

Die Form der guten Frage

Johannes Herwig-Lempp

Zusammenfassung

Die verschiedenen *Arten* von Fragen spielen beim systemischen Arbeiten eine entscheidende Rolle, sie stellen ein wesentliches Handwerkszeug für das Gespräch dar. Daneben kann jedoch auch die *Form*, in der die Fragen gestellt werden, Einfluß auf den Gesprächsverlauf nehmen. So können wir zwischen schließenden Fragen, bei denen z. B. lediglich mit ja oder nein geantwortet werden kann, und öffnenden Fragen, bei denen man nicht nur vollständige Sätze, sondern auch ausführlichere Beschreibungen erhalten kann, unterscheiden. Hinzu kommen verschiedene Formen des intensiven Nachfragens. Die implizite Macht des Fragenden wird reflektiert und Vorschläge zum Training der verschiedenen Frageformen werden unterbreitet.

Wozu über Fragen sprechen?

Wir alle können Fragen stellen – und tun das auch Tag für Tag auf die verschiedenste Art und Weise. Wir stellen Fragen, um Informationen zu erhalten – so scheint es auf den ersten Blick. Tatsächlich gibt es eine Reihe von weiteren Gründen, die uns dabei leiten können: wir können fragen, um den Befragten zu prüfen oder ihn zu kritisieren, wir wollen ihn vielleicht mit unseren Fragen einschüchtern oder ermuntern - oder wir transportieren mit ihnen selbst Informationen und eigene Ideen (vgl. Culley 1991; Friedrichs u. Schwinges 1999; Gehrhardt 1993; Hofmann 2000; Nagiller u. Besenböck 1996). Zuweilen haben Fragen den alleinigen Zweck zu provozieren – oder ihr Inhalt, die eigentliche Frage also und die zu erwartende Antwort, spielen selbst gar keine Rolle, sondern es geht lediglich darum, Kontakt zu bekommen, nett zu plaudern oder Zeit zu überbrücken.

In der Systemischen Beratung werden Fragen häufig mit einem noch ganz anderen Ziel gestellt, nämlich in der Absicht, durch die Antwort vor allem dem

Befragten selbst neue Informationen zu geben – so merkwürdig das zunächst klingen mag. Systemische Fragen verstehen sich als Einladungen zum Nachdenken und zum inneren Suchen nach den Ideen und Vorstellungen des Befragten. Um dies gelingen zu lassen, kann man als Fragender die bekannten systemischen Fragearten anwenden, die für diese Zwecke entwickelt wurden, man denke etwa an die Fragen nach Ausnahmen, nach Lösungen, an zirkuläre Fragen und an die Wunderfrage (vgl. Tomm 1994; v. Schlippe u. Schweitzer 1996).

Eines der Grundkonzepte der Systemischen Beratung ist es, neue Perspektiven und Sichtweisen zu entwickeln. Die Blickwinkel und somit die Anzahl der Handlungsmöglichkeiten sollen dadurch erweitert werden. Dabei wird versucht, möglichst nahe an den Ressourcen und Lösungsvorstellungen der Klientinnen zu bleiben und an ihnen anzukoppeln. Hierfür wurden diese verschiedenen *Arten* von „systemischen“ Fragen entwickelt, die der Beraterin dabei helfen sollen, sich nicht zu sehr von den eigenen Vorstellungen leiten zu lassen. Im Gegensatz dazu soll im folgenden auf die *Form* des Fragens und ihre Bedeutung für die Entwicklung der Antworten eingegangen werden. So macht es einen erheblichen Unterschied, ob ich meine Fragen so stelle, daß der Gesprächspartner nur noch zwischen verschiedenen angebotenen Antworten auszuwählen braucht (schließende Fragen), oder ob ich ihn einlade, die Antworten selbst zu finden und zu erzählen (öffnende Fragen). Eine weitere *Form* des Fragens ist das Nach-Fragen, das nicht nur den Umgang mit den erhaltenen Antworten bestimmt, sondern auch das Interesse des Fragenden an den Perspektiven und Beschreibungen des Antwortenden verkörpert. – Die *Form* der Frage ist unabhängig von den Inhalten der Frage.

Anlaß für diese Beschäftigung mit den möglichen *Formen* von Fragen ist die Beobachtung, daß wir Berater und Therapeutinnen die Bedeutung und die Möglichkeiten dieser *Formen* für das Gespräch meist erheblich unterschätzen und dadurch vernachlässigen. Dieser Text will Anregung geben, souveräner und reflektierter mit diesen Formen des Fragens umgehen zu können.

Darüber hinaus kann es von Bedeutung sein, sich auch über einige grundsätzliche Implikationen von Fragen im Klaren zu sein. Jede Frage enthält – sowohl für den Fragenden wie auch für den Befragten – unausgesprochen ganz selbstverständliche Unterstellungen und Hypothesen. Indem wir eine Frage stellen, wollen wir nicht nur Informationen bekommen, sondern wir teilen auch etwas – manchmal eine ganze Menge – mit: darüber, was wir vermuten, was wir uns vorstellen (können), was wir vom anderen erwarten. Uns dessen bewußt zu sein, kann dies nicht verhindern, läßt es uns aber zielgerichteter verwenden: wir können die Werkzeuge des Fragens besser für unsere Absichten nutzen.

Die Macht des Fragenden

Durch Fragen lenkt und leitet man. Dies gilt für alle Fragen, unabhängig davon, um welchen Inhalt es geht, ob sie öffnend oder schließend sind, ob sie mündlich oder schriftlich gestellt werden. Eine Frage enthält implizit immer einer Reihe von Unterstellungen und Annahmen, von denen die am Gespräch Beteiligten, der Frager wie der Befragte, sich nicht immer frei machen können. Dies gilt auch und gerade in einem Beratungs- oder Therapiegespräch.

So wird vorausgesetzt, daß der Frager offensichtlich das Recht hat zu fragen. Seine Rolle und Aufgabe impliziert, daß er fragt, und er geht davon aus, daß der Befragte antworten wird, daß er eine Antwort auf die Frage haben wird. Beide unterstellen, daß die Fragen ebenso wie die Suche nach Antworten sinnvoll sind.

Nehmen wir die Frage *Was wollen Sie heute mit diesem Beratungsgespräch erreichen?* und betrachten sie näher, so können wir aus systemischer Sicht erkennen, daß es hier um eine Auftragsklärung geht, daß der Fragende sich offensichtlich von den Ideen, Wünschen und Erwartungen des Klienten leiten lassen oder sie zumindest doch kennen möchte. Vielleicht hat der Berater Hypothesen darüber, was der Klient wünscht, aber er fragt trotzdem nach, um nicht an diesem „vorbei zu arbeiten“: soweit die systemische Komponente.

Fragen können mit Zwang gestellt werden bzw. vom Befragten so empfunden werden, daß er sich zu einer Antwort gezwungen fühlt – er erlebt die Fragen als Druck, Informationen preiszugeben oder sich bestimmten Fragen und den damit verbundenen Themen und Gedanken zu stellen. Er wird die Fragen als Konfrontation erleben, insbesondere dann, wenn der Fragende etwas bestimmtes erreichen will und er weiß oder zu wissen glaubt, womit sich der Befragte auseinandersetzen hat.

Im Gegensatz hierzu können Fragen auch als Einladung, als Angebot, als Möglichkeit, sich damit auseinanderzusetzen, vorgebracht und auch vom Befragten verstanden werden. Die Antworten können begriffen werden als ein Schritt hin zu den Wünschen, Erwartungen oder Lösungen des Befragten.

Bodenheimer (1984) spricht von der „Obszönität des Fragens“ und weist darauf hin, daß dem Akt des Fragens selbst, unabhängig vom Inhalt, Obszönität anhaftet. Einer fragt, der andere antwortet – und findet „gewisse Anteile seiner Persönlichkeit unvermittelt, unvorbereitet nach außen preisgegeben ... Aus einer (einseitigen) Entblößung ergibt sich (*einseitige*) Beschämung. In der Einseitigkeit, der Asymmetrie der Verhältnisse, liegt das Wesen der Obszönität“ (S. 10f.). – Dies gilt nicht nur für Beratungsgespräche, sondern kann durchaus bereits beim Ausfüllen von Formularen für Behörden erlebt werden.

