

Was sind systemische Fragen

Systemische Fragen sollen neue Perspektiven eröffnen und Ihrem Gegenüber helfen alte Sichtweisen differenzierter zu betrachten.

Sie sollen die Beziehungen zwischen verschiedenen Personen & Systemen (Familie, Gruppen, Arbeitsumfeld) klar machen. Dabei können systemische Fragen die Phantasie und Gedanken bei dem Gegenüber anregen, wodurch sie selbst auf Lösungsideen kommen und die Reflexion angeregt wird.

1. Zirkuläre Fragen: Was würde Ihr Gegenüber dazu sagen ?

Zirkuläre Fragen geben Ihrem Gegenüber die Möglichkeit die Perspektive zu wechseln.

Sie werden nicht zu ihrer eigenen Einstellung und Handlungen befragt, sondern zu denen anderer Personen, die in ihrem Umfeld sind

Wie fühlt sich wohl Ihre Mutter, wenn Sie sich ständig mit Ihrer Schwester streiten?

Wie fühlt sich Ihr Sohn, wenn Sie Ihrer Tochter ständig dabei helfen?

Wie fühlt sich wohl Ihre Frau, wenn Sie Ihre Kinder anschreien?

Wie würde Ihre Partnerin wohl auf diese Veränderung reagieren?

Wie würde Ihre Partnerin diese Frage beantworten?

2. Skalierungsfragen: Auf einer Skala von 1 bis 10...

Eine **Skalierungsfrage** wird eingesetzt, um Dinge zu erfahren, die in der Realität objektiv nicht, oder nur schwer messbar sind. Es können damit also **subjektive Empfindungen** wie Zufriedenheit, Motivation, Wahrnehmungen, Eindrücke, Gefühle und Fortschritte besprochen und vor allem auch verglichen werden.

Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie motiviert fühlen Sie sich?

Wie beurteilen Sie das angesprochene Problem auf einer Skala von 1 bis 10?

Wie schätzen Sie die Zufriedenheit in Ihrer neuen Position auf einer Skala von 1 bis 10 ein?

Wie würden Sie Ihre eigene Leistung auf einer Skala von 1 bis 10 bewerten?

Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie gestresst sind Sie während einer Präsentation?

Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie glücklich sind Sie mit dieser Entscheidung?

3. Hypothetische Fragen: Was wäre wenn ?

Hypothetische Fragen zielen auf die Zukunft ab und geben dem Gegenüber die **Möglichkeit neue Blickwinkel und Lösungsansätze** in Gedanken durchzuspielen.

Was müssten Sie tun, wenn Sie noch mehr davon erreichen möchten?

Wie sieht der Idealzustand aus?

Was würden Sie tun, wenn Sie ganz allein eine Entscheidung herbeiführen könnten?

Wie würden Sie an die Aufgabe herangehen, wenn Zeit kein Faktor ist?

Wie würde eine Woche in diesem Beruf Ihrer Meinung nach aussehen?

Wie würde Ihre Partnerin reagieren, wenn Sie diesen Plan umsetzen?

4. Die berühmte Wunderfrage im Coaching und der systemischen Therapie

Wunderfragen lässt Ihr Gegenüber über mögliche Problemlösungen **phantasieren**.

Sie sind besonders in verfahrenen und „aussichtslosen“ Situationen hilfreich.

Das Ziel ist es die Person dazu zu bringen sich den **bestmöglichen Zustand** vorzustellen. Wunderfragen helfen dabei neue Motivation und positive Gedanken zu fassen.

Was wäre, wenn das Problem von heute auf morgen einfach verschwunden wäre?

Wie stellen Sie sich den darauffolgenden Tag vor, ganz ohne das Problem?

Woran würden Sie als erstes merken, dass das Problem nicht mehr vorhanden ist?

Wie würde sich das Verhältnis zu Ihrer Partnerin / Kollegin / Chefin ändern?

Was würde sich ändern, wenn Sie morgen früh aufwachen und Sie ihr Ziel erreicht haben?

5. Paradoxe Fragen: **Paradox heißt widersprüchlich.**

Paradoxe Fragen zielen darauf auf, dem Gegenüber mit einer Verstärkung seines eigentlichen Problems **zu verblüffen**.

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

Was müsste passieren, damit Ihr Chef sie feuert?

Was müsste passieren, dass sich Ihre Partnerin von Ihnen trennt?

Was müsste passieren, damit Sie sich endgültig von Ihrem Partner trennen?

Wodurch könnten Sie das Projekt endgültig zum Scheitern bringen?

Wie könnten Sie es erreichen noch schlechter zu schlafen?

Wie könnten Sie es schaffen sich noch öfter mit Ihren Kindern zu streiten?

6. Lösungsorientierte Fragen / Ressourcenorientierte Fragen: Was muss passieren, damit die Arbeit/das Gespräch mit Ihrem Gegenüber noch erfolgreicher wird?

Im Gegensatz zu paradoxen Fragen liegt bei **lösungsorientierten Fragen** der Fokus ganz klar auf den vorhandenen **Ressourcen** und Lösungsmöglichkeiten für das jeweilige Problem. Diese Fragenart gibt Ihnen die Möglichkeit das Gespräch mit der Person 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.

Wann läuft es gut und Sie haben diese Sorgen & Probleme nicht?

Was ist dann anders, als wenn es schlecht läuft?

Wie vermeiden Sie dass das Problem in dieser guten Phase auftritt?

Was ist notwendig, damit ein reibungsloser Ablauf sichergestellt ist?

Was muss passieren, damit diese gute Phase häufiger vorherrscht?

Wer könnte Ihnen dabei helfen?

Welche Ihrer Fähigkeiten sind hier besonders wertvoll?

Welche ähnlichen Herausforderungen haben Sie in der Vergangenheit bereits bewältigt? Und wie?