gewesen sein. Wie lange ist das her? War er selbst in dem Geschäft aktiv, so wie Sie es vorhaben, oder handelte es sich lediglich um eine passive Investition?

Übungsbeispiele 2/2

Kunde: Ich glaube, es war vor mindestens zehn Jahren. Und da Sie es gerade erwähnen: Er war eigentlich nur Teilhaber. Es war wohl demnach eine passive Investition.“

Verkäufer: „Wissen Sie, Charlie, es ist so eine Sache mit diesen passiven Investitionen. Viele verbrennen sich die Finger bei diesen kleinen Geschäftsgründungen. Es gibt eine ganze Reihe ziemlich interessanter Herausforderungen, wenn ein Geschäft gerade erst eröffnet worden ist. Wenn man aktiv mitverantwortlich ist, löst man Probleme selbst und baut so das Geschäft auf. Wenn man nicht aktiv dabei ist, sieht es oft ganz anders aus. Haben Sie schon einmal mit jemand anderem geredet, der im Sommer ein Geschäft eröffnet hat?

Kunde: „Eigentlich nicht. Als ich vor seiner Erfahrung gehört hatte, habe ich ziemliche Angst bekommen und nicht mehr weiter nachgeforscht.

Wiederholungs-Übung



Bespricht anhand der Meta-Modell-Übersicht noch einmal die einzelnen Muster. Klärt Fragen und kommt so wieder rein.

Gesamtzeit: 30 Minuten

Praxisübung: Analyse Therapie-Gespräch



Nehmt Euch das nachfolgende Therapiegespräch-Skript vor und analysiert, welche Meta-Modell-Muster ihr hier erkennen könnt.

Gesamtzeit: 30 Minuten

Therapiegespräch

Metasprache und Psychotherapie

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

Ralph ist 34 Jahre alt und arbeitet als stellvertretender Abteilungsleiter einer großen Elektronikfirma. Als er gefragt wird, was er sich aus dem Interview erhoffe, begann er:

- (1) Ralph: *Nun... ich bin mir nicht so sicher ...*
Ein Teil der Tiefenstruktur ist getilgt. Zu „sicher“ gehört noch ein Satzteil, der nicht genannt wird.
- (2) Therapeut: *Worüber sind Sie sich nicht sicher?*
- (3) Ralph: *Ich bin mir nicht sicher, dass dies hilfreich sein wird.*
Hier gibt es gleich mehrere Möglichkeiten für den Therapeuten:
 1. Er kann den fehlenden Bezug [dies] erfragen: Sie sind sich nicht sicher, dass was genau hilfreich sein wird?
 2. Er kann das getilgte Material erfragen: Wozu/für wen hilfreich?
 3. Er kann den Klienten fragen, welche spezielle Hilfe er erwartet:
Auf welche Art hilfreich?
- (4) Therapeut: *Sie sind sich nicht sicher, dass was genau für wen hilfreich sein wird?*
- (5) Ralph: *Nun, ich bin mir nicht sicher, dass dieses Experiment hilfreich sein wird. Sehen Sie, als ich zuerst Dr. G. aufsuchte, fragte er mich, ob ich bereit sei, an diesem Experiment teilzunehmen, ... und na ja, ich habe das Gefühl, dass es etwas gibt, bei dem ich wirklich Hilfe brauche, aber dies ist nur ein Experiment.*
- (6) Therapeut: *Wie wird die Tatsache, dass dies ein Experiment ist, verhindern, dass Sie die Hilfe erhalten, die Sie brauchen?*

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

- (7) Ralph: *Experimente dienen der Forschung, aber es gibt etwas, bei dem ich wirklich Hilfe brauche.*
- Ursache-Wirkungs-Beziehung: X aber Y
 - Nominalisierungen: Experiment, Forschung, Hilfe
 - Bezug: etwas
- (8) Therapeut: *Wobei genau brauchen Sie Hilfe?*
- (9) Ralph: *Ich weiß nicht, wie auf Leute ein guter Eindruck zu machen ist.*
- Nominalisierung: Eindruck (Tilgung der beeindruckenden Person oder Sache)
 - Adjektiv gut: für wen gut?
 - Substantiv Leute ist ohne Bezug
 - Gedankenlesen (woher weiß er, dass er keinen guten Eindruck macht?)
- (10) Therapeut: *Mal sehen, ob ich Sie verstanden habe: Sie sagen, dass die Tatsache, dass dies nur ein Experiment ist, Sie notwendigerweise daran hindern wird, zu erfahren, wie Sie einen guten Eindruck auf Leute machen können; stimmt das so?*
- Der Therapeut ignoriert die Fehlgeformtheit der neuen Oberflächenstruktur des Klienten. Er beschließt statt dessen an eine frühere Frage anzuknüpfen, indem er die erhaltene Antwort in seine ursprüngliche Frage einsetzt. Dann stellt er eine Rückfrage, um sicher zu gehen, dass er das Modell der Welt des anderen versteht.