In einer scharfen Analyse eines Ausschnitts aus einem „sokratischen Gespräch“ zeigt Bodenheimer (1984, S. 25ff.), daß der Befragte mit Hilfe der Befragung eben genau nicht zu „eigenständigen Erkenntnissen“ kommt, wofür

man die Gesprächsführung des Sokrates immer als gutes Beispiel anführt. Vielmehr „hebe“ das sokratische Fragen das Selbstbewußtsein „auf“: „es macht den Befragten zum Knecht“. (Insofern ist fraglich, ob wir uns tatsächlich das systemische Gespräch als ein „sokratisches“ vorstellen wollen, wie Boscolo vorschlägt; vgl. Tomm 1994, S. 93).

Fragen verleiht Macht – und umgekehrt: wer Macht hat, darf fragen.

Mit Fragen läßt sich bewußt Einfluß auf den Gesprächsverlauf nehmen, dazu gehört nicht nur die inhaltliche Ausgestaltung, sondern auch die Form der Fragen. Reflexionen hierüber erhöhen die Steuerungsmöglichkeiten, also auch die Gefahren von Manipulation. Allerdings wird die Beraterin oder Therapeutin ja genau deshalb aufgesucht, weil sie diese „Macht“ und die technischen Kenntnisse hat. So brauchen diese also nicht nur negativ gesehen zu werden – im Gegenteil: die Aufgabe der Profis ist es, ihre Arbeit bestmöglich zu gestalten. Dazu gehört es auch, das Handwerkszeug der Gesprächsführung und des Fragens als Teil ihrer „Macht“ optimal zu beherrschen.

Ein Manipulationsversuch liegt dann vor, wenn der Klient zu etwas gebracht werden soll, was er eigentlich nicht will, etwa wenn man etwas von ihm erfahren will, was er eigentlich nicht preisgeben will. Erst dann, wenn der Profi besser zu wissen glaubt, was richtig oder gut ist für den Klienten, wird er sich auch im Recht fühlen, den Klienten zu „überlisten“. Arbeitet er oder sie jedoch mit einer kundenorientierten, respektvollen Grundhaltung, die die Autonomie und Eigenverantwortung des Klienten in den Vordergrund stellt, wird ihm daran liegen, einen Teil der Macht und Entscheidungsbefugnis an den Klienten zurückzugeben: dieser bestimmt, wie weit er mit gehen will. Diese Haltung kann sowohl mit dem Menschenbild als auch mit der Wirksamkeit begründet werden. Es macht wenig Sinn, in einem therapeutischen Gespräch den Klienten zum abhängigen „Knecht“ zu machen oder ihm auch nur das Gefühl zu geben.

Bezogen auf Fragen (die ja nur einen Teil des gesamten Beratungs- und Therapiekontextes betreffen), kann man – um einen Teil der Macht und der Verantwortung an den Befragten zurückzugeben – parallel metakommunizieren und

- die Frage so formulieren, daß sie eher als *Bitte* um eine Antwort oder als *Einladung* zum Nachdenken verstanden wird – und legitimerweise auch ausgeschlagen oder abgelehnt werden darf (während sie als Forderung formuliert mehr Druck signalisiert, ihr auch nachzukommen);
- erläutern, wozu man die Frage stellt, welche Absicht man kurz- und mittelfristig mit ihr verfolgt, und wie sie mit dem Auftrag zu tun hat, den der Klient erteilt hat;
- ausdrücklich dem Befragten die Erlaubnis geben, die Frage nicht zu beantworten, wenn er nicht will;
- sich für die Antwort bedanken und sie wertschätzen – beispielsweise indem man ihr weiter nachgeht und Details erfragt.

Letztlich wird sich nicht umgehen lassen, daß derjenige, der fragt, mehr Macht und Einfluß hat als der, der antwortet.

Verschiedene Formen von Fragen

Fragen lassen sich nach den unterschiedlichsten Kategorien unterscheiden: nach Form, nach Inhalt, nach Kontext, nach Absicht und Zweck, mit denen sie gestellt werden, nach Art oder dem Nutzen der zu erwartenden Antwort. Die nachfolgenden Unterscheidungskriterien der *Form* wurden unter pragmatischen Gesichtspunkten ausgewählt: welche Differenzierungen für Beraterinnen, Therapeuten, Sozialarbeiterinnen, Psychologen etc. nützlich und hilfreich sein könnten. Dabei wurde von den Haltungen und den Strategien des systemischen Gesprächs ausgegangen und bei der Bewertung darauf Bezug genommen.

Absichten und Ziele des systemisch-lösungsorientierten Gesprächs, die in besonderer Weise beim Fragen von Bedeutung sind (wobei wir davon ausgehen, daß die oder der Befragte in der Regel ein Klient oder eine Klientin ist: Kunde/Kundin, Patient/-in, Proband/-in, Supervisand/-in), sind unter anderem:

- die Ressourcen des Befragten zu nutzen – wobei sich Ressourcen auf die vielfältigsten Aspekte beziehen können: Daten, die wir von den Betroffenen selbst erheben und nicht aus anderen Quellen zusammentragen, die Sichtweisen und Perspektiven der einzelnen, die (unter Verzicht auf absolute Wahrheit und Objektivität) jede für sich von Wert und Bedeutung sind, und schließlich die Ideen und Vorstellungen darüber, wie wünschenswerte Veränderungen, Verbesserungen und Lösungen aussehen könnten;
- die Klientinnen einzuladen, selbst neue Ideen zu entwickeln;
- die Handlungsoptionen der Beteiligten zu erweitern – nicht *eine* Lösung zu finden, sondern viele vorstellbare Lösungen, unter denen dann ausgewählt werden kann.

Der Kontext des systemischen Gesprächs wird in der Regel u. a. durch einen Auftrag markiert – den Auftrag, mit dem Klienten zu sprechen, ihn zu beraten, ihm zu helfen. Sobald ich (von dem Klienten) einen Auftrag für das Gespräch habe, ist es mir auch möglich, Fragen zu stellen – ich habe das „Recht“ dazu, mein Gegenüber wird mir einräumen, daß ich ihm alle möglichen Fragen stelle – und er wird bereit sein mitzuarbeiten und zum Gelingen des Auftrags, den er mir erteilt hat, beizutragen. Nicht immer muß der Auftrag explizit sein. Auch die Klage „Heute war es in der Schule übel“ oder der Ausruf „Heute habe ich mich gefreut“ können als Erwartung (und damit Auftrag) für Nachfragen verstanden werden. Fehlt der Auftrag, werden meine Fragen anders empfunden – vielleicht wirken sie auf meinen Gesprächspartner wie ein Verhör oder lassen

in anderer Weise den peinlichen Eindruck aufkommen, ich mische mich in persönliche Dinge ein, die mich eigentlich nichts angehen.

Grammatikalisch wird in der Regel nach „geschlossenen“ und „offenen“ Fragen unterschieden (vgl. Engel 1996; Helbig 1996). Hier ist stattdessen von *öffnenden* und *schließenden* Fragen die Rede, weil zum einen die Systematik sich etwas unterscheidet, und weil es zum anderen tatsächlich im Ergebnis weniger auf die Frage selbst als auf die Antwort ankommt: nämlich ob die Frage eine offene oder geschlossene *Antwort* provoziert.

Schließende Fragen

Schließende Fragen engen den Spielraum der möglichen Antworten ein: eine kurze Antwort reicht. Wird auch die Antwort selbst nicht „in den Mund gelegt“, so wird doch vorgegeben, in welchem Rahmen sie zu erfolgen hat oder erfolgen kann: „ja“, „nein“, eine der vorgegebenen Antworten – oder aber „harte Fakten“, die bereits vorliegen und nur ausgesprochen werden müssen. Entscheidend ist, daß der Frager schon eine Vorauswahl der möglichen Antwort getroffen hat. Im (für den Gesprächsverlauf) ungünstigsten Fall kann der Fragende die eigenen Hypothesen lediglich bestätigen oder verwerfen lassen, vom Befragten kommen keine neuen Informationen, die darüber hinaus gehen.

