

## »Beipackzettel«

Das systemische Interview stellt eine Kernkompetenz des systemischen Ansatzes dar. In meiner Ausbildung zum systemischen Berater und Therapeuten erschien es mir daher klug, eine Lernhilfe für mich zu schaffen – um so Sicherheit in der mir anfangs eher fremden Art systemischer Fragen zu erlangen. Es entstand die Idee für ein Kartenset.

Ich lernte und sammelte. Probierte aus. Sammelte weiter. Es ergab sich eine recht große Anzahl von Fragen und Bereichen – und damit eine entsprechend große Anzahl von Karten. Diese möchte ich Ihnen nun gerne zur Verfügung stellen. Wenn Sie Lernende/r sind, hoffe ich, dass die Karten Ihnen helfen, sich zu motivieren, und Ihnen eine Inspiration für geeignete systemische Fragen für Ihre ersten Beratungsstunden bieten. Wenn Sie bereits praktisch tätig sind, hoffe ich, dass das Set hilft, einmal Gelerntes wieder aufzufrischen, oder zu neuen Ideen für das systemische Interview anregt.

## Hilfreiches zur Anwendung

**Aufbau.** In diesem Set finden Sie einen Pool von Fragen, die sich in einer systemischen Beratung bzw. in einem systemischen Interview anbieten. Das Kartenset ist entsprechend der einzelnen Bereiche eines systemisch lösungsorientierten Interviews strukturiert:

- (1) **Auftragsklärung**
- (2) Fragen zur Erfassung der **Wirklichkeitskonstruktion** der Klienten
- (3) Fragen zur Erfassung der **Möglichkeitskonstruktion** der Klienten

Die Karten sind durchnummeriert und durch die Farbgebung den drei genannten Bereichen zugeordnet. Dies soll jedoch nur als Orientierung und zur Sortierung dienen. Es besteht keine Notwendigkeit, den Karten chronologisch zu folgen – im Gegenteil: Manchmal ist es hilfreich und sogar sinnvoller, einen anderen Bereich »zu erfragen«, je nachdem, welche Aspekte von den Klienten aktuell angesprochen werden.

**Leitfäden.** Die einzelnen Interviewbereiche werden jeweils von »Leitfragen« eingeleitet, die einen Überblick über die möglichen Fragerichtungen in diesem Bereich aufzeigen. Dies ist als eine Art innerer Leitfaden für die Beratenden zu verstehen. Ein solcher »Fahrplan« kann bestenfalls exemplarisch als eigene Orientierung im Beratungsprozess dienen und sollte entsprechend nur berücksichtigt werden, wenn es sich situativ anbietet.

**Pausen.** Es ist wichtig, dass Berater sich für die Antworten der Klienten Zeit nehmen. Pausen sind sehr wirkungsvoll, sie würdigen das Geschilderte und geben beiden Seiten die Gelegenheit genauer zu überlegen. Das Set erhebt natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit, daher enthalten viele Karten noch etwas Platz, auf dem Sie nach Belieben eine besonders wirkungsvolle »Lieblingsfrage« oder Anmerkungen notieren können.

**Beispiele.** Manche *Fragenbeispiele* sprechen unterschiedliche fiktive Mitglieder eines potenziellen Systems an. Dies verfolgt kein bestimmtes Schema, sondern soll jeweils exemplarisch verschiedene Kontexte repräsentieren.

## Anwendungsgebiete

Systemische Fragen sind eine Technik. Sie sollen helfen, Informationen über ein System zu gewinnen. So kann zum Beispiel der »Wirklichkeitsgehalt« von Hypothesen über ein Klienten-System von Berater und Klient im Interview überprüft werden, um damit für die Klienten neue Wahlmöglichkeiten und Perspektiven zu eröffnen. Die Fragen sind oft zirkulär und werden den Prozessen zwischenmenschlicher Beziehungen gerecht. Dies tun sie, indem sie dazu anregen, die Sicht- und Erlebensweisen direkt oder indirekt beteiligter dritter Personen eines Systems miteinzubeziehen.