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

(11) Ralph: *Also ... ich bin mir nicht ganz sicher ...*

Das Hinterfragen war erfolgreich – der Klient gerät ins Wanken und der Therapeut nutzt dies aus, indem er ihn unterbricht und versucht, seine Generalisierung (guter Eindruck auf (alle) Leute) wieder mit seiner aktuellen Erfahrung zu verknüpfen.

(12) Therapeut: *(ihn unterbrechend) Nun, sind Sie denn bereit, das herauszufinden?*

(13) Ralph: *Also gut.*

(14) Therapeut: *Auf wen genau wissen Sie nicht, wie Sie einen guten Eindruck machen können?*

(15) Ralph: *Na auf niemand.*

Der Therapeut könnte jetzt den Universalquantor im Sinne einer Generalisierung erfragen oder erneut nach dem Bezug fragen.

(16) Therapeut: *Niemand? Können Sie sich an irgendwen erinnern, auf den sie jemals einen guten Eindruck gemacht haben?*

(17) Ralph: *Äh, hmmm ... ja also, einige Leute, aber ...*

(18) Therapeut: *Nun, also auf wen genau wissen Sie nicht, wie Sie einen guten Eindruck machen können?*

(19) Ralph: *... Also, was ich wohl sagen wollte, ist, dass Frauen mich nicht mögen.*

Fehlender Bezug
Gedankenlesen

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

- (20) Therapeut: *Welche Frau genau?*
- (21) Ralph: *Die meisten Frauen, die mir begegnen.*
- (22) Therapeut: *Welche Frau genau?*
- (23) Ralph: *Also eigentlich die meisten Frauen ... aber als Sie das gerade sagten, musste ich an diese eine Frau denken. Janet.*
Endlich spuckt er es aus. Die Klärung der Bezugsperson kann das Modell des Klienten erhellen und klären.
- (24) Therapeut: *Wer ist Janet?*
- (25) Ralph: *Sie ist eine Frau, die mir neulich bei der Arbeit begegnete.*
- (26) Therapeut: *Woher wissen Sie denn nun, dass Sie auf Janet keinen guten Eindruck gemacht haben?*
Aus „Ich weiß nicht, wie auf Leute ein guter Eindruck zu machen ist“ wurde jetzt „Ich weiß nicht, wie ich auf Janet einen guten Eindruck machen kann. Jetzt hinterfragt der Therapeut das Gedankenlesen.
- (27) Ralph: *Also ich weiß einfach ...*
- (28) Therapeut: *Wie genau wissen Sie das?*
- (29) Ralph: *Sie hat mich einfach nicht gemocht.*
- (30) Therapeut: *Woher genau wissen Sie, dass Janet Sie nicht mochte?*
- (31) Ralph: *Sie interessierte sich nicht für mich.*
- (32) Therapeut: *In welcher Weise interessiert?*
- (33) Ralph: *Sie hat mich einfach nicht beachtet.*
Zum vierten Mal hintereinander eine Oberflächenstruktur mit Gedankenlesen.