Im Gespräch brauchen schließende Fragen keineswegs immer kurz beantwortet zu werden, so kann man interview erfahrenen Politikern oder auch unerschrockenen und redegewandten Klienten auch schließende Fragen stellen, ohne daß diese sich dadurch die Form ihrer Antwort vorgeben lassen würden (manchmal können wir uns beobachten, daß wir gerade diesen Klienten besonders viele schließende Fragen stellen, um sie nicht auch noch von uns aus zu noch größerer Ausführlichkeit einzuladen). Aber der Antwortende ist durch unsere Form der Frage eingeladen, sich auf eine knappe Antwort zu beschränken, für die er in der Regel auch kaum nachdenken muß. – Schließende Fragen haben schließlich auch dort ihren Sinn und ihre Berechtigung, wo der Gesprächsführer klare Sachverhalte und Informationen erfragen will oder muß.

(a) Ja/nein-Fragen

Sind Sie verheiratet?

Kommen Sie gut miteinander zurecht?

Sind Sie glücklich?

Waren Sie gestern im Kino?

Wollen Sie, daß ich Ihnen helfe?

Die Fragen werden so gestellt, daß sie mit ja oder nein beantwortet werden können und – falls nicht gewünscht – auch keine Erläuterungen benötigen. Ob jemand seine Antwort um weitere Angaben ergänzt („Ja, ich bin verheiratet, aber wir leben seit 2 Jahren getrennt, und ich habe eine Freundin, mit der ich zusam-

menwohne.“ – „Nein, ich bin nicht glücklich, mir ist vorhin etwas Schreckliches passiert.“ – „Ja, bitte helfen Sie mir: wann geht der nächste Bus?“) hängt davon ab, wie gesprächsbereit und -fähig der Befragte ist, und auch davon, inwieweit er den Eindruck hat, er hat die Erlaubnis zu ausführlicheren Antworten. (Umgekehrt können Berater sehr frustriert sein, wenn sie immer kurze Antworten erhalten, obwohl sie ausführliche Darstellungen erwarten – und nicht merken, daß sie mit ihrer Frageform die Kürze der Antwort vorgeben.)

Die Zwangslage, in die man bei Beschränkung auf eine Ja/nein-Antwort kommen kann, illustriert eine Anekdote: *Der Richter zum Angeklagten*: „Sagen Sie, haben Sie aufgehört, Ihre Kinder zu schlagen - antworten Sie nur mit ja oder nein!“ Ein Drittes – etwa die Auskunft, die Kinder nie geschlagen zu haben – ist nicht möglich. Möglicherweise hatte der Richter keinerlei Interesse an solchen Informationen.

(b) Alternativfragen

Sind Sie verheiratet oder ledig?

Kommen Sie gut oder schlecht miteinander zurecht?

Sind sie glücklich oder eher unzufrieden mit der jetzigen Situation?

Waren Sie gestern im Kino, im Theater oder zu Hause?

Bei diesen Fragen sind die möglichen Antworten bereits vorgegeben und brauchen, gewissermaßen als mündlicher Multiple-Choice-Test vom Befragten lediglich „angekreuzt“ zu werden. Der Fragende macht sich, ebenso wie bei den Ja/nein-Fragen, vorab Gedanken darüber, wie die möglichen Antworten ausfallen könnten, er arbeitet vor. Er zeigt auch, in welchem Bereich er die Antworten erwartet (daß er zum Beispiel auf die Frage *Wie leben Sie?* keine Antworten wie „in den Tag hinein“, „glücklich“, „angepaßt“ oder „verrückt“ erwartet, wenn er die Frage ergänzt um die möglichen Antworten *allein oder mit Partner oder in einer Wohngemeinschaft?*) Insofern können diese Fragen eine Unterstützung für den Befragten sein und ihm es leichter ermöglichen zu erkennen, worauf die Fragende hinaus will.

Schwierig ist (sofern man an der Sichtweise oder den Lösungsideen der Klienten interessiert ist) wiederum, daß die Antworten „vorgekauft“ sind und dies unter Umständen verhindert, daß weitere, ganz unerwartete Antworten zu Tage kommen – mit denen der Frager eben nicht gerechnet hat oder rechnen konnte. Das Gespräch wird weniger spannend und weniger unerwartet verlaufen.

(c) Fragen nach Daten

Wie alt sind Sie?

Wie viele Kinder waren Sie daheim?

Was sind Sie von Beruf?

Wie lange haben Sie schon diesen Arbeitsplatz?

Fragen, die mit *Wer ...*, *Wie lange ...*, *Wie alt ...* beginnen, sind Fragen nach Daten oder auch nach harten Tatsachen. Üblicherweise werden diese als offene Fragen verstanden. Sie werden hier als schließende Fragen vorgestellt, da sie eine sehr kurze Antwort ermöglichen und die Art und der Inhalt der Antwort dem Befragten weitestgehend vorgegeben ist: auf ein *Wer ...* erwarte ich Namen, auf *Wie lange ...* einen Zeitraum, und auf ein *Wie alt ...* oder *Wie viele ...* erwarte ich Zahlen – insbesondere dann, wenn ich tatsächlich nur an den harten Fakten interessiert bin und nicht an den immer auch dazugehörenden Geschichten.

Es hilft dem Berater zuweilen, die harten Daten zu erfragen, auch der Befragte gibt zuweilen gerade über solche Informationen gern Auskunft, verspürt er doch ein Interesse für seine Darstellung. Zu fragen ist im Einzelfall, ob diese Informationen tatsächlich immer von Bedeutung und Nutzen sind – und ob nicht die Einladung zu ausführlicheren, erzählenden, beschreibenden Darstellungen aus systemischer Sicht nützlicher sein könnte.

(d) Skalierungsfragen

Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 0 für schlecht und 10 für gut steht - wie gut kommen Sie miteinander aus?

Auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 1 für unglücklich und 10 für glücklich steht – wie empfinden Sie momentan Ihr Lebensgefühl?

Wieviel Prozent Ihrer Zeit verbringen Sie Ihrer Meinung nach sinnvoll?

Auch Skalierungsfragen sind schließende Fragen, da sie die möglichen Antworten stark einschränken. Die erwartete Antwort wird in einer einzigen Zahl ausgedrückt. Unabhängig davon kann diese Frage natürlich Auftakt sein für weitere Fragen, die ebenfalls schließend (*Welche Zahl würde wohl Ihr Partner nennen?*) oder öffnend gestaltet werden können (*Was wäre anders, wenn Sie einen Punkt höher bewertet hätten?*) (Zur Verwendung von Skalierungsfragen, die beim systemischen Arbeiten eine größere Bedeutung haben, siehe u.a. Berg 1992, Berg u. de Shazer 1993).

Öffnende Fragen

Öffnende Fragen lassen dem Antwortenden Raum bei der Formulierung und Ausgestaltung seiner Antwort. Die Frage ist so gestellt, daß sie keine kurze Antwort vorformuliert, sondern zu umfassenderen Berichten und Beschreibungen einlädt. Der Fragende ist darauf vorbereitet, tatsächlich neue Informationen zu bekommen, mit denen er oder sie möglicherweise nicht gerechnet hat. Er verzichtet darauf, selbst (detaillierte) Hypothesen über die Antworten zu bilden oder sie zumindest in der Frage zu formulieren – etwa wenn er fragt *Was haben Sie gestern gemacht? Wie leben Sie?* statt *Waren Sie gestern zu Hause oder im Kino? Sind Sie verheiratet?*

Öffnende Fragen zeichnen sich dadurch aus, daß der *Befragte* neue Infor-

mationen in das Gespräch einbringt, die möglicherweise nichts oder wenig mit den Hypothesen des Fragenden über die möglichen Antworten zu tun haben. Dies heißt jedoch nicht, daß die Antworten völlig beliebig sind: der mögliche Inhalt der Antwort wird durch die Frage eingegrenzt (die Antwort bezieht sich, jedenfalls ist dies gewünscht, immer auf die Frage!), insofern sind auch „öffnende Fragen“ immer eingrenzend, sie lenken und steuern die Denk- und Suchprozesse des Befragten.

Eine Vielfalt von systemischen Fragen werden üblicher- und sinnvollerweise offen gestellt – dies gilt für die zirkulären Fragen ebenso wie die meisten anderen der vorgestellten Fragearten. Einige Beispiele für verschiedene offene Frageformen seien im folgenden vorgestellt (vgl. auch Prior 1999, 2000):

(a) Fragen nach selbst formulierten Schilderungen

Wie ist Ihre Lebenssituation?

Was haben Sie gestern abend unternommen?

Wie ist Ihre Beziehung zu Ihrer Partnerin?