Die bereits erwähnte Strukturierung des systemischen Interviews in (1) konkrete Ziel- und Auftragsklärung, (2) das Erfragen von Wirklichkeitskonstruktionen, Beziehungen, (sozialer) Ökologie und Kontexten und (3) hypothetische, zirkuläre und reflexive Fragen zu Möglichkeitskonstruktionen der Klienten wurde u.a. von von Schlippe und Schweitzer (2003, 2010) vorgeschlagen. Die Aufteilung erschien für eine grundlegende Kategorisierung auch des vorliegenden Fragenpools sehr hilfreich. Im Folgenden soll die Sinnhaftigkeit dieser Gliederung für den Beratungsprozess kurz erläutert werden.

## Wirkungsweise

### Fragen zur Auftragsklärung

Zu Beginn einer Beratung ist eine konkrete Auftrags- und Zielklärung notwendig. Was für ein Anliegen haben Klienten ganz genau? Es wird der Überweisungskontext erfragt, das Anliegen, die Rollen sowie die Erwartungen geklärt und die Blickrichtung von Berater und Klient abgestimmt. Ohne Auftragsklärung sollte kein Beratungskontrakt abgeschlossen werden.

## Fragen zu Wirklichkeitskonstruktionen

»Ich bin frei, denn ich bin einer Wirklichkeit nicht ausgeliefert, sondern kann sie gestalten« (P. Watzlawick)

Watzlawick beschreibt mit diesem Satz ein systemisches Paradigma, nämlich dass »Wirklichkeit« ein subjektiv konstruiertes Phänomen ist. Die Kenntnis »anderer Wirklichkeiten«, z.B. die von anderen Systemmitgliedern, schwächt die Absolutheit der subjektiven Wirklichkeit. Erst wenn die Wirklichkeitskonstruktion der Klienten nachvollziehbar wird, kann eine Veränderung ermöglicht werden.

In der systemischen Beratung ist nicht nur der einzelne Mensch das Objekt der Betrachtung, sondern das ganze System, in dem er sich bewegt. Insbesondere die Beziehungen, z.B. innerhalb der Familie, der Partnerschaft und dem Arbeitskontext, spielen eine erhebliche Rolle. Die Perspektive richtet sich auf bestehende Muster und Dynamiken. Der Grundgedanke ist, dass sich die Verhaltensweisen von Mitgliedern eines Systems wechselseitig beeinflussen. Diese Interaktion ist das Entscheidende für das (gemeinsame) Funktionieren des Systems und seiner Mitglieder.

Im systemischen Ansatz wird angenommen, dass jeweils verschiedene Wirklichkeiten existieren und es nicht nur eine »richtige« Wirklichkeit gibt. In diesem Sinne wird von einer individuellen Wirklichkeitskonstruktion ausgegangen. Die unterschiedlichen Sichtweisen und Muster, die jeder Mensch im Laufe seines Lebens im Kontext *seiner Wirklichkeit* entwickelt, und die Auswirkungen, die diese individuellen Ansichten auf bestehende soziale Beziehungen innerhalb eines Systems haben, werden, z.B. zirkulär, betrachtet und erfragt.

## **Fragen zur Möglichkeitskonstruktion**

Wer sich selbst seine Wirklichkeit konstruieren kann, kann auch seine Möglichkeiten konstruieren. Fragen zu Möglichkeitskonstruktionen enthalten zumeist Hypothesen, die im günstigsten Fall die Möglichkeiten der Kommunikation, der Sichtweisen und der Spielräume innerhalb eines Systems konstruktiv erweitern können.

Fragen zur Möglichkeitskonstruktion eröffnen somit Perspektiven auf noch nicht verwirklichte Beziehungs- und Erlebensmöglichkeiten. Hierzu gehören lösungsorientierte Fragen, aber auch problemorientierte Verschlimmerungsfragen. Wer etwas verschlimmern kann, kann es auch verbessern! Besonders geht es darum, die Wahlmöglichkeiten der Klienten zu erweitern.

Helfen Sie als Berater den Klienten und Klientinnen ihre Möglichkeitskonstruktionen zu imaginieren, fragen Sie sie nach ihrem konkreten, sinnhaften Erleben. Je vorstellbarer und nachvollziehbarer eine hypothetische Möglichkeit für die Klienten wird, desto wahrscheinlicher wird es, dass daraus eine konkrete Umsetzung in Richtung Lösung erfolgt.