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

- (34) Therapeut: *Wie hat sie Sie nicht beachtet?*
- (35) Ralph: *Sie hat mich nicht angesehen.*
- (36) Therapeut: *Mal sehen, ob ich das verstanden haben. Sie wissen, dass sich Janet nicht für Sie interessiert, weil sie Sie nicht angesehen hat?*
- (37) Ralph: *Das stimmt!*
- (38) Therapeut: *Können Sie sich irgendwie vorstellen, dass Janet Sie nicht anschaut und doch an Ihnen interessiert ist?*
Hinterfragt die komplexe Äquivalenz (nicht ansehen = nicht interessiert sein)
- (39) Ralph: *Also ... ich weiß nicht ...*
- (40) Therapeut: *Schauen Sie immer jeden an, an dem Sie Interesse haben?*
Verschiebung des Bezugs, so dass es sich nun auf den Klienten bezieht.
- (41) Ralph: *Also wahrscheinlich ... nicht immer. Aber bloß weil Janet an mir interessiert ist, heißt nicht, dass sie mich mag.*
Der Klient gibt zu, dass seine Generalisierung fehlerhaft ist. Darauf folgt wieder ein Gedankenlesen: dass Janet ihn nicht mag.
- (42) Therapeut: *Woher genau wissen Sie, dass sie Sie nicht mag?*
- (43) Ralph: *Sie hört mir nicht zu.*
Wieder Gedankenlesen – ich kann durch Beobachtung feststellen, ob mich ein anderer anschaut, aber nicht, ob er mir zuhört.
- (44) Therapeut: *Woher wissen Sie genau, dass Janet Ihnen nicht zuhört?*
- (45) Ralph: *Also sie schaut mich nie an (wird langsam wütend). Sie wissen ja, wie Frauen sind! Sie lassen dich nie wissen, ob sie dich bemerken.*

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

(46) Therapeut: *Wie wer zum Beispiel?*

(47) Ralph: *(wütend) Wie meine Mutter ... ach, verdammt noch mal! Sie war nie an mir interessiert.*

Der fehlende Bezug wurde aufgedeckt ... die Mutter. Danach kommt wieder Gedankenlesen.

(48) Therapeut: *Woher wissen Sie, dass Ihre Mutter nie an Ihnen interessiert war?*

(49) Ralph: *Jedes Mal, wenn ich ihr zu zeigen versuchte, dass ich sie gern hatte, merkte sie es nie (fängt an zu schluchzen) ... warum merkte sie es nicht?*

Universalquantoren: jedes Mal, nie

drei unvollständige spezifizierte Verben: zeigen, gern haben, merken

Behauptung über Kenntnis der inneren Wahrnehmung eines anderen ohne Erläuterung des Prozesses (merken).

(50) Therapeut: *Wie speziell haben Sie ihr zu zeigen versucht, dass Sie sie gern hatten?*

(51) Ralph: *(leise weinend) Immer bin ich von der Schule nach Hause gekommen und habe dann Dinge für sie erledigt.*

Universalquantor: immer

fehlender Bezug beim Substantiv Dinge

(52) Therapeut: *Was für Dinge genau haben Sie für sie erledigt?*

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

(53) Ralph: *Also ich hab immer das Wohnzimmer aufgeräumt und das Geschirr gespült ... und sie hat es nie gemerkt ... und sie hat nie was gesagt.*

Universalquantoren: immer, nie, nie

Unvollständig spezifiziertes Verb: merken

Verbtilgung: sagen

Komplexe Äquivalenz: „nie was merken“ = „nichts sagen“

(54) Therapeut: *Ralph, bedeutet, dass Ihre Mutter nichts über das sagte, was Sie getan haben, dass sie nie gemerkt hat, was Sie getan haben?*

(55) Ralph: *Ja, weil sie nie merkte, was ich für sie tat, war sie an mir nicht interessiert.*

(56) Therapeut: *Habe ich das richtig verstanden: Sie sagen, dass die Tatsache, dass Ihre Mutter nicht merkte, was Sie für sie getan haben, bedeutet, dass sie nicht an Ihnen interessiert war?*

(57) Ralph: *Ja, das stimmt.*

(58) Therapeut: *Ralph, haben Sie jemals die Erfahrung gemacht, dass jemand etwas für Sie getan hat und Sie es nicht merkten, bis man Sie darauf aufmerksam machte?*

Verschiebung des Bezugs. Der Klient wird an die Stelle der aktiven Person seiner ursprünglichen Generalisierung – seiner Mutter – gesetzt.

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

(59) Ralph: *Also ... ja, ich kann mich an einmal erinnern ...*

(60) Therapeut: *Merkten Sie nicht, was sie für Sie getan haben, weil Sie kein Interesse an Ihnen hatten?*

Hinterfragung der Äquivalenz: X nicht merken = X nicht interessiert

(61) Ralph: *Nein, ich habe einfach nicht gemerkt ...*

(62) Therapeut: *Ralph, können Sie sich vorstellen, dass Ihre Mutter einfach nicht merkte als ...*

Die verschobenen Bezugsindices werden wieder umgekehrt.