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Was hat Ihnen besonders gefallen?

Diese Fragen richten sich auf Erzählungen, Beschreibungen und Schilderungen von Erlebnissen und Geschehnissen, von Beobachtungen und Gefühlen etc. Vergleicht man sie mit den oben genannten „ähnlichen“ Fragen in der geschlossenen Form, so wird unmittelbar deutlich, wie sich hier der Fragende mit eigenen Hypothesen zurückhält und seine Neugier und sein Interesse an der Schilderung des Antwortenden spürbar größer sind – und sei es nur durch die offensichtliche Bereitschaft, sich auf eine ausführlichere Antwort einzulassen und sie aufzunehmen.

Wie so oft, ist die grammatikalische Form nicht allein entscheidend: Auf die Frage *Wie geht es dir?* ist häufig eine knappe Antwort („Gut.“ „Nicht so gut.“ „Teils – teils“) üblich, so daß, um eine ausführlichere Beschreibung zu erhalten, auch ein entsprechender Tonfall und eine passende Gestik, verbunden mit eventuellen Nachfragen, eingesetzt werden können.

(b) Fragen nach Ursachen – „Warum“

Warum leben Sie allein?

Warum kommen Sie nicht so gut miteinander zurecht?

Warum waren Sie gestern abend im Kino?

Warum hören Sie dann nicht einfach damit auf?

Fragen, die mit „Warum ...“ beginnen, richten sich meistens in die Vergangenheit und/ oder suchen nach Begründungen. Je nachdem, wer sie in welcher Situation und mit welchem Ton vorträgt, können sie schnell als eine Aufforderung zur Rechtfertigung verstanden werden. Sie implizieren, daß es notwendig oder sinnvoll ist, eine Begründung oder eine Rechtfertigung für ein bestimmtes

Verhalten, eine Beschreibung oder eine Haltung zu liefern. Zu viele Warum-Fragen können als bedrängend empfunden werden.

- (c) Fragen nach Absichten – „Wozu?“, „Mit welcher Absicht ...?“
Wozu leben Sie allein, was bezwecken Sie damit?
Wozu ist dieses Verhalten wohl gut?
Wofür haben Sie dies getan?
Welche Absicht haben Sie, wenn Sie einen Streit beginnen?
Was wollen Sie erreichen, wenn Sie ins Kino gehen?

In unserer Alltagssprache verwenden wir „wozu“ und „warum“ zuweilen fast synonym – was jedoch häufig dazu führt, daß wir eher vergangenheitsgerichtet nach dem „Warum“, d. h. nach den Ursachen und rückwärtsgerichteten Begründungen für bestimmte Verhaltensweisen suchen statt nach den in die Zukunft gerichteten Absichten. Die Frage *Warum haben Sie das gemacht?* lädt eher dazu ein, über vergangene Hintergründe und Ursachen, statt nach den zukunftsgerichteten Absichten zu suchen. Diese Perspektive scheint uns näher zu liegen. Wenn ich mit meiner Frage den Befragten dazu anregen will, über seine Motive und Absichten nachzudenken, werde ich diese vielleicht nicht so gewohnte Formulierung des *Wozu ...*, *Mit welcher Absicht ...* oder *Zu welchem Zweck ...* nehmen als das selbstverständlichere *Warum ...*

*Nach-Fragen – mit Neugier und Interesse am Detail,
mit Ausdauer und Beharrlichkeit*

Eine Beobachtung bei Beratungs- oder Therapiegesprächen ist, daß häufig auf genaueres, ausführlicheres Nachfragen verzichtet wird. Allzu schnell geben wir uns mit den erstbesten Antworten zufrieden. Dabei kann es sich aus verschiedenen Gründen lohnen, eine Haltung der Neugier einzunehmen, mit der ich nach Details forsche und mir konkrete Beispiele geben lasse. Situationen werden konkreter und damit für alle besser vorstellbar, je mehr wir davon wissen. Und desto geringer wird die Wahrscheinlichkeit, daß sich jeder von uns möglicherweise völlig verschiedene Dinge vorstellt und wir aneinander vorbeireden. Wenn mir eine Klientin erzählt: „Letzte Woche habe ich mich mit meinem Freund richtig gut verstanden,“ dann ist dies vielleicht eine Ressource, die weiter genutzt werden kann. Hilfreich ist es, neugierig zu bleiben, auch wenn man bereits genau zu wissen meint, was die Klientin mit „sich mit ihrem Freund gut zu verstehen“ genau meint. Lassen Sie sich dies genauer beschreiben, indem Sie fragen: *Was bedeutet es für Sie, sich gut zu verstehen?*, oder: *Woran merken Sie, wenn Sie sich gut verstehen?*, oder: *Woran hätte ich von außen erkennen können, daß Sie sich gut verstehen?* Diese Fragen laden die Befragte ein, weitere Antworten zu suchen und sie zu konkretisieren.

Die vielleicht entscheidenste Implikation, die mit dem Nach-Fragen verbunden ist, sind die Annahme und Unterstellung, daß es eine Antwort gibt und daß der Gegenüber sie auch geben kann. Wenn ich die öffnende Frage stelle *Was gefällt Ihnen gut an Ihrer jetzigen Situation?* und ich darauf drei oder vier Elemente aufgezählt bekomme, könnte ich zufrieden sein und mich begnügen. Indem ich (wiederum mit einer öffnenden Formulierung) nachfrage *Was gefällt Ihnen noch gut?* unterstelle ich, daß da zumindest noch mehr sein könnte, was ihm gefällt. Meine Unterstellung bewirkt, daß der andere sich nicht nur eingeladen fühlen kann, noch einmal zu suchen, sondern auch ein Gefühl der Sicherheit erhalten kann, daß da auch etwas zu finden ist.

Indem ich Details genauer nachfrage (*Was meinen Sie damit, wenn Sie sagen, Sie sind selbständig? - In welchen Situationen empfinden Sie das besonders?*), kann ich sowohl mein Interesse und meine Wertschätzung ausdrücken als auch vermeiden, daß wir beide bei „Selbständigkeit“ völlig verschiedene Vorstellungen entwickeln. (Was nicht heißt, daß wir uns umgekehrt nicht auch in völlig belanglosen Detailfragen verlieren könnten, oder ich das Nachfragen nutze, um ein fehlendes Gesprächskonzept zu überspielen).

Durch genaues Nach-Fragen erhalten wir, sofern es sich um positive, wünschenswerte Situationen handelt, detaillierte Beschreibungen von Lösungen – je genauer wir uns bestimmte Verhaltensweisen beschreiben lassen, umso genauer kann sie sich auch der Klient vorstellen. Je sorgfältiger wir hierbei vorgehen, desto eher kann der Klient sich auch in der Lage sehen, solche Verhaltensweisen selbst auszuprobieren. Hierzu dienen auch Fragen, die nach positiven Alternativen suchen: *Wenn Sie nicht mehr unglücklich sind: was werden Sie dann tun, wie werden Sie sich dann verhalten?*

- (a) Fragen nach weiteren Antworten, nach mehr – „Was noch?“
Was noch? Wie noch? Was fällt Ihnen noch ein?
Angenommen, Ihnen fiel jetzt noch etwas dazu ein: was könnte das sein?
Was würde X jetzt vielleicht noch als mögliche Antwort einfallen?

Es ist vielleicht eine der überraschendsten Erfahrungen, die man im Zusammenhang mit Fragen machen kann, daß auf die Frage *Was noch?* in aller Regel Antworten kommen - und daß man den Gegenüber sogar dann, wenn er hierauf antwortet: „Mir fällt nichts mehr ein“, wenn man will und es für sinnvoll hält, nochmalig zum Nachdenken und Suchen einladen kann: *Angenommen, es fiel Ihnen doch noch etwas ein, was wäre das wohl?* Sicherlich hängt das auch von der Frage, der Situation, dem Ton und dem signalisierten Interesse des Fragenden zusammen. Allerdings wird man mit etwas Übung erstaunt sein, wie ergiebig diese einfachen Fragen sein können (vgl. auch Hargens 1998).

- (b) Fragen nach Details, nach genaueren Beschreibungen
Was meinen Sie genau mit ...?

