



Jobakademie - Lösungsfokussierte Fragestellungen (Lauenroth)

Lfd. Nr.: 1

Bearbeitung: FD 56.6 Kletetzka

Lösungsfokussierte Fragestellungen (Lauenroth)

Ein paar Fragen zur Eigen- und Fremdwahrnehmung

Auf einer Skala von 1-10 (10=maximal/top...)

- Wie geht es Dir jetzt?
- Wie fit bist Du heute?
- Wie motiviert bist Du, heute etwas zu lernen?
- Wie leistungsfähig bist Du heute?
- Wie gestresst bist Du heute?
- Wie entspannt bist Du heute?
- Wie optimistisch siehst Du im Moment Deine Zukunft?
- Wie sympathisch ist Dir Dein Nachbar rechts von Dir?

Prozentfragen

... ermöglichen unter anderem eine bessere Differenzierung und Präzisierung von Ideen, Überzeugungen, Stimmungen, Krankheitskonzepten

- „Zu wie viel Prozent halten Sie dies für ... und zu wie viel Prozent dies hingegen für ...?“
- „Zu wie viel Prozent halten Sie Ihr Problem für ein medizinisches, zu wie viel Prozent für ein psychisches?“
- „Für wie felsenfest halten Sie sich auf einer Skala von 0 bis 100%...?“
- „Wie hoch schätzen Sie auf dieser Skala die Wahrscheinlichkeit ein, dass Sie heute schon...?“

Lösungsorientierte Fragen (Verbesserungsfragen) verlagern den Fokus

- „Woran würden Sie erkennen, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?“
- „Angenommen, Sie hätten bei einer guten Fee einen Wunsch frei für eine persönliche Veränderung..., was würden Sie sich wünschen?“
- „Was genau müssten Sie tun, damit es besser wird?“

Fragen nach Ausnahmen

- „Wie oft (wie lange? Wann? Wo?) ist das Problem nicht aufgetreten?“
- „Was haben Sie und andere in diesen Zeiten anders gemacht?“
- „Wie könnten Sie mehr von dem machen, was Sie in guten Zeiten gemacht haben?“
- „Was könnten Sie mehr von dem machen, was Sie in guten Zeiten gemacht haben?“
- „Wann könnten Sie dies durchführen, was Sie in guten Zeiten gemacht haben?“

Inhaltliches Verständnis

- „Bei mir ist angekommen, ...“;
- „Wenn ich Sie richtig verstehe, ...“;
- „Ich würde gerne zusammenfassen, was ich bisher verstanden habe...“
- „Habe ich Sie richtig verstanden, dass ...?“
- „Sie denken also, dass ...?“

Wunderfragen ... „Was ist danach?“

- „Angenommen, heute Nacht käme eine Fee und würde Ihnen das Problem abnehmen, was wäre dann morgen anders?“
- „Wer würde als erstes erkennen, dass das Wunder über Nacht geschehen ist, und woran?“
- „Was würden die Menschen um Sie herum danach anders machen?“

Fragen nach dem Nutzen das Problem

- „Welchen Nutzen hätte es für das System, wenn das Problem noch weiter bestehen würde?“
- „Wird Ihr Mann, Ihr Chef, Ihr Kollege, Ihr Kind diesen Zustand nach dem Wunder begrüßen oder eher darüber traurig werden und warum?“
- „Wie fühlen Sie sich dabei?“

Fragen nach Zukunfts- und Zeitplänen

- „Wie lange wird Ihr Thema noch Ihr Begleiter sein?“
- „Wann werden Sie Ihr Thema verabschiedet haben?“

Aufdeckende und vertiefende Fragen

- „Welche andere Bedeutung könnte dies denn noch für Sie haben?“
- „Was glauben Sie, bezweckt Ihr Gegenüber mit seinem Verhalten?“
- „Welche anderen Lösungswege sehen Sie noch?“

Reframing-Fragen

- „Was sind die Vorteile des Problems?“
- Was ist das Gute daran?
- „In welchem Zusammenhang könnte Ihr Problem sogar nützlich sein?“

Provokationsfragen

- „Was müssen Sie tun, damit es noch schlechter kommt?“
- „Stellen Sie sich vor, Sie würden Ihr Thema einem hungernden Kind erzählen, das vor Hunger kaum laufen kann – was würde Ihnen dieses Kind sagen?“