(63) Ralph: *Nein, das ist nicht dasselbe.*

(64) Therapeut: *Das? Was ist nicht dasselbe wie was?*

(65) Ralph: *Dass ich nichts merke, ist nicht dasselbe, wie wenn meine Mutter nichts merkt – sehen Sie, sie hat NIE gemerkt, was ich für sie getan hatte.*

(66) Therapeut: *Nie?*

(67) Ralph: *Also nicht sehr oft.*

(68) Therapeut: *Ralph, erzählen Sie mir über ein bestimmtes Mal, als Ihre Mutter merkte, was Sie für sie getan haben.*

(69) Ralph: *Also einmal als ... ja (zornig) ich musste ihr sogar sagen ...*

(70) Therapeut: *Mussten ihr was sagen?*

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

(71) Ralph: *Dass ich diese Sache für Sie getan habe. Wenn sie interessiert genug gewesen wäre, hätte sie es selbst gemerkt.*

(72) Therapeut: *Interessiert genug für was?*

(73) Ralph: *Interessiert genug, um mir zu zeigen, dass sie mich liebte.*

Gedankenlesen – lieben

(74) Therapeut: *Ralph, wie haben Sie Ihrer Mutter gezeigt, dass Sie sie lieben?*

unsymmetrische Prädikate – lieben

Verschiebung der Bezugsindices

(75) Ralph: *Indem ich Dinge für sie erledigte.*

Äquivalenz: $X \text{ liebt } Y = X \text{ erledigt Dinge für } Y$

(76) Therapeut: *Ralph, hat ihre Mutter jemals Dinge für Sie getan?*

Der Therapeut verschiebt nun die Bezugsindices zur ursprünglichen Oberflächenstruktur (73) und präsentiert eine Hälfte der Äquivalenz zur Überprüfung durch den Klienten.

(77) Ralph: *Ja, aber sie hat nie wirklich ... sie hat mich nie sicher wissen lassen.*

Der Klient verneint, dass die Äquivalenz gilt.

Möglichkeiten:

a) nach den Unterschieden zwischen beiden Situationen zu fragen, der die Ungültigkeit der Äquivalenz bewirkt

b) Universalquantifikator: nie

c) Tilgung bei „wissen“

d) unvollständig spezifiziertes Verb „wissen“

Übungsdialog aus „Metasprache und Psychotherapie“

- (78) Therapeut: *Hat sie Sie nie was wissen lassen?*
- (79) Ralph: *Sie hat mich nie sicher wissen lassen, ob sie mich wirklich lieb hatte (weint immer noch leise).*
- (80) Therapeut: *Haben Sie sie jemals sicher wissen lassen, dass Sie sie lieb hatten?*
- (81) Ralph: *Sie wusste es ...*
- (82) Therapeut: *Woher wissen Sie, dass sie es wusste?*
- (83) Ralph: *Ich ... ich ... ich weiß es wohl nicht.*
- (84) Therapeut: *Was hindert Sie daran, es ihr zu sagen?*
- (85) Ralph: *Hmmm ... hmmm, vielleicht gar nichts.*
- (86) Therapeut: *Vielleicht?*
- (87) Ralph: *Ich nehme an, dass ich es wohl könnte.*
- (88) Therapeut: *Ralph, nehmen Sie an, dass Sie wohl auch Janet sagen könnten, wie Sie ihr gegenüber empfinden?*
- (89) Ralph: *Das macht ein bisschen Angst.*
- (90) Therapeut: *Was macht ein bisschen Angst?*
- (91) Ralph: *Dass ich einfach auf sie zugehen und es ihr sagen könnte.*
- (92) Therapeut: *Was hält Sie davon ab?*
- (93) Ralph: *Nichts, das macht ja so Angst (lacht).*
- Der Klient erkennt, dass ihm diese Möglichkeit offen steht.
Der Therapeut ging hier zu anderen Techniken über.

Übungsbeispiele

Das geht nicht!

So ist das keine vernünftige Sache.

Das kriegen wir nie hin.

Jeder weiß doch, dass ...

Ich kann mich nicht zum Kauf entscheiden.

So etwas tun wir hier nicht ...

Ich falle doch immer rein ...

Übungsbeispiele

Das geht nicht!

