

„Ich bin ganz verantwortlich für das, was ich sage, aber nicht für das, was Sie hören!“

Humberto Maturana

Perspektiven

Perspektive-Newsletter, www.uwestrass.de, Ausgabe 02/2007

1. „Antwortende“ versus „Fragende Haltung“? und Workshop „Hilfreiche Fragen“
2. Neue Links bei <http://lernlinks.blogspot.com>
3. Neue Tools zum Download sowie Bilder aus der Fotoaktion „Play mobil!“

1. „Antwortende Haltung“ versus „Fragende Haltung“

Im sprachlichen Sinne ist eine Frage leicht von einer Antwort zu unterscheiden: Fragen enden in der Regel mit einem Fragezeichen. Doch wer kennt sie nicht, die Gesprächssituationen, in denen man mit Fragen konfrontiert wird, denen man anmerkt, dass sie in eine bestimmte Richtung zielen und eine Antwort (fast) schon vorgeben ist? Deshalb ist es wichtig, zwischen einer fragenden und einer antwortenden Haltung zu unterscheiden.

„Antworten geben“
„antwortende Haltung“

Wer Antworten hat bzw. gibt, hat genaue (eindeutige) Vorstellungen und Ideen von einer Situation bzw. einer Problemlösung. „Antworten“ sind das Ergebnis von „Innerungs-



Fotoaktion „Play mobil“

prozessen“, (Prozesse, die im Innern einer Person stattfinden, als Pendant zu „Äußerungsprozessen“). So könnte eine Berater/in sich mit vielen „Diagnose“-Fragen ein Bild von einer Situation verschaffen, um dann entsprechend des eigenen Expertenwissens eine entsprechende Lösung der Gesprächspartner/in zu unterbreiten. Sozusagen als Antwort auf die Aufforderung: „Bitte sagen Sie mir,

was ich tun muss!“ Solche Diagnosefragen sind zwar Fragen, aber sie entsprechen einem eigenen Modell, einer Art Checkliste, die abgearbeitet und abgehakt wird. Diese Art von Fragen helfen bei der Auswahl von Lösungsvorschlägen, die zu dem entsprechenden Modell passen. Nicht selten bleiben zum Leidwesen der Berater/innen solche Lösungsvorschläge oft wirkungslos. Dies könnte u.a. daran liegen, dass die Grundlage des Lösungsvorschlages eben die Modelle, Checklisten und Erfahrungen der Berater/in sind und nicht die Wirklichkeit der Gesprächspartner/in.

Eine „antwortende Haltung“ ist somit gekennzeichnet durch den Versuch, eigene Antworten (in Form von Hypothesen, Modellen, Checklisten, Rezepten, Lösungsvorschlägen, gut gemeinten Ratschlägen ...) auf andere zu übertragen. Mal als klar gekennzeichnete Vorschlag oder Ratschlag; häufig werden diese aber auch als Fragen ins Gespräch eingeführt. Mal plump: „Würden Sie mir zustimmen...?“, „Meinen Sie nicht auch...?“, mal als Wahlmöglichkeit: „Was denken Sie über...?“, „Könnten Sie sich vorstellen, einmal auszuprobieren...?“ und mal als Diagnosefragen, häufig in Form von geschlossenen Fragen, die nur ein „Ja“ oder „Nein“ als Antwort zulassen.

Antworten stellen so nicht selten einen Versuch dar, einen Menschen

in eine bestimmte Richtung bewegen zu wollen, instruktiv zu kommunizieren. Nicht selten entwickeln gerade dann Menschen einen (gesunden) Widerstand, wenn sie den Eindruck haben, dass sie in eine bestimmte Richtung gedrängt werden. Und schon findet man sich in einem Wechselspiel aus „gut gemeinten



Fotoaktion „Play mobil“

Ideen“ und „widerstrebigen Gesprächspartner/innen, die diese nicht aufgreifen wollen“. Der Erfolg eines Lösungsvorschlages hängt dann nur noch von der Bereitschaft der Gesprächspartner/in ab, diesen

umzusetzen. Funktioniert eine Lösung nicht, liegt das dann leicht ausschließlich am Gegenüber, der nicht willig genug den Vorschlag umgesetzt hat. (Forderung nach Compliance). Schnell entstehen dann Ideen von widerspenstigen Gesprächspartner/innen, die nicht richtig



Fotoaktion „Play mobil“

wollen, denen es an Motivation fehlt. Hinzu kommt, dass das mit den eigenen Ideen und Antworten häufig so ist wie mit eigenen Kindern: Einmal auf die Welt gebracht, entsteht so

etwas wie ein Elterninstinkt und man beschützt und verteidigt diese.