## **Wechselwirkungen – Paralinguistische Phänomene**

Nonverbale Kommunikation, wie Mimik-Resonanz und Körpersprache, sollten während eines Interviews genau beobachtet werden. Sie können wichtige Hinweise darauf liefern, ob die Klienten dem Interview noch folgen und die Beziehung zwischen Berater und Klient ausreichend stabil ist, um weiter zu fragen. Wie ist das Kontaktverhalten? Achten Sie auf Irritationen und nutzen Sie diese als beraterische Feedbackmöglichkeit – z. B. um sich wieder

darauf abzustimmen, ob der Auftrag noch stimmig oder eine Hypothese für die Klienten anschlussfähig ist und der Überprüfung in einen Alltagstransfer standhält. Dem eigentlichen Beratungskontakt, dem Joining, dem Vertrauen, der Verbindlichkeit, der Neugier, der Wertschätzung und dem Humor sollten jederzeit eine höhere Priorität zukommen als dem Interview. Diese Art der Beziehungsgestaltung ist vor allem ausschlaggebend für den Erfolg einer Beratung. Die Art der Fragestellungen hingegen ist hilfreich, um neue Impulse zu geben, neue Sichtweisen zu ermöglichen und um in einer konstruktiven Weise in der Beratung weiterzukommen. Ungünstig sind geschlossene Fragen, Suggestionen und Bewertungen. Entscheidend ist die innere beraterische Haltung. Was nicht bedeuten soll, dass es keine geschlossenen Fragen geben darf, nur dass solche sich oft weniger eignen, um Beratungsprozesse erfolgreich zu gestalten. Klienten sind die einzig wahren Kenner und Experten ihrer Problemlagen! Berater sollten vermeiden, eigene Erfahrungen und Lösungswege zu vermitteln. Bestenfalls können Sie den Klienten Ihre Hypothesen zu den geschilderten Informationen schenken. Ob diese sich in der Nähe der Klientenwirklichkeit befinden, können nur die Klienten allein entscheiden. Ihnen ist dann geholfen, wenn sich ihre Wahlmöglichkeiten in Bezug auf Perspektiven und Handlungsoptionen vergrößern.

## Seltene Nebenwirkungen

Besonders zirkuläre Fragen erscheinen für Klienten oft unkonventionell und gehen über das Alltagsverständnis von »normalen« Fragen hinaus. Dadurch bergen sie ein Irritationspotenzial und können schlimmstenfalls zu Widerständen im Beratungsgespräch führen. Die Gefahr besteht, dass die

Klienten sich nicht ernst genommen fühlen und dadurch die Beratungsbeziehung nachhaltig gestört werden könnte. Es kann natürlich keine Faustregel dafür geben, wie viele solcher Fragen ein Beratungsgespräch verträgt. Die Angemessenheit ist vom jeweiligen Kontext und den Klienten abhängig. Es bietet sich an, den Klienten oder die Klientin darauf hinzuweisen, dass er oder sie die Fragen ruhig hier und da etwas seltsam finden darf. Es muss nicht jede Frage beantwortet werden. Jedoch muss es die Erlaubnis geben, jede Frage stellen zu dürfen. Darauf direkt von Anfang an hinzuweisen, kann sich für den weiteren Verlauf lohnen. Bedenken Sie, dass Irritationen oder Verstörungen durchaus zielführend sein können. Verlassen Sie sich auf Ihre eigene Intuition. Die Klienten sollten das systemische Interview nicht wie in einem Labor erleben. Haben Sie den Mut, Schlüsselwörter aufzugreifen. Paraphrasieren Sie und hören Sie zwischendurch aktiv zu. Passen Sie sich an das Sprachniveau Ihrer Klienten an und versuchen Sie auf Augenhöhe zu bleiben, manchmal vielleicht sogar darunter. So z.B. im Joining, bei dem Sie die Kompetenzen der Klienten würdigen, indem Sie zeigen, »so gar keine Ahnung« vom Beruf oder Hobby Ihres Gegenübers zu haben. Es kann wünschenswert für die Beratungsbeziehung sein, wenn sich Klienten als »Experten« wahrnehmen können.