Was genau geht Ihrer Meinung nach nicht? Unter welchen Umständen würde es gehen? Und wenn es gehen müsste, was müssten wir tun?

So ist das keine vernünftige Sache.

Was bedeutet für Sie „so“? Wie würde eine vernünftige Sache Ihrer Meinung nach aussehen? Wie wäre es eine vernünftige Sache?

Das kriegen wir nie hin.

Was konkret kriegen wir nie hin? Worin liegt die Schwierigkeit? Wie müssten die Umstände sein, dass wir es doch hinkriegen würden?

Übungsbeispiele

Jeder weiß doch, dass ...

Wirklich jeder? Wer genau ist jeder?

Ich kann mich nicht zum Kauf entscheiden.

Was hält Sie davon ab, sich zu entscheiden?

So etwas tun wir hier nicht ...

Was würde passieren, wenn Sie ... usw.?

Ich falle doch immer rein ...

Sind Sie bisher immer reingefallen? Gab es eine Ausnahme? Was bringt Sie zu dieser Annahme?

Übung: Problembestimmung

Problembestimmung und Reframing

1. Beschreibung:

Mit Hilfe von Meta-Modell-Fragen den Problemzustand bestimmen/Informationen sammeln:

- In welchen Situationen oder Gelegenheiten tritt dies auf?
- Was erlebst Du in diesem Zustand? (VAKOG)
- Gab es bereits Situationen, in denen dies nicht aufgetreten ist?

2. Umdeuten des Problems (sekundärer Gewinn, positive Folge)

Ziel: Perspektivenwechsel und damit mehr Verständnis für das eigene Problem entwickeln (=Zustandsveränderung, ev. Versöhnungsphysiologie)

- Hatte Dein bisheriges Verhalten/dieses Problem irgendeine positive Auswirkung oder Folge?
- Hast Du vielleicht dabei etwas sehr Wichtiges über Dich/andere/das Leben erfahren? (Angenommen, Du hättest)
- Angenommen, irgendetwas daran wäre positiv, was könnte das sein?
- Könnte dieses Verhalten/dieser Zustand in irgendeinem Kontext sinnvoll oder nützlich sein?
- Hast Du eventuell irgendeinen – wenn auch noch so geringen – Vorteil (Aufmerksamkeit, Zuwendung, Pause etc.) durch Dein bisheriges Verhalten erfahren?

Praxisübung: Problembestimmung und Reframing



Übt das Meta-Modell anhand der
Problembestimmungsübung.

Gesamtzeit: 30 Minuten

Bonus-Material

Weitere Fragetechniken

Wunderfrage

Wunderfragen geben vor, dass sich das Problem durch ein Wunder aufgelöst hat. Dabei fragen sie nicht nach dem „Wie?“, sondern nach dem „Was-ist-danach?“ Sie zielen darauf ab, unverbindlich mögliche Problemlösungen zu phantasieren. Das hohe Maß an Unverbindlichkeit bewirkt, dass sich keiner der Beteiligten verantwortlich fühlen muss, eine Lösung herbeizuführen.

Beispiele:

- *„Angenommen heute Nacht käme eine Fee und würde Ihnen das Problem abnehmen, was wäre dann morgen anders?“*
- *„Wer würde als erstes erkennen, dass das Wunder über Nacht geschehen ist, und woran?“*
- *„Was würden die Menschen um Sie herum danach anders machen?“*

Verschlimmerungsfrage n

Durch problemorientiertes Fragen soll jedem einzelnen Beteiligten bewusst werden, dass er eine aktive Rolle bei der Erhaltung des Problems einnimmt, und in welcher Form sie sich gestaltet. Dass Probleme bewusst erzeugt werden, impliziert gleichzeitig, dass sie dann auch bewusst unterlassen werden können.

Beispiel:

- *„Was könnten Sie tun, um sich noch schlechter zu fühlen?“*
- *„Was können Sie tun – angenommen, Sie nähmen sich dies vor – um Ihr Problem absichtlich zu verschlimmern, zu behalten oder zu verewigen?“*
- *„Wie könnten die anderen dabei helfen, das Problem zu behalten?“*

Querdenker-Fragen

Querdenker-Fragen regen dazu an, die andere Seite zu betrachten und zu überprüfen, wie die problematische Situation aufrechterhalten oder sogar verstärkt werden kann.