*Was kann ich mir darunter vorstellen? Woran würde ich erkennen, daß Sie fröhlich sind? Woran könnten andere es merken?
Was meinen Sie mit ...?
An welche konkrete Situation denken Sie dabei? Welches Beispiel fällt Ihnen dazu ein?*

Hat man erst einmal einen Blick dafür entwickelt, wird man überrascht sein, wie häufig wir uns mit ungenauen, unscharfen und dadurch völlig unterschiedlich interpretierbaren „Informationen“ und Beschreibungen zufrieden geben. Hier detailliert nachzufragen und um möglichst konkrete Beschreibungen zu bitten bedeutet u.a. auch, Interesse an der Geschichte und an der persönlichen Perspektive des Befragten zu zeigen.

In den folgenden Beispielen werden Hilfskonstruktionen verwendet: Der Videofilm *zeigt* etwas, nämlich Verhalten, mit ihm kann man fragen, wenn man Gefühle und Gedanken „begreifbar“ und sichtbar machen, sie also visualisieren möchte. Mit dieser Frage kann man konkrete Beschreibungen von vorgestellten Situationen erhalten. Die zirkuläre Frage nach den (möglichen) Beobachtungen eines „virtuellen“ oder auch tatsächlich existierenden Dritten eröffnet ebenfalls die Möglichkeit, ein konkretes Verhalten (statt Emotionen und Überlegungen – „ich würde lächeln“ statt „ich würde mich wohl fühlen“) beschrieben zu bekommen.

*Wie würde das auf einem Videoband aussehen, bei dem der Ton ausgefallen ist: Was würden wir da sehen?
Welches Beispiel würde wohl eine Beobachterin benennen, die zufällig anwesend gewesen wäre? Was hätte sie bemerkenswert gefunden?
Angenommen, wir würden Y fragen, was ihm in dieser Situation auffällt: Was würde er wohl berichten?*

Wir können auch hier bedenken, daß wir diese Fragen sowohl „öffnend“ als auch „schließend“ stellen können: *Was fällt Ihnen noch ein? Oder: Fällt Ihnen noch etwas ein?, Was würden uns andere berichten? Oder: Würden andere uns etwas berichten?*

- (c) Fragen nach positiven Beschreibungen („... stattdessen ...“)
(z.B. „Ich will nicht mehr so leicht aufbrausen, wenn mich etwas stört.“)
*Wie wollen Sie stattdessen sein?
Was werden Sie stattdessen machen?
Was könnten andere an Ihnen dann beobachten?*

Diese Fragen leiten den Befragten allesamt dazu an, den Blickwinkel zu wechseln – weniger darauf zu sehen, was nicht (mehr) sein soll – und stattdessen eher Gedanken dazu zu erfinden, wie es sein soll. Dies ist der Grundgedanke eines lösungsorientierten Ansatzes: „Problem talk creates problems, solution

talk creates solutions“ (Steve de Shazer) – über die wünschenswerten Aspekte zu sprechen und nicht darüber, was nicht mehr sein soll. Es geht darum, konkrete, möglichst handlungsorientierte Vorstellungen von Lösungen zu entwickeln – und sich nicht allzu lange damit aufzuhalten, das zu beschreiben, was in Zukunft vermieden werden soll. Hinzu kommt, daß es schlechterdings unmöglich ist, sich vorzustellen, daß etwas nicht sein wird („Denken Sie *nicht* an einen rosa Elefanten.“ – „Stellen Sie sich vor, sie streiten sich *nicht* mehr.“) . Aufgabe des Profis ist es, durch geeignete Fragen zu Beschreibungen darüber einzuladen, was *sein soll*.

Die „Wunderfrage“ von Insoo Kim Berg (1992) und Steve de Shazer (1996) ist ein gutes Beispiel dafür, daß es vor allem auf die Details und auf das Nachfragen nach den Details ankommt. Die eigentliche Wunderfrage wird dabei in der Regel nur einmal vollständig gestellt: *Angenommen, heute nacht geschieht ein Wunder und Ihr Problem ist gelöst: woran würden sie dies morgen früh merken?* Die Kunst der Gesprächsführung besteht von da ab darin, immer wieder nachzufragen: *Woran würden Sie es noch erkennen? Woran noch? Woran würden andere es merken? Wie würde das im Detail aussehen? Was genau würden Sie machen? Was noch?* Wenn negativ formulierte Beschreibungen kommen („Ich würde nicht mehr so schlechter Laune sein.“), geht es darum, positiv nachzufragen: *Wie wären Sie dann? Was würden Sie stattdessen tun?*

(d) Fragen mit dem Ziel der Differenzierung

(Dann, wenn jemand davon spricht, daß etwas „immer“, „nie“ so ist, wenn „alle“ sich „gleich“ verhalten, kann man nachfragen:)

Immer? – Nie? – Alle? Alle gleich?

Wann war es anders?

Wann war es das letzte Mal anders?

Welche Situationen fallen Ihnen ein? Welche Unterschiede können Sie da beobachten – zwischen Situationen, zwischen beteiligten Menschen, zwischen scheinbar identischen Verhaltensweisen?

Bandler und Grinder (1990) haben diese Differenzierungen in ihrem Meta-Modell ausführlich beschrieben. Mit diesen Fragen unterstützt man den Klienten dabei, eingefahrene Sichtweisen „aufzuweichen“ oder auch, wenn sie nicht nützlich sind, zu verlassen. Auch hier gilt: Ich kann einen Blickwinkel erst verlassen oder aufgeben, wenn ich einen anderen Standpunkt einnehmen kann und wenn dieser mir plausibel erscheint. Hilfreicher dabei ist allemal, wenn der Klient diese andere Perspektive, angeleitet durch meine Fragen, selbst entwickelt, als wenn ich ihm Vorschläge dazu unterbreite (vgl. auch Prior 1998).

Einige Sonderformen

Es folgen noch einige besondere Frageformen (eine umfangreichere Aufzählung findet sich etwa bei Zielke 1985), weil es hilfreich sein kann, sie bei sich selbst und bei anderen zu erkennen und sie – je nach Bedarf – gezielter einzusetzen oder zu vermeiden.

(a) Ratschlag-Fragen

*Sind sie schon einmal auf die Idee gekommen, ...?
Hätten Sie nicht vielleicht auch ... machen können?
Würden Sie dies eventuell einmal ausprobieren wollen?*

Eine verbreitete Vorgehensweise, sowohl im Alltag als auch in professionellen Beratungsgesprächen ist es, die eigenen Vor- und Ratschläge in eine Frage zu kleiden und sie so dem Gegenüber mit ein wenig Zurückhaltung oder Vorsicht zu präsentieren. Dies ist diskreter als : „Sie sollten ...“

(b) Suggestivfragen

*Ist es nicht so, daß ...?
Wollten Sie nicht sowieso ...?
..., oder?, ..., nicht wahr?, ..., gell?*

Suggestiv-Fragen sind auf Bestätigung aus. Sie können, wie in der Hypnotherapie (vgl. Trenkle 1997), bewußt und gezielt eingesetzt werden, um eine „Ja-Haltung“ beim Gegenüber zu erreichen: Man stellt solche Fragen, von denen man annimmt, daß sie vom Befragten ausnahmslos bejaht werden können. Kennzeichnend ist, daß die Antwort im Grunde feststeht, und daß der Fragende auch davon ausgehen kann, daß der Befragte die Antwort kennt. Manchmal ist es dann auch nicht mehr notwendig, die Antwort auszusprechen, wie bei der rhetorischen Frage oder bei der Bestätigungsfrage (im Englischen als „..., isn't it?“). Allerdings muß die potentielle Antwort erwartungsgemäß ausfallen, andernfalls sorgt dies für Irritationen (Lachen, Ärger, Unmut, Erstaunen): *Sie sind dann ungefähr mit 6 oder 7 Jahren in die Schule gekommen, oder?* - „Nein, ich habe gleich auf der Universität begonnen.“

(c) Rückfragen

*Wie bitte?
Was haben Sie gesagt?
Habe ich das richtig verstanden: ...?*

Rückfragen machen es mir möglich, einen Sachverhalt, den ich akustisch oder inhaltlich nicht verstanden habe, nochmals genannt zu bekommen. Sie können auch dazu dienen, dem Gegenüber zu signalisieren, daß ich ernsthaft interessiert bin oder – wenn ich mit der Frage seine Aussage wiederhole –, daß ich mich bemühe, ihn weitestgehend zu verstehen. Sie unterscheiden sich von Nach-

Fragen dadurch, daß sie im Gespräch „zurück“-gehen, statt vorwärts im Detail. Dadurch können Rückfragen – vielleicht durchaus erwünscht – dazu beitragen, das Tempo eines Gesprächs zu verringern.