Bleiben Sie lieber in einem authentischen Kontakt, anstatt Fragen zum Selbstzweck einzusetzen. Es geht letztlich darum, Informationen zu sammeln. Das gilt für Sie als Berater bzw. Beraterin, insbesondere aber für Ihre Klienten.

Systemisches Fragen ist gleichzeitig Technik, Intervention und Haltung. Das impliziert eine zugewandte und nicht direktive Gesprächsführung sowie eine große Wertschätzung gegenüber den Klienten und ihren Lösungsansätzen!

## Häufige Nebenwirkungen

Individuelle Lösungen und gute Ideen entstehen häufig, wenn neue Sichtweisen eingenommen, neue (oder alte) Informationen oder Ressourcen wachgerufen, die Zusammenhänge sichtbar und bestehende (Wirklichkeits-)Konstruktionen und Muster verflüssigt werden. Mit diesen »Nebenwirkungen« müssen Sie als Berater oder Therapeutin rechnen, wenn Sie mit dieser Fragetechnik arbeiten.

## Anregungen für die Praxis: Von der Haltung zur Fragestellung

Das systemische Interview ist Technik, Intervention und Ausdruck einer systemischen Haltung. Diese Technik stellt eine – wenn nicht sogar *die* – grundlegende Intervention im Kontext der systemischen Beratung und Therapie dar. Quasi alle systemischen Methoden beziehen diese Art der Fragestellungen mit ein oder sind sogar auf sie angewiesen. Um einen Zugang zu den Zusammenhängen und Wirkfaktoren zu eröffnen, ist es wichtig, sich noch einmal den grundlegenden Ideen und Haltungen systemischer Beratung und Therapie zu widmen.

### Back to the Roots – Die systemische Sieben

»Was mache ich hier eigentlich gerade?«, ist eine Frage die sich nicht nur Anfänger und Anfängerinnen zwischenzeitlich immer mal wieder stellen dürften – und das kann auch durchaus positiv sein! In der Rückbesinnung auf die eigene Haltung liegt die Chance, Beratungsprozesse bewusster zu strukturieren. Im Folgenden werden sieben systemische Grundhaltungen vorgestellt, die eine Perspektive zur »Frage-Logik« im Beratungsprozess eröffnen.



**(1) Allparteilichkeit, Neutralität (und Neugier!):** *Allparteilichkeit* entspricht einer inneren Haltung mit der z.B. vermieden wird, frühzeitige Stellungnahmen oder Bewertungen vorzunehmen. Jede Seite wird anerkannt und alle Systembeteiligten werden berücksichtigt! *Neutralität* gewährleistet, dass Berater ihren eigenen Erfahrungshintergrund unberücksichtigt lassen und den bisherigen Lösungsansätzen der Klienten wertschätzend gegenüber stehen können. Allparteilichkeit vermeidet Polarisierung und somit Fragestellungen wie »ja/nein«, »richtig/falsch«, »gut/böse« usw. *Neugier* schafft eine Atmosphäre freundlicher Aufmerksamkeit und zeigt die Bereitschaft der Berater, Neues zu erforschen, sowohl verbal als auch körpersprachlich.

In Bezug auf **systemische Fragen** leitet sich aus dieser Haltung die Notwendigkeit ab, sehr genau den Kontext eines Systems zu erfragen. So ist es z.B. erforderlich, zirkuläre Perspektiven auf die vorhandenen Interaktionen eines Systems und ihre reziproken Wirkungen zu erforschen.

**(2) Kontext:** Jede Art von Bewertung ist kontextabhängig. Die Beschreibungen von Problemen sowie von Lösungen sind, in der Regel, eine Frage der entsprechenden Bewertung. So stellt sich u.a. im Bereich des Reframings oder auch bei der Suche nach dem Symptomgewinn die Frage, in welchem Kontext ein Verhalten einen Sinn ergibt oder in welchem eher nicht. Die Kontextualisierung von System- und Problembeschreibungen stellt außerdem eine wichtige **Informationsgrundlage** für jede Beratung und Therapie dar.

Im **systemischen Interview** ist das Erfragen des Kontextes ein erster konkreter Schritt in die Wirklichkeitskonstruktion von Klienten. Nach der Auftrags- und Zielabklärung werden Klienten aufgefordert ihre Systeme zu *beschreiben*, zu *konkretisieren*, zu *differenzieren* und zu *klassifizieren*. Eine nicht zu unterschätzende Funktion liegt dabei auch im Sortieren. Nicht selten fühlen sich Klienten hierdurch bereits deutlich »aufgeräumter«.