Antworten (in Form von Vorschlägen und Lösungsideen), vor allem



schnelle Antworten können aber auch den Eindruck vermitteln, dass die Gesprächspartner/in selbst nicht genug nachgedacht hat oder nicht ausreichend kompetent ist, um die eigenen Fragen (so schnell) zu beantworten. Wäre sie nämlich ausreichend kompetent gewesen, wäre sie ja selbst auf die Lösungsidee gekommen.

Bei einer antwortenden Haltung macht somit die Gesprächsführer/in die eigentliche „Lösungsarbeit“. Sie analysiert und diagnostiziert mit ihrem Sach- und Expert/innenverstand, sie sucht nach Lösungen und Vor- bzw. Rat-Schlägen. Damit wird leicht die Verantwortung für Veränderungsprozesse übernommen.

„Fragen stellen“ „fragende Haltung“

„Fragen“, gemeint sind hier ergebnisoffene Fragen und nicht manipulierende Fragen, haben hingegen einen anderen Charakter. Sie können von der Gesprächspartner/in als ein Angebot genutzt werden, Informationen neu zu gewichten, zu verknüpfen, zu bewerten oder neu zu gewinnen. Fragen können Impulse für ganz neue Ideen auslösen. Fragen können ein ganz neues Verständnis von Situationen erzeugen. Fragen können „innere Be-Deutungsprozesse“ nach außen bringen; vor allem überraschende und unbekannte Fragen ermöglichen nicht den Rückgriff auf Bekanntes und können so neue Suchprozesse auslösen, in denen Neues entdeckt und entstehen kann.

Hier hat die Gesprächsführer/in eine

ganz andere Rolle. Sie ist nicht die Expert/innen sondern eher eine unterstützende Begleiter/in, die mit Neugier und einer Haltung des „Nicht-Wissens“ Fragen entwickelt. Diese

Fragen entstehen dann häufig aus dem aktiven und hilfreichen Zuhören. Die Fragen greifen Inhalte aus den „Äußerungen“ der Gesprächspartner/in auf und lösen so „Suchprozesse“ in der Gesprächspartner/in aus. Solche Fragen überlassen das Antworten „suchen und geben“ dem Gegenüber. Im besten Fall findet so die Gesprächspartner/in ihre eigenen Antworten und Lösungen. Fragen können so ein System anregen, sich selbst neu zu organisieren.

Dies verlangt von der Gesprächspartner/in, die Verantwortung für den eigenen Veränderungsprozess selbst zu übernehmen und auch die Arbeit selbst zu leisten.

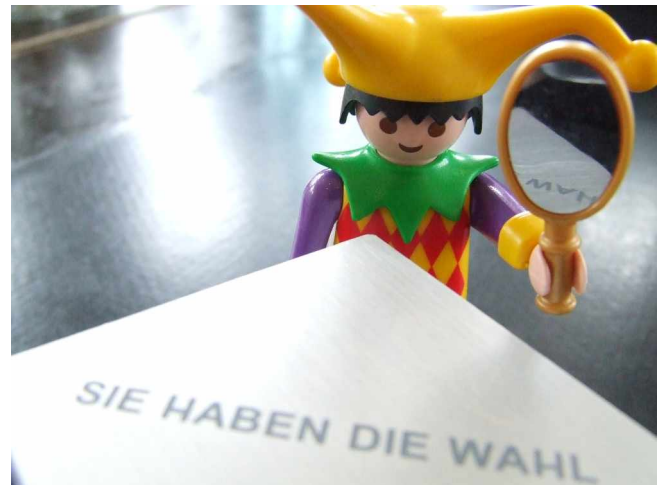
Ein Beispiel: Ein Kind hat Probleme mit Hausaufgaben, sie sind oft unvollständig und nicht ordentlich gemacht. Mit einer „antwortenden Haltung“ hat man vielleicht eine genaue Vorstellung davon im Kopf, was alles gegeben sein muss, damit das Kind ordentlich

Hausaufgaben machen kann (aufgeräumtes Zimmer, Hausaufgabenheft, feste Hausaufgabenzeiten, keine Ablenkung...). Mit Fragen würde man die Situation analysieren und untersuchen: „Hast Du ein Hausaufgabenheft?“, „Machst Du die Hausaufgaben auch immer zu einer festen Zeit, an einem festen Platz, an dem Du nicht abgelenkt wirst?“, „Das Gespräch wird dann in Handlungsvorschläge münden, vielleicht sogar in Anordnungen darüber, was zu ändern und berücksichtigen ist. Mit einer „fragenden Haltung“ würde man neugierig erkunden, wie das eigentlich mit den Hausaufgaben ist: „Wie geht es Dir mit Deinen Hausaufgaben?“, „Ist das mit den Hausaufgaben manchmal schwerer und manchmal leichter? Welche Unterschiede gibt es da? Was ist anders, wenn es Dir leichter fällt

Hausaufgaben zu machen?“ Das Kind würde so dazu angeregt, die eigene Situation zu erforschen und selbst nach Ideen für Lösungen zu suchen. Im ersten Fall erarbeitet die Gesprächsführer/in die Lösung, im zweiten Fall das Kind.