(d) Gegenfragen

(Was haben Sie gemacht?) – Was ich gemacht habe? *oder* Was denken Sie, was ich gemacht habe?

(Ist es zulässig, eine Frage mit einer Gegenfrage zu beantworten?) – Wieso nicht?

Mit einer Gegenfrage kann ich einer Antwort ausweichen oder sie verzögern. Wir können unserem Gegenüber dieses Recht zur Gegenfrage gern zugestehen, nicht alle Fragen (sofort) beantworten zu wollen. Und wir können auf Gegenfragen offen antworten: Sie können auch ein Zeichen dafür sein, daß unser Gesprächspartner findet, die Gewichtung des Gesprächs sei einseitig, nachdem er oder sie nun einiges preisgegeben habe, wären wir auch einmal dran, zu antworten.

Wenn wir als Profis eine Gegenfrage einsetzen, so meist, um uns bedeckt halten zu können und (wie wir meinen) „geschickt“ einer Antwort auszuweichen (anstatt sagen zu müssen: „Darauf will ich Ihnen nicht antworten“). Wir entscheiden selbst, inwieweit dies unserer Grundhaltung entspricht.

(e) Aussagen mit Frageton

Sie hatten gestern einen schönen Tag?

Sie sind verheiratet?

Ihre Frau hat viel zu tun?

Sie werden also morgen mit Ihrem Arbeitgeber Ihre Befürchtung ansprechen?

Diese Fragen sind grammatikalisch, d. h. vom Satzaufbau her gesehen Aussagen, Behauptungen oder Aufforderungen, sie werden erst durch den Ton zu Fragen. Sie klingen eventuell suggestiv, können aber durchaus auch in Erwartung der Verneinung gestellt werden. Sie drücken aus: Dies ist meine Annahme, trifft sie zu? Wie man diese Äußerung versteht – ob als (nicht zu beantwortende) rhetorische Frage oder als Einladung zu einer ausführlichen Antwort – hängt, wie bei allen Fragen, zu einem nicht geringen Teil von Kontext und Tonfall ab.

(f) Mehrfachfragen

Wer hat ..., und warum hat er ..., und was hat M. ... dazu gesagt?

Warum haben Sie sich so verhalten – und warum nicht anders?

Warum haben Sie überlegt, zu uns zu kommen? Und wie sind sie zu uns gekommen, wo haben Sie das erste Mal von uns gehört? Wissen Sie, ich frage deshalb, weil dies von Bedeutung für unser weiteres Gespräch sein könnte.

Die Mehrfachfrage ist eine Kombination von Fragen in einem Satz, zuwei-

len auch noch ergänzt um eine weitere Erläuterung, bevor der Befragte dann antworten soll und kann. Dabei verwirrt man seinen Gesprächspartner leicht – er vergißt möglicherweise einen Teil der Fragen, bis er sie beantwortet. Allerdings kann diese Frage auch eine Möglichkeit für den Befragten bieten, einige Fragen nicht zu beantworten. Man kann sie dann einsetzen, wenn man seinem Gegenüber ermöglichen will, auszuweichen oder auszuwählen, ihm also freustellen will, ob und welche Fragen er beantworten will.

Bewertung: Wann welche Frageform?

Es gibt keine gute oder schlechten Frageformen per se. Fragen sind Werkzeuge, deren Sinn und Nutzen von der konkreten Absicht dessen, der sie verwendet, und der Situation, in der er sie benötigt, abhängen. So ist ein Hammer nicht gut oder schlecht, richtig oder falsch – und selbst dann, wenn er mir hundert Mal gut Dienste beim Einschlagen von Nägeln geleistet hat, ist er doch das „falsche“ Werkzeug in dem Moment, in dem ich einen Nagel wieder herausziehen will. Dies gilt für den Inhalt von Fragen gleichermaßen wie für die Form. Schließende Fragen sind manchmal sehr sinnvoll, und zuweilen macht es keinerlei Unterschied, ob wir jemandem eine öffnende oder eine schließende Frage stellen – er ist ohnehin wortkarg oder aber er überfällt uns mit einem Redeschwall.

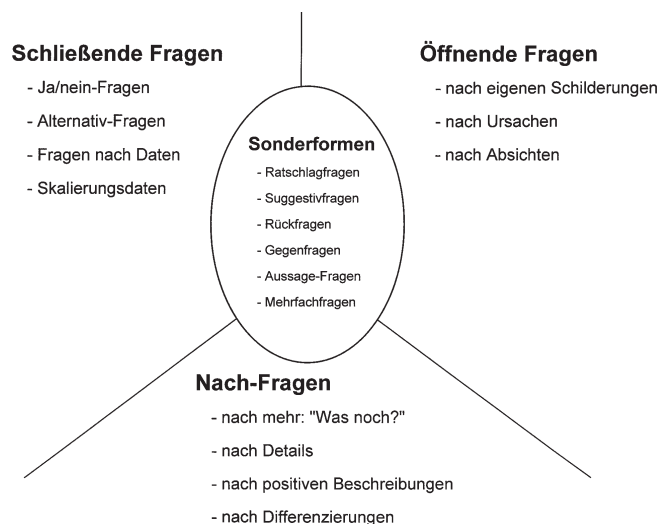


Abb. 1: Überblick über Frageformen

Allerdings kann es sinnvoll sein, sich über die verschiedenen Frageformen

im klaren zu sein und sie in der jeweiligen Situation bewußt zu wählen. Zudem haben sich im systemischen Gespräch bestimmte Arten und Formen von Fragen mehr bewährt als andere.

Schließende Fragen eignen sich, um

- harte Daten zu erheben, also Informationen zu schöpfen, die dem Befragten vorliegen, aber dem Fragenden noch nicht;
- den Gegenüber zu bremsen, allzu ausführliche Antworten zu geben;
- der Gesprächspartnerin mit (zunächst) kurzen Antworten den Gesprächseinstieg zu erleichtern;
- die notwendigen Informationen in möglichst kurzer Zeit zu erheben;
- den Gegenüber in eine bestimmte Richtung zu lenken, also zu ermöglichen, daß man an einem bestimmten Thema bleibt und nicht allzu sehr abgelenkt wird;
- (wenn sie suggestiv eingesetzt werden) beim Gegenüber eine zustimmende Haltung zu erzeugen.

Öffnende Fragen eignen sich, wenn

- ich möglichst wenig eigene Hypothesen vorgeben will;
 - die Gesprächspartnerin einladen möchte, eigene Formulierungen und Beschreibungen zu verwenden;
 - möglichst wenig Einfluß auf die Antworten nehmen will;
 - viel hören und ausführliche Antworten erhalten möchte;
- von den Geschichten und Perspektiven des Gegenübers ausgehen will.

Ausführliches und gekonntes *Nach-Fragen* bietet sich an, wenn

- ich möglichst viel von der Perspektive, den Ideen und Phantasien meines Gegenübers hören will;
- wenn ich von seinen eigenen konkreten Vorstellungen ausgehen will;
- wenn ich ihn oder sie einladen will, noch einmal ausführlicher nachzudenken und zu überlegen;
- wenn ich mir möglichst sicher sein will, daß ich mir in etwa ähnliches vorstelle wie er; ich frage etwa nach, wenn er von Zufriedenheit spricht, indem ich ihn um möglichst konkrete Beispiele bitte.

Die Form der Frage wird also immer von dem Zweck abhängen, den ich damit verfolge – und somit auch in Zusammenhang mit dem Kontext, in dem sie gestellt wird. So haben Journalisten andere Absichten (vgl. Friedrichs u. Schwinges 1999: „Eine gute Lösung, den Befragten festzulegen, ist der Trichter. Sie beginnen mit einer allgemeinen, offenen Frage und enden mit einer speziellen, geschlossenen Frage“, S. 79) als Prüfer in einem Examen oder als Therapeutinnen oder Sozialarbeiter in Beratungsgesprächen. Dort jedoch, wo wir von den Vorstellungen und Phantasien, aber auch den Ressourcen und Lösungsvorstel-

lungen unserer Gesprächspartner ausgehen wollen, werden uns öffnende Fragen sowie gründliches Nach-Fragen sinnvoll und von größerem Nutzen sein als schließende Fragen.