**(3) Kompetenzfokus:** Der Fokus auf Kompetenzen und Ressourcen von Klienten innerhalb der Beratung und Therapie ist als Wirkfaktor hinreichend beschrieben. Diese Grundhaltung soll nicht bedeuten, dass »jeder Haufen Mist zu Gold« gemacht werden kann, sondern nur, dass ein »Haufen Mist in einem bestimmten Kontext recht guten Dünger« abgibt. Wenn es Klienten gelingt, ihre Ressourcen wiederzuentdecken, werden sie handlungsfähiger und mutiger und lernen, sich langsam wieder auf ihre eigenen Stärken zu verlassen. Klienten, die sich kompetent fühlen, werden deutlich eher die Idee entwickeln, dass sie proaktiv etwas an der Situation ändern können, als die, die darauf achten, mit welchen Versuchen und Anstrengungen sie in der Vergangenheit immer wieder gescheitert sind.

Im Sinne der **systemischen Fragetechnik** bedeutet dies, dass es lohnenswert sein kann, Klienten auf ihre *erfolgreichen* Strategien im Umgang mit Problemlagen hin zu befragen. Auf welche *guten* Erfahrungen können sie zurückgreifen, welche Stärken haben sie und worauf können sie sich *trotz* schwieriger Phasen *immer* noch *verlassen*. Das Anerkennen von z.B. gelungenem Coping wirkt zugleich stabilisierend und wertschätzend.

**(4) Wirklichkeitskonstruktion:** Wie bereits angesprochen, bietet die Idee des Konstruktivismus die erkenntnistheoretische Grundlage dafür, dass es keine objektivierbare Wirklichkeit geben kann. Die *eigene Geschichte* erscheint Klienten oft als objektive Wirklichkeit. Die beraterische Haltung, die hieraus erwächst, schließt die eigene subjektive Wirklichkeit folgerichtig mit ein. So ist es von Bedeutung, dass Berater und Therapeuten jederzeit von einem »unwissenden« Standpunkt aus die Systeme der Klienten betrachten und diese als »einzig wahre Experten« ihrer Probleme wahrnehmen.

Um sich einer Verwechslungsgefahr angemessen zu widmen, werden im **systemischen Interview** die Besonderheiten und Unterschiede, z.B. zu anderen Perspektiven in solchen Konstruktionen, fokussiert. Durch die Unterschiede und deren Identifikation ist oft bereits ein erster Grundstein für das »Verflüssigen« dieser oft wahrheitsgebenden Sichtweisen gelegt.

Nach einem präzisierenden Blick auf die Wirklichkeitskonstruktionen, z.B. mit Hilfe von Skalierungsfragen, wurde dem System und dem typischen Verhalten der Mitglieder genug Anerkennung zuteil. Es wird nun möglich einen ersten Blick auf die, eventuell schon vorhandenen, *Ausnahmen* von Problemen zu wagen.

**(5) Zirkularität:** Heinz v. Förster weist zu Recht auf die Wichtigkeit hin, die Wahlmöglichkeiten von Klienten zu vermehren. Dies gilt besonders auch für zusätzliche Perspektiven im System. Durch diese Haltung wird es Klienten ermöglicht, verschiedene »Bedeutungsgebungen« zu erfassen, unterschiedliche Blickrichtungen mit einzubeziehen und ein Bewusstsein für vorherrschende *Beziehungsmuster*

zu entwickeln. Der Ansatz der Zirkularität reicht sowohl in den Bereich der Auftragsklärung als auch in die Bereiche Wirklichkeits- und Möglichkeitskonstruktion hinein.

Im **systemischen Interview** wirken sich zusätzlich eröffnete Perspektiven hilfreich aus. Sie können *Muster*, Wechselwirkungen und Sinnzusammenhänge aufzeigen, aber auch insbesondere »ökologische« Auswirkungen von z.B. Verhaltensänderungen innerhalb eines Systems verdeutlichen. Für die Klienten und Klientinnen kann dadurch eine Metaebene eröffnet werden, die eine angemessene »gefühlte« Sicherheit für erste Gedankenexperimente im Rahmen der Möglichkeitskonstruktion gewährleistet. Vor allem Hypothesen lassen sich bestens zirkulär überprüfen!