Das Kind kann hier doppelt profitieren: Es entwickelt sein eigenes System zur Bewältigung von Hausaufgaben, es kann mehr Selbstbewusstsein entwickeln, weil es sich die Lösung selbst erarbeitet hat. Dabei greift das Kind auf eigene Ressourcen zurück, die Überzeugung eine Aufgabe mit eigenen Ressourcen zu lösen wächst („Selbstwirksamkeitsüberzeugung“).

Eine „fragende Haltung“ verlangt von uns aber mehr Geduld und das Vertrauen in die Ressourcen, in die Lösungskompetenz unseres Gegenübers. Diese Haltung kann uns dadurch aber auch entlasten. Wir müssen uns nicht für die Lösung



Fotoaktion „Play mobil“
verantwortlich fühlen.

Von zentraler Bedeutung in diesem Sinne ist die Entwicklung einer eher fragenden Gesprächsführung. Hilfreich können dabei die zahlreichen Fragetechniken sein, die aus unterschiedlichen Denk- und Therapieschulen kommen (Offene Fragen, Skalenfrage, Wunderfrage, Frage nach Ausnahmen, Verschlimmerungsfragen, zirkuläres Fragen, Ressourcen aufdeckende Fragen, Fragen nach der Nützlichkeit von Problemen, etc.). Diese Fragen bleiben aber eine wirkungslose Technik, wenn sie nicht verknüpft sind, mit der hier beschriebenen „fragenden Haltung“. (Dieser Text stammt aus dem noch nicht veröffentlichten Buchmanuskript,

U.Straß: „Hilfreiche Fragen für hilfreiche Gespräche“. Das Buch erscheint voraussichtlich im Sommer, auf die Erscheinung werde ich in diesem Newsletter dann hinweisen. Siehe auch Punkt 3: Neue Tools zum Download)



Workshop zum Thema: „Hilfreiche Fragen“

Bauen Sie in zwei Tagen Ihre Gesprächsführungs- und Fragekompetenz entscheidend aus. Der praxisorientierte Workshop findet vom 10.05.2007 bis 11.05.2007 in der PfalzAkademie statt. Infos: www.hilfreichefragen.de und direkt über die PfalzAkademie: www.pfalzakademie.de

2. Neue Links bei <http://lernlinks.blogspot.com>

Wichtiger Link: Schulferientermin: Immer wieder wichtig: die Frage nach den unterschiedlichen Schulferienterminen.

Bildung für die Hosentasche: Bildung für die Hosentasche - die Hamburger Universitäten bieten einen Service an, der es in sich hat: Vorlesungen für unterwegs in Form von Podcasts, z.B. für den MP3-Player unterwegs.

Alles zur Moderation auf einem Blatt:

Alles zur Moderationstechnik auf einem Blatt? Das geht und das geht sehr gut. Wie eine Checkliste und als Orientierung. Sehr empfehlenswert. Hier findet man alle wichtigen Spielregeln, Techniken, Phasen der Moderation bis hin zur Dokumentation des Moderationsprozesses.

Die Skalenfrage für Beratung, Training, Coaching und Supervision:

Texte zu einer der zentralen systemischen Frage-techniken sowie

einer der wirkungsvollsten Methoden zur Bearbeitung "weicher Themen".

Internetseiten für Kinder

Hier finden Sie einige interessante Seiten, auf denen Ihre Kinder mit viel Lust und Laune stöbern und fündig werden können:

- > Die Maus erklärt das Internet.
- > Die Kinderecke des BR hat ein Computerlexikon für Kinder:
- > Kidsville erklärt ebenfalls das Internet:
- > Suchmaschine für Kinder "Blinde Kuh"
- > html-Kurs bei Pixelkids
- > Logo - die Nachrichtensendung für Kinder mit Internetseite
- > Kinderrechte und Kinderpolitik
- > Die Kinderseite von ARD - mit Links zu allen Kindersendungen

3. Neue Tools zum Download

> Arbeitsblatt zum Newsletter-Thema: „Antwortende Haltung“ versus „Fragende Haltung“

- > Was passiert eigentlich beim Fragen und Antworten? Ein Arbeitsblatt mit einem „Modell zum Prozess des Fragen“
- > Wie wirken eigentlich Fragen? Arbeitsblatt „Fragen als neurologischer Scheinwerfer“
- > Überblick Techniken des „Hilfreichen und aktiven Zuhörens“
- > Arbeitsblatt „Ich – Du – Botschaften“

Alle Dateien finden Sie hier: <http://www.uwestrass.de/tools-train.html>

Ich wünsche Ihnen eine ideenreiche Zeit!

Ihr Uwe Straß

Link zu diesem Newsletter: <http://www.uwestrass.de/newsletter-02-2007.pdf>