Wenn jemand nicht oder „falsch“ antwortet

Die Erwartungen oder Befürchtungen derer, die wir befragen, können ganz unterschiedlich sein. Wir können uns Gedanken darüber machen, wie sie sich fühlen. Vielleicht gehen sie davon aus, daß nichts passiert, vielleicht wollen sie sich einfach entspannen und gut unterhalten (im doppelten Wortsinn), vielleicht haben sie Hoffnung, daß dieses Gespräch ihnen nützt und lassen sich gern darauf ein, vielleicht haben sie Sorge, daß sie sich durch einzelne Antworten bloßstellen, etwas sagen könnten, was sie später bereuen, oder daß sie als unkooperativ erlebt werden. Vielleicht haben sie Angst, daß es gefährlich für sie werden könnte.

Es kommt vor, daß unsere Fragen unbeantwortet bleiben. Die Reaktion ist Schweigen, ratlose oder erstaunte Blicke oder auch Auskünfte wie: „Keine Ahnung“, „Das weiß ich nicht“, oder: „Da fällt mir nichts ein.“ Wenn jemand auf meine Fragen nicht antwortet, so kann das eine Reihe von unterschiedlichen Gründen haben, die mir einfallen können:

- ich habe mich un- oder mißverständlich ausgedrückt;
- er hat meine Frage nicht verstanden;
- ihm geht gerade etwas anderes durch den Kopf, er ist mit etwas anderem beschäftigt;
- er versteht nicht, welchen Sinn meine Frage hat;
- er fürchtet, eine „falsche“ Antwort zu geben;
- er befürchtet, daß ich mit seiner Antwort etwas machen könnte, was ihm nicht recht ist, ich sie „gegen ihn verwende“ oder „ihm einen Strick daraus drehe“.

Je nachdem, welchen Grund ich für das Nicht-Antworten vermute, kann ich mich darum bemühen, darauf einzugehen, indem ich die Frage (evtl. mit anderen Worten) wiederhole oder versuche, die Bedenken oder Befürchtungen meines Gegenübers auszuräumen – indem ich ihm erkläre, warum ich sie stelle – und ihm auch weiterhin die Erlaubnis gebe, meine Frage zurückzuweisen oder nicht zu beantworten. Je mehr Unsicherheit, Angst oder Mißtrauen ich beim anderen vermute, desto eher werde ich ihm die Erlaubnis geben, sich zu schützen und vorsichtig zu sein, d. h. die Antwort zu verweigern. So kann ich ausdrücklich darauf hinweisen, daß es möglich und erlaubt ist, d. h. von mir akzeptiert wird, wenn er Fragen nicht beantwortet – aus welchen Gründen auch immer.

Eine Variante der nicht erhaltenen Antwort ist die, eine „falsche“ Antwort

zu bekommen – wenn jemand nicht so antwortet, wie ich das erwartet habe (er antwortet auf eine Frage, die ich gar nicht gestellt habe, oder er antwortet (gemessen an meinen Erwartungen) wirr und unverständlich, zu kurz oder zu ausführlich. Bei solchen Antworten, die nicht zur Frage passen, habe ich eine Reihe von Möglichkeiten, darauf zu reagieren:

- „Vielen Dank für Ihre Antwort – ich habe mich vielleicht nicht richtig ausgedrückt.“
- „Vielleicht war meine Frage mißverständlich. Darf ich es noch einmal versuchen?“
- „Ich weiß, ich bin etwas hartnäckig, bitte seien Sie nachsichtig mit mir: Ich möchte meine Frage noch mal stellen.“

Training

Wie kann man den Umgang mit den verschiedenen Fragen üben? Indem man ihn am besten systematisch ausprobiert. Indem man sich vornimmt, bestimmte Fragen in einem Gespräch unterzubringen. Die Metapher des Handwerkszeugs mag nicht in jedem Fall stimmen, aber in diesem doch: Eine Säge muß man ausprobieren, bevor man sie souverän verwenden kann, d. h. bis man fast automatisch nach ihr greift, ohne nachzudenken, in dem Moment, in dem man sie benötigt. Voraussetzung dafür ist, daß man oft genug experimentiert hat.

Hier sollen einige Hinweise für das Üben und Trainieren gegeben werden. Gehen Sie langsam und exemplarisch vor, experimentieren Sie mit den verschiedenen Frageformen nacheinander statt gleichzeitig.

- Beobachten Sie in einem Gespräch den Fragenden nur daraufhin, welche Frageformen vorkommen, und achten Sie darauf, welche Fragen „Erst-Fragen“ sind und welche Nach-Fragen. Hierfür eignen sich Talkshows oder Fernsehinterviews ebenso gut wie Bandaufzeichnungen von eigenen und fremden Beratungsgesprächen sowie Beobachtungen hinter dem Einwegspiegel.
- Eine gute Möglichkeit zum Lernen stellt auch das Lesen von ausführlichen Gesprächsprotokollen dar (bspw. in de Shazer 1996 oder Simon u. Simon 1999).
- Lassen Sie jemanden eine kurze Geschichte erzählen und befragen Sie ihn dazu. Tauschen Sie sich anschließend darüber aus, wie die verschiedenen Frageformen jeweils auf Sie gewirkt haben und welchen Einfluß sie auf den weiteren Gesprächsverlauf hatten.
- Nehmen Sie sich vor, in bestimmten Gesprächen oder Gesprächssequenzen durchgehend nur öffnende oder schließende Fragen zu stellen. Beob-

achten Sie die Unterschiede: Wie es Ihnen und Ihren Gesprächspartnerinnen damit geht, wie sich der Gesprächsverlauf verändert.

- Nehmen Sie sich vor einem Gespräch vor,
 - einige öffnende Fragen zu stellen und anschließend „dran“zubleiben – d. h. den Gegenüber zu bitten, sie auch zu beantworten, eventuell nachzufragen, welche weiteren Möglichkeiten ihm einfallen;
 - darauf zu achten, daß Sie an einigen Stellen bewußt um Konkretisierungen von ungenauen oder unterschiedlich interpretierbaren Aussagen und Beschreibungen bitten;
 - stellen sie bewußt einige schließende Fragen und beobachten Sie, wie das Gespräch weiter verläuft;
 - stellen Sie eine Skalierungsfrage samt einiger Folgefragen.

Eine schöne Übung, an der man zum einen Gespür für Ja/Nein-Fragen, aber auch für die Bedeutung dieser Fragen für die Konstruktion einer Geschichte erleben kann, ist das Spiel „Eine Geschichte erfinden“, von Keith Johnstone in seinem Buch über Improvisationstheater beschrieben:

„Ich habe mir eine Geschichte ausgedacht“, sage ich, „aber ich werde deine Fragen nur mit ‚ja‘ oder ‚nein‘ oder ‚vielleicht‘ beantworten. Die Idee gefällt ihr, sie ist einverstanden und ahnt nicht, daß ich vorhabe, immer dann mit ‚ja‘ zu antworten, wenn die Frage mit einem Konsonanten aufhört, ‚nein‘ auf Fragen, die mit einem Vokal enden und ‚vielleicht‘ auf Fragen, die mit dem Suffix ‚-en‘ enden. [...] Hört sie mehr als zweimal ‚nein‘ hintereinander, sage ich manchmal ‚ja‘, um sie zu ermuntern, und am Ende sagte ich nur noch ‚ja‘, weil sie allmählich den Mut verlor. Wenn wir dieses Spiel auf Parties spielten, waren es gerade die Leute, die behaupteten, phantasielos zu sein, die die erstaunlichsten Geschichten erfanden - solange sie glaubten, nicht dafür *verantwortlich* zu sein (Johnstone 1993, S. 194–196).