**(6) Möglichkeitskonstruktion (und hypothesengeleitetes Arbeiten):** Menschen entwickeln Hypothesen. Überall. Ständig. Insbesondere allerdings im Rahmen von Beziehungen. Menschen in Systemzusammenhängen erwarten, dass die anderen Systemmitglieder in einer bestimmten Art und Weise reagieren, wenn ein bestimmtes Verhalten gezeigt wird. Dasselbe gilt u.a. auch für die Bereiche Kommunikation und Emotionalität. Da es, wie beschrieben, unterschiedliche Wahrheiten geben kann, entstehen häufig interaktionale »Erwartungs-Dynamiken«: »Weil meine Frau mit mir schimpft, ziehe ich mich zurück« vs. »Weil mein Mann sich so oft zurückzieht, schimpfe ich mit ihm«. Nicht ungewöhnlich wäre an dieser Stelle eine Art von »Erwartungs-Erwartung«: »Ich würde mich heute gerne zurückziehen, aber ich weiß schon, dann wird wieder geschimpft ... (Also setze ich mich lieber einer Situation aus, von der ich denke, dass sie einen Konflikt vermeiden kann, was in der Folge bewirkt, dass ich

den restlichen Abend in sichtbar gereizter Stimmung bin)«. Eine Hypothese könnte ganz im Sinne der Kompetenzfokussierung darauf ausgerichtet sein, dass dieser Mann durchaus in der Lage wäre, seiner Frau seine Wünsche mitzuteilen und sogar zu erklären, wozu solche »Phasen des Rückzuges« für ihn wichtig sind. In der Möglichkeitskonstruktion wäre diese Option nun *kleinschrittig* und im *Konjunktiv* zu überprüfen.

**Hinweis:** Durch *kleine Schritte* erfahrbare Veränderungen würdigen einerseits die Schwere der aktuellen Situation und andererseits geben sie Klienten Sicherheit gegenüber einer zu schnellen und unübersichtlichen Veränderung. Außerdem wird durch dieses Vorgehen Widerstand und Frustration vorgebeugt. Kleine Veränderungen sind eher denkbar, große Veränderungen werden eher für unmöglich gehalten. Besonders hilfreich für Klienten wird eine solche Intervention dann, wenn es gelingt, sogar eine *Vielfalt* von Verhaltensalternativen im virtuellen Raum der Möglichkeitskonstruktion zu erproben.

- ▶ **»Angenommen,** Sie wollten Ihrer Frau auf wertschätzende Art und Weise vermitteln, dass die Möglichkeit, sich zurückzuziehen, für Sie eine besondere Bedeutung hat, welche Erklärungen könnte sie gut annehmen?«
- ▶ **»Angenommen,** ich würde Ihre Frau fragen, was für sie hilfreich sein könnte, um in Zukunft etwas weniger mit Ihnen zu schimpfen, welche Möglichkeiten würde sie mir dann aufzählen?«

Ein solches Vorgehen im Rahmen des **systemischen IntervIEWS** ließe sich auch als »*hypothesengeleitetes Arbeiten*« benennen. Das Ziel ist, Ideen auf mögliche Konsequenzen hin zu überprüfen und letztlich über eine größere Vielfalt von Hypothesen zu verfügen. Sichtweisen werden flexibler, immer in der Hoffnung, dass in der Folge Muster, wie z.B. Erwartungs-Erwartungen, verflüssigt werden und die Zuversicht für Lösungsmöglichkeiten gesteigert wird. Hypothetische Fragen können sowohl verschlimmerungs- als verbesserungsorientiert sein. Es kommt in beiden Fällen darauf an, dass Klienten erfahren, dass sie handlungsfähig sind. Hypothesen sollten einem Alltagstransfer standhalten können, d.h. es sollte möglichst versucht werden, neue Ideen und entsprechende Veränderungen im Alltag der Klienten zu imaginieren, um zu prüfen, ob sie anschlussfähig, zielführend und tragbar erscheinen. Wenn deutlich wird, dass eine Idee oder Lösung nicht standhält oder sogar abgelehnt wird, könnte eine Folgehypothese lauten, dass jemand »vorübergehend noch nicht« auf sein Problem verzichten möchte. Diese Hypothese wäre dann ebenfalls auf ihre Funktionalität hin zu prüfen.