Beispiel:

“Wodurch können Sie besonders zuverlässig erreichen, dass das Problem nicht gelöst, das Ziel nicht erreicht wird?

Welche Ressourcen müssen Sie auf jeden Fall verleugnen, nicht benutzen, um das Problem sicher nicht zu lösen?

Wer könnte Sie bei der Nicht-Erreichung optimal unterstützen, auf dessen Hilfe wir bisher noch verzichtet haben?

Wie könnten Sie sich selbst optimal motivieren, die Problemlösung wirkungsvoll zu verhindern?

Wo haben Sie leichtfertig spontane Lösungsmöglichkeiten zu unterminieren versäumt?

Wenn es Ihnen bisher erfolgreich gelungen ist, dieses Ziel zu vermeiden, wodurch könnten Sie die Sicherheit dieser Erfolglosigkeit noch erhöhen?“

(aus: Mathias Varga v. Kibed: Ganz im Gegenteil)

Triadisch zirkuläre Fragen

Triadische Fragen fragen nach Vermutungen von internen Gedanken eines Dritten über die Kommunikation zweier anderer, und bringen diese so in den Dialog.

Beispiel:

- *„Was denkt Ihr Vorgesetzter darüber, wie zwei Kunden über den Betrieb reden?“*

Fragen nach Ausnahmen von Problemen

Oft sehen die Beteiligten des Systems das Problem/ Symptom als die Regel an: „Person X ist immer depressiv“. Durch Fragen nach Ausnahmen wird wiederum verdeutlicht, dass das Problem nicht allgegenwärtig ist.

Beispiele:

- *„Wie oft (wie lange, wann, wo) ist das Problem nicht aufgetreten?“*
- *„Was haben Sie und andere in diesen Zeiten anders gemacht?“*
- *„Wie könnten Sie mehr von dem machen, was Sie in Nicht-Problem-Zeiten gemacht haben?“*

Perspektivische Fragen

Einschätzungen zu verschiedenen Zeitpunkten, von unterschiedlichen Personen, je nach unterschiedlichen Situationen und Kontexten werden abgefragt, um diese zu erweitern, und daraus neue Ideen zu beziehen.

Beispiele:

„Wie wurde mit der Situation umgegangen, als das Problem noch nicht bestand?“

„Wie wird das Problem in zwei Jahren gesehen?“

„Wie sieht es aus der Perspektive der Lieferanten, Kunden, der Mitarbeiter verschiedener Abteilungen aus?“

„In welchem Kontext tritt das Phänomen nicht bzw. anders auf?“

„Wie sieht das Ganze von außen betrachtet aus?“

Ökologie-Fragen

Durch Ökologie-Fragen richtet sich der Blick auf die Klärung von zu erwartenden Störungen, die Einbeziehung von Hindernissen und sonstigen relevanten Informationen. So kann die geplante Veränderung im Hinblick auf das gesamte System abgesichert werden.

Beispiel:

„Welche Konsequenzen hat dieser Schritt?“

„Was sagt Ihre Familie zu diesen Veränderungen?“

Fragen, die Ressourcen aktivieren

Die Intention von Fragen, die Ressourcen aktivieren, liegt einerseits in der Aktivierung positiver, Problem lösender, Ziel erreichender Zustände, andererseits in der emotionalen Entlastung des Coachee, indem der Fokus auf dessen Fähigkeiten gerichtet wird.

Beispiel:

„Was könnte Ihnen helfen?“ „Welche Ihrer Fähigkeiten wäre hier besonders nützlich?“

Fragen auf unterschiedlichen logischen Ebenen

Mit Hilfe der Antworten auf Fragen auf unterschiedlichen logischen Ebenen lässt sich die Gesamtheit des Problems umreißen und gleichzeitig die am stärksten involvierte Ebene identifizieren, die dann den Ansatzpunkt für die Interventionsplanung bildet.

Die logischen Ebenen unterteilen sich in
Verhalten („Was tun Sie, wenn das passiert?“),
Fähigkeiten („Welche Fähigkeiten brauchen Sie, um ...“),
Glaubenssätze/Werte („Was muss man glauben, um das tun zu können?“
„Was ist Ihnen wichtig dabei?“),
Identität („Wer sind Sie in solchen Augenblicken?“) und
Vision/Mission („Was ist Ihr Wunschziel für die nächsten 10 Jahre?“
„Wozu ist das wichtig?“).