Fragen Sie einfach, üben und experimentieren Sie. Sowohl das Fragen als auch das Antworten ist anstrengend. Vielleicht nerven Sie manchmal Ihre Gesprächspartner. Vielleicht finden die es mühsam und kräftezehrend, solche Fragen gestellt zu bekommen. Dennoch: Überschreiten Sie diese Grenze hin und wieder: erstens geht es im professionellen Kontext, also in Beratungs- oder Therapiegesprächen, um wichtige Dinge, für die es sich (sowohl für die Profis als auch für die Ratsuchenden) lohnt, sich anzustrengen. Zweitens können Sie die Wirkung dieser Fragen dann besser beurteilen, wenn Sie sie oft genug geübt haben – und sie dabei auch hin und wieder überstrapazieren Das Erstaunliche an diesen Fragen wird man erst mit der Zeit bemerken: Es ist das, was ich als ihre „einladende Kraft“ bezeichne. Auch dann, wenn eigentlich alles gesagt zu sein scheint, lädt eine passend gestellte Nachfrage doch wieder zum Nachdenken ein und bringt einen weiteren, neuen Aspekt hervor.

*Das Gespräch als eine geführte Wanderung in
unbekanntes Terrain*

Ein Gespräch, auch ein Beratungsgespräch oder ein therapeutisches Gespräch, ja sogar ein Interview besteht nicht ausschließlich aus Fragen und Antworten. Da wir in der Regel alle gelernt haben, mehr oder weniger „gute Gespräche“ zu führen, ist uns auch mehr oder weniger bewußt, wie wir zum Gelingen beitragen können. Die Beraterin muß mehr und anderes können, als nur Fragen zu stellen. Zu einem gelungenen, hilfreichen Gespräch gehören auch Elemente wie Schweigen, (Ab-) Warten, Zuhören, Bestätigen, Nicken, Denken, unbestimmte Äußerungen („ja“ – „mmh“ – „ah“ etc.), das Erzählen von Geschichten, das Erzählen eigener Erlebnisse, Überlegen usw. Nicht nur der Text, auch der Ton, die Gestik, die Mimik spielen eine Rolle – wie auch der Raum, in dem das Gespräch stattfindet, die Umgebung dieses Raumes oder der gesamte Kontext des Gesprächs und der beteiligten Personen: all dies kann von uns reflektiert werden. Hinzu kommt das Konzept, mit dem die Beraterin die Beratung führen will und an dem sie ihr Verhalten orientiert: Ein gutes Gespräch ist eine gelungene Mischung aus vielerlei Komponenten, die Form der dabei verwendeten Fragen ist (nur) eine von ihnen.

Die Gesprächsführung bei einer Beratung läßt sich vergleichen mit der Führung bei einer Bergwanderung durch ein unbekanntes Gebiet. Der Bergführer oder Expeditionsleiter verfügt über die notwendigen Fähigkeiten, eine Gruppe zu führen. Die Vorbereitungen, die Auswahl und Zusammenstellung von Ausrüstung und Proviant sind dabei ebenso seine Aufgabe wie die Routenplanung und die Führung während der Wanderung selbst. Er wird auf das Tempo der Gruppe achten, und auch darauf, daß alle mithalten können, daß es weder zu langsam noch zu schnell geht, daß es Pausen zum Rasten gibt, und daß man rechtzeitig wieder zurückkommt. Manchmal ist unklar, durch welches Terrain der Weg führen wird, aber insgesamt wird es steile und anstrengende Strecken ebenso geben wie auch gemächlichere. Vielleicht gibt es einen Ziel- oder Gipfelpunkt, der erreicht werden soll, wobei es am Gipfel nicht immer am schönsten sein muß, zuweilen ergibt sich schon unterwegs eine atemberaubende Aussicht. Nicht immer ist klar, ob man am Ziel ankommt, manchmal gibt es überraschende Abkürzungen oder Umwege. Für Not- oder Unfälle verfügt der Bergführer sowohl über Fachkenntnisse als auch über eine entsprechende Ausrüstung. Jede Wanderung ist ein Erlebnis für sich, sie ist im Detail nicht vorhersagbar. Insgesamt ist die Führung einer solchen Wanderung eine sehr komplexe und vielseitige Tätigkeit, die neben besonderen Kompetenzen und Fähigkeiten sowohl sorgfältige Planung und Vorbereitung als auch Improvisationsgeschick verlangt.

Als Gesprächsführer werde ich versuchen, meine Gesprächspartner durch das Gespräch zu leiten und dabei den Überblick zu behalten. Ich werde die Route ebenso aussuchen und vorschlagen, wie ich auf das Tempo achten werde.

Unerwartete Wendungen und Zwischenfälle brauchen mich nicht zu irritieren, mögliche Abkürzungen und Umwege sind eingeplant, im Notfall kann ich immer improvisieren. Auf die Form meiner Fragen zu achten, ist dabei einer von mehreren Aspekten, auf die ich Wert legen kann.

Summary

The formation of adequate questions

The different ways of asking play an important role in systemic therapy and counselling. They are important tools for the therapeutic conversation. But the *formation* of questions may influence the conversation as well. We can discriminate between closing questions on the one hand, which require only an answer containing yes or no, and opening questions, which can invite the partner to describe in detail and tell larger stories. In addition to that there are intensive forms of asking more deeply and more thoroughly. We discuss the implicit power of the person who asks questions and we give proposals how to train asking.

Literatur

- Bandler, R.; Grinder, J. (1990): Metasprache und Psychotherapie. Die Struktur der Magie I. Paderborn: Jungfermann.
- Kim Berg, I. (1992): Familienzusammenhalt(en). Dortmund: modernes lernen.
- Kim Berg, I.; de Shazer, S. (1993): Wie man Zahlen zum Sprechen bringt. Sprache in der Therapie: Familiendynamik 17(2): 146–162.
- Bodenheimer, A.R. (1984): Warum? Von der Obszönität des Fragens. Stuttgart: Reclam.
- Culley, S. (1991): Integrative counselling skills in action. London: Sage.
- de Shazer, S. (1996): „... Worte waren ursprünglich Zauber.“ Lösungsorientierte Therapie in Theorie und Praxis. Dortmund: modernes lernen.
- Engel, U. (1996): Deutsche Grammatik, 3., korrigierte Aufl. Heidelberg: Groos.
- Friedrichs, J.; Schwinges, U. (1999): Das journalistische Interview. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Gerhardt, R. (1993): Lesebuch für Schreiber. Vom journalistischen Umgang mit Sprache. Frankfurt: IMK.
- Hargens, J. (1998): Von Lösungen zu Ressourcen oder: Wie lassen sich Haltungen operationalisieren? Und wie noch? Und was geschieht mit Problemen? Zeitschrift für Systemische Therapie 16(1): 4–8.
- Helbig, G. (1996): Deutsche Grammatik: Grundfragen und Abriß. München: Iudidium.
- Hofmann, E. (2000): Einstellungsgespräche führen. Bewerber aus der Reserve locken. Neuwied: Luchterhand.

- Johnstone, K. (1993): *Improvisation und Theater*. Berlin: Alexander.
- Nagiller, R.; Besenböck, H. (1996): Interview in Radio und Fernsehen. In: Pürer, H. (Hg.): *Praktischer Journalismus in Zeitung, Radio und Fernsehen*. Konstanz: UVK Medien, S. 99–117.
- Prior, M. (1998, 1999, 2000): Minimale Intervention mit maximaler Wirkung. – No. 2: „Immer stimmt nie!“, in M.E.G.a.Phon Nr. 27, 2. 22 – No 5: „Konstruktive W-Fragen“, in M.E.G.a.Phon Nr. 30, S. 17–19 – No. 6: „konstruktive W-Fragen in kleinen Schritten“ in M.E.G.a.Phon 31, S. 22–24.
- v. Schlippe, A.; Schweitzer, J. (1996): *Lehrbuch der systemischen Therapie und Beratung*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Simon, F. B.; Rech-Simon, C. (1999): *Zirkuläres Fragen. Systemische Therapie in Fallbeispielen: Ein Lernbuch*. Heidelberg: Carl-Auer.
- Tomm, K. (1994): *Die Fragen des Beobachters. Schritte zu einer Kybernetik zweiter Ordnung in der systemischen Therapie*. Heidelberg: Carl-Auer.
- Trenkle, B. (1997): *Die Löwen-Geschichte. Hypnotisch-metaphorische Kommunikation und Selbsthypnosetraining*. Heidelberg: Carl-Auer.
- Zielke, W. (1985): *Frag dich vorwärts: eine gute Frage ist die halbe Antwort*. Landsberg: mvg.

Anschrift des Verfassers: Prof. Dr. Johannes Herwig-Lempp, Hennentalweg 1, 72070 Tübingen.