**Hinweis:** Hypothesen sind hilfreich, jedoch sollten Berater bzw. Therapeuten sich nicht an ihnen festbeißen, sondern darauf Rücksicht nehmen, dass nur die Klienten selbst bestimmen, ob eine Hypothese für sie nützlich ist oder eben nicht.

*»Du darfst dich in eine Hypothese verlieben, aber du solltest sie nicht heiraten!« (De Shazer)*

**(7) Lösungsfokus:** Auch der Lösungsfokus bildet gleichsam Haltung und Intervention ab. Allein die Beschreibung einer Lösung impliziert, dass es eine Lösung gibt. Je konkreter und detaillierter Lösungszustände imaginiert werden, umso wahrscheinlicher erscheint die Erreichbarkeit eines solchen Zustandes.

Auf das **systemische Interview** bezogen bedeutet der Lösungsfokus, sehr genau in die potenziellen Ergebnisse und Lösungsvorstellungen »hinein zu fragen«. Details, Auswirkungen, Emotionen, Reaktionen anderer Systemmitglieder sowie die Potenziale, die sich aus den Lösungen ergeben könnten, werden erfragt.

**Hinweis:** Es hat sich gezeigt, dass in diesem Zusammenhang die Zuversicht der Berater eine bedeutende Rolle spielt. Wenn wir authentisch mit einer Lösungsvorstellung oder Beschreibung mitgehen können, sollte dies nach Möglichkeit auch konkret zurückgemeldet werden. Eine solche Rückmeldung kann sich positiv auf die Beratungsergebnisse auswirken. Bemerkten wir in der eigenen Reflexion, dass uns die Authentizität schwer fällt, könnte es sich lohnen, das Ziel, im Sinne der Auftragsklärung, gemeinsam mit den Klienten nochmals genauer zu definieren.

### **Sinn einer Kategorisierung der Fragetechnik für den Beratungsprozess**

Drei Bereiche sind also für die systemische Beratung maßgeblich: Auftragsklärung, Wirklichkeitskonstruktion und Möglichkeitskonstruktion. Wer in der Lage ist, sich innerhalb dieser Bereiche zu orientieren, ist leichter dazu fähig,

zielgerichtete Fragen – ganz bewusst zur gewählten Zeit, im gewählten Zusammenhang – zu stellen, ohne sich »nur« auf die eigene Intuition zu verlassen.

Wer fragt, der führt, heißt es. Es ergibt sich also durch die Orientierung im Prozess Potenzial für eine verbesserte Prozesssteuerung.

**Auftragsklärung.** Der Auftrag und das entsprechende Beratungsziel sollte zu jeder Zeit und in jeder Sitzung aufs Neue im Blick behalten werden. Die Wirklichkeitskonstruktion kann sich in der Folgesitzung bereits verändert haben, somit ist möglicherweise eine erneute Auftragsklärung und Kontextualisierung sinnvoll. Bei einem hypothesengeleiteten Vorgehen ergibt sich die Frage nach der Nützlichkeit von Hypothesen und Sichtweisen sowie nach der Nützlichkeit bisheriger Strategien. Klienten sollten im Sinne einer Ressourcenfokussierung auch immer wieder zu ihren bisherigen Erfahrungen im Umgang mit schwierigen Situationen befragt werden.

**Wirklichkeitskonstruktion.** Ist der Auftrag, im Sinne einer Lösung, klar benannt, wird die Kontextualisierung der Wirklichkeitskonstruktion vorgenommen. Hierbei kann z.B. eine Zeitachse als Hilfestellung dienen. Wie stellt sich ein Problem aktuell dar? Wie waren die Erfahrungen und der Umgang damit in der Vergangenheit? Auf welche Ressourcen konnte früher zurückgegriffen werden? Welche Lösungsstrategien waren erfolgreich? Womit gab es gute Erfahrungen? Wer hat das auch so gesehen? Wann war es schon mal anders? Es werden *Hypothesen* gebildet. An dieser Stelle können Muster und Ambivalenzen deutlich werden. Was hat geholfen, solche Ausnahmen zu generieren? Was wäre nötig, um diese oder alternative Ressourcen auch heute wieder nutzen zu können?

