

Perspektiven

Perspektive-Newsletter, www.uwestrass.de, Ausgabe 1/2008

*“Die Grenzen
Deiner Fragen
sind die Grenzen
deiner Welt.“*

in Anlehnung an L.
Wittgenstein

Sondernewsletter zur Buchveröffentlichung „Hilfreiches Fragen“

Uwe Straß
Hilfreiches Fragen. Praxishandbuch für hilfreiche Gespräche in Lern- und Veränderungsprozessen.
BoD Norderstedt - Dez. 2007 - 19,80 €
ISBN: 978-3-8334-8385-1

Häufig geht es in Gesprächen um Lern- und Veränderungsprozesse, sei es in der Beratung von Arbeitssuchenden, im Elterngespräch in der Schule, bei der Fallbearbeitung in der Supervision, bei der Gestaltung von Lernprozessen in Training und Unterricht und anderen sozialen Arbeitsfeldern. Oft sind es dabei nicht vorgefertigte Antworten, Rezepte und Checklisten, die diese Prozesse auslösen. Vielmehr sind es Fragen, die Suchprozesse auslösen und hilfreiche Lern- und Veränderungsprozesse in Gang bringen. Offene, neugierige aber vor allem spannende Fragen. Und mit „spannend“ ist nicht die angenehme Spannung, die sich vielleicht bei der Lektüre eines Krimis oder eines guten Buches einstellt, gemeint. Vielmehr geht es um die Spannung, die entsteht, wenn etwas nicht mehr zusammen passt, wenn Widersprüche und neue Blickwinkel Suchprozesse nach neuen Antworten, und neuen Lösungs-ideen auslösen.

Betrachtet man die unterschiedlichen Denk- und Therapieschulen, so kann man sehr schnell ein verbindendes Element ausmachen: In der Gesprächsführung sind Fragen das zentrale Werkzeug: Wertschätzende und einführende Fragen („klientenzentrierter Ansatz“); strukturierende und aktivierende Fragen („Moderation“); Fragen nach Verhaltensweisen und deren Auswirkungen z.B. auf die Beziehungsgestaltung („systemische Fragen“); Fragen nach Zeiten, in denen Probleme und Belastungen abwesend oder zumindest geringer sind („lösungsorientierte Fragen“); provokative, respektlose, ungewöhnliche, aber dennoch wertschätzende Fragen...

In allen Modellen und Konzepten stehen Fragen im Vordergrund. Zwar prägen vor allem Modelle und Konzepte den eigenen Blickwinkel, und das häufig ganz entscheidend, das Werkzeug in der Praxis aber sind „Fragen“. Unabhängig vom Arbeitsfeld wird eine hilfreiche und erfolgreiche Gesprächsführung von den gestellten Fragen bestimmt. Professionelle Gesprächsführer/innen strukturieren und gestalten Gespräche mit Fragen unterschiedlichster Art. Die entsprechenden Fragen sorgen dafür, dass die Gesprächspartner/in ein Thema in einer ganz bestimmten Art und Weise bearbeitet. Bekannte Sachverhalte werden plötzlich in einem ganz anderen Licht gesehen. Die Suche nach neuen hilfreichen Antworten wird angeregt.

Fragen lösen Prozesse aus, die von den jeweiligen Gesprächspartner/innen als hilfreich oder als vergeudete Zeit wahrgenommen werden. (Hilfreiche) Fragen sind damit ein Schlüssel zu erfolgreichen Gesprächen und damit zu erfolgreicher Arbeit in Schule, Beratung, Training, Moderation, Supervision und anderen professionellen Gesprächskontexten.

Fragen können den Blickwinkel erweitern und die Wahrnehmung verändern. Fragen führen nicht selten zu neuen Be-Deutungen (Deutungen, Interpretationen von Begrifflichkeiten, Situationen, Verhaltensweisen, beteiligten Personen), Gewichtungen und Bewertungen. Damit erzeugen Fragen Information und Wissen, sie helfen, wahrgenommene Grenzen zu überschreiten und neue Wege zu gehen.

Fragen strukturieren Gespräche, sie ebnen „Gesprächspfade“ und

Ich wünsche Ihnen
ein erfolgreiches neues Jahr 2008
- mit vielen spannenden Fragen und
hilfreichen Antworten.

Ihr
Uwe Straß

Uwe Straß Hilfreiches Fragen

Praxishandbuch für hilfreiche Gespräche
in Lern- und Veränderungsprozessen



Fragetechniken und Fragen für
Psycholog/innen, Pädagog/innen, Lehrer/innen,
Trainer/innen, Moderator/innen und andere
professionelle Gesprächsführer/innen

sind in diesem Sinne eine entscheidende Form der Gesprächsführung.

Der Erfolg in Beratung, Training, Unterricht und anderen sozialen Arbeitsfeldern, in denen hauptsächlich mit Sprache gearbeitet wird, hängt von den Fragen ab, die gestellt und bearbeitet werden.

Die Fähigkeit, relevante Fragen zu entwickeln und zu stellen, ist damit eine Schlüsselkompetenz. Das Buch „Hilfreiches Fragen“ ist ein Angebot zur Weiterentwicklung der eigenen Fragekompetenz, des eigenen Fragenrepertoires.