**Möglichkeitskonstruktion.** Die *Hypothesen* werden im Rah-



men der Möglichkeitskonstruktion *überprüft*. Wie könnte es gelingen, auch gegenwärtig wieder häufiger auf diese früheren, erfolgreichen Erfahrungen zurückzugreifen? Was wäre dazu nötig, um auch in Zukunft davon zu profitieren? Wie wäre dann ein Zustand der Lösung ganz genau? Auf welche *Kompetenzen* könnte zurückgegriffen werden? Was wäre dann *nützlich*? Welche *kleinen Schritte* planen Sie als Nächstes, um Ihrer Lösung ein kleines Stück näher zu kommen? Wie würde sich das dann auf die anderen Systemmitglieder auswirken?

Fragen nach Ausnahmen, zirkuläre Fragen und Skalierungen können während des gesamten Prozesses helfen, die Beschreibungen von Wirklichkeitskonstruktionen zu erweitern, sowie Auswirkungsüberprüfungen in der Möglichkeitskonstruktion vorzunehmen.

Zeigen Sie Interesse an den Erfahrungen, Kompetenzen und Veränderungen des Klienten bzw. der Klientin. Auch Belastungen und Hindernisse dürfen gewürdigt werden. Um Neues anzunehmen, ist es für Klienten oft hilfreich, wenn die alten Sichtweisen und Leistungen gesehen und respektiert werden. Wertschätzung, Neutralität und Interesse sollten Berater auch an diejenigen Systemmitglieder richten, die nicht unmittelbar anwesend sind. Fordern Sie Ihre Klienten heraus, in dem Sie sie in positiver und optimistischer Weise auf ihre noch nicht ausgeschöpften Möglichkeiten hinweisen. Bedenken Sie jedoch auch, dass Ihre Einflussmöglichkeiten begrenzt sind. Klienten und ihre Systeme werden immer selbst entscheiden, welche Perspektiven und Lösungen sie zulassen möchten. Das müssen wir wohlwollend berücksichtigen.

Wer sich in Beratungsprozessen selbst bewusst macht, welcher Bereich gerade angefragt wird, kann oft bereits den nächsten Schritt bzw. die nächste Frage ableiten, die für den Klienten möglicherweise hilfreich ist. Wer sich als Beraterin oder Therapeut selbst fragt: »Wozu stelle ich ausgerechnet diese Frage, auf diese Weise?« und »Was könnte an der Antwort nützlich für die Klienten sein?«, ist sich seiner beraterischen Haltung und seines Vorgehens in aller Regel sehr bewusst. Wohlgeformte und gut getimte Fragen sind Übungssache. Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Formulierungen. Ihre Klienten und Klientinnen werden es zu schätzen wissen.

Viel Erfolg!

### **Auftragsklärungskarten**

**Karten 1–18**

Fragen zur Erfassung der  
**Wirklichkeitskonstruktion**  
der Klienten und Klientinnen

**Karten 19–54**

Fragen zur Erfassung der  
**Möglichkeitskonstruktion**  
der Klienten und Klientinnen

**Karten 55–88**

Quellen und weiterführende Literatur

Übersichtskarte

## Über den Autor

Roman Hoch, Dipl.-Soz.Päd. (FH), geboren 1975 in Bochum, seit 2004 Wahlhamburger; Trauma-Fachberater (DeGPT), Systemischer Berater & Therapeut i.A. bei der WISPO AG (Institut) Hamburg (DGSF); Gastdozent a. d. Hochschule für angewandte Wissenschaften Hamburg (Seminare »Kommunikation & Beratung«, »Onlineberatung«, »Trauma-Sensible Pädagogik«)

© Beltz Verlag, Weinheim, Basel, 2016

[www.beltz.de](http://www.beltz.de)

Lektorat: Dr. Svenja Wahl

Herstellung: Uta Euler

Druck: Pario Print, Krakau

Printed in Poland

ISBN 978-3-621-28438-7