Erweitern und vertiefen Sie Ihre Gesprächsführung in Lern- und Veränderungsprozessen durch Hilfreiches Fragen!

Folgende Inhalte werden in dem Praxishandbuch vertieft und an zahlreichen Praxisbeispielen verdeutlicht:

* Was passiert eigentlich beim „Fragen“ und beim „Antworten“? Wie wirken Fragen? (Kapitel 1: „Zwischen Äußerungen und Innerungen: Entwicklung eines Modells des Fragens“)

* Gibt es „hilfreiche“ Fragetechniken für unterschiedliche Phasen im Arbeitsprozess? (Kapitel 2: „Fragen im Arbeitsprozess“)

* Was kommt nach der Frage? Wie entwickle ich weitere hilfreiche ‚Anschlussfragen‘? Wie unterstütze ich meine Gesprächspartner/innen bei der Suche nach Antworten? (Kapitel 3: „Zwischen Ankoppeln und Stören: Was kommt nach der Frage?“)

* Eine ausführliche Literaturliste mit kommentierten Literaturangaben sowie die Möglichkeit, die Inhalte mit Übungen zu vertiefen (kostenloser Download von entsprechenden Arbeitsblättern ist über die begleitende Website www.hilfreichesfragen.de möglich) rundet das Praxishandbuch ab.

Hilfreiches Fragen – Haltung & Technik

Der programmatische Titel dieses Buches verspricht Fragen mit hilfreicher Wirkung („Hilfreiches Fragen“). Allerdings gibt es keine gesetzmäßige Ansammlung von Worten in einer vorgegebenen Reihenfolge, die als eine hilfreiche Frage mit garantierter Wirkung bezeichnet werden können. Vielmehr können alle Fragen eine hilfreiche Wirkung entfalten oder eben genau das Gegenteil. Fragen ist ein wechselseitiger Prozess, in dem verschiedene Faktoren zusammenkommen müssen, um eine hilfreiche Wirkung entfalten zu können. Das Buch geht deshalb über die Darstellung hilfreicher Fragetechniken hinaus.

Es zeigt auf wie wichtig die eigene Haltung ist und gibt Anregungen zur Reflexion und Weiterentwicklung. Dadurch unterscheidet es sich von den

vielen bisher erschienenen Büchern zum Thema Fragetechniken, die nicht selten eher einem eher rhetorisch bis manipulativ gemeinten

Selbstverständnis folgen.

Ein zentraler Aspekt im

Prozess des Fragens ist die Haltung, mit der Fragen gestellt werden. Zu unterscheiden ist dabei eine „fragende“ Haltung von einer „antwortenden“ Haltung. Dabei liegt der Fokus auf den inneren Prozessen der „Fragensteller/in“ („Innerungen“ = innerer Dialog). Mit welchen Modellen, Hypothesen, Überzeugungen, Wertvorstellungen entwickelt sie Fragen und was macht sie mit den Antworten? Dabei werden Fragen, die eher einer fragenden (neugierigen, offenen) Haltung entsprechen, häufiger als hilfreich empfunden. Fragen, die lediglich den Modellen und Überzeugungen des/der Fragenden folgen, werden nicht selten als einschränkend, manipulativ zumindest aber oft als nicht hilfreich empfunden.

Fragen und Antworten ist somit ein komplexer Prozess. Im besten Falle empfindet Ihr/e Gesprächspartner/in Ihre Fragen als hilfreich und nutzt sie für ihr eigenes Vorkommen, was je nach Arbeitskontext Unterschiedliches bedeuten kann. Getreu dem Motto „Hilfreich ist, was hilft“ bestimmt Ihr/e Gesprächspartner/in die Wirkung der Frage. Sie machen lediglich Angebote. Die vorgestellten Fragetechniken im Kapitel

„Fragen im Arbeitsprozess“ sind in diesem Sinne eine Unterstützung bei der Erarbeitung von „Angeboten“. Dabei können Sie mit den entsprechenden Praxisbeispielen und Übungen die vorgestellten Fragetechniken in Ihren eigenen Arbeitskontext übertragen.

Neugierig geworden? Auf der begleitenden Website www.hilfreichesfragen.de finden Sie neben weiteren Informationen auch das Inhaltsverzeichnis: <http://www.hilfreichefragen.de/inhalt.pdf>

Bestellmöglichkeiten:

Sie können das Buch direkt über mich oder den Buchhandel bestellen. **Bestellung über mich per Email:** Wenn Sie das Buch per Email bei mir bestellen möchten schicken Sie mir bitte eine Email an kontakt@uwestrass.de mit einer Bestellung ("Hiermit bestelle ich das Buch "Hilfreiches Fragen...") und bitte den vollständigen Adressdaten. Sie bekommen dann das Buch inklusive einer Rechnung mit der Post zugesandt. Lieferzeit ca. 5 - 10 Werktage. **Bestellung über den Buchhandel:** Sie können das Buch auch über den Buchhandel bestellen. Z.B. über [Amazon](http://www.amazon.de) ([Link direkt zum Buch](#)) oder [direkt über den Verlag BoD \(Link direkt zum Buch\)](#). Lieferzeit ca. 10 - 14 Werktage)

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit!

Ihr Uwe Straß

Link zu diesem Newsletter:

<http://www.uwestrass.de/sondernewsletter.pdf>

