WORKBOOK · METHODEN & WERKZEUGE

Systemische Fragen

Begleitmaterial zum Buch **„Zeitlos Handeln“**

KAVANARA
CONSULTING · TECHNICALS · SOLUTIONS

Version 1.0 · 2026

© Matthias Leo Wegner · kavanara.de

Systemische Fragen

Überblick

Wer fragt, führt – nicht wer redet. Systemische Fragen sind Fragetechniken aus der systemischen Therapie und Beratung, die Menschen helfen, selbst zu denken. Sie öffnen Räume statt sie zu schließen, und sie geben keine Antworten, sondern helfen, eigene zu finden.

Aspekt	Details
Ziel	Perspektiven erweitern, Lösungsräume öffnen, Muster sichtbar machen
Weg	Fünf Fragetypen gezielt einsetzen
Alternative Methoden	6W-Fragentechnik, Aktives Zuhören, Staircase of Listening
Dauer	5–30 Minuten je nach Kontext
Teilnehmer	2+ Personen

Grundprinzip

Der systemische Fragende weiß nicht, was für den anderen richtig ist. Aber er kann helfen, es herauszufinden. Systemische Fragen arbeiten mit der Annahme, dass die Lösung bereits im System vorhanden ist – sie muss nur freigelegt werden. Die Kunst liegt nicht in der einzelnen Frage, sondern im Nachfassen.

Vorteile und Grenzen

Vorteile	Grenzen
Öffnet neue Perspektiven	Erfordert Übung und Geduld
Fördert Eigenverantwortung	Kann als manipulativ empfunden werden

Vorteile	Grenzen
Funktioniert in vielen Kontexten	Nicht für akute Krisen geeignet
Stärkt die Beziehungsqualität	Braucht Vertrauen als Basis

Die fünf Fragetypen

1. Hypothetische Fragen – „Mal angenommen…"

Öffnen den Raum für Möglichkeiten. Befreien vom Gefängnis des Status quo.

- „Mal angenommen, das Problem wäre gelöst – was wäre anders?" → Fokus auf Lösung statt Problem
- „Mal angenommen, du hättest unbegrenzte Ressourcen – was würdest du tun?" → Befreit von Beschränkungsdenken
- „Mal angenommen, du wüsstest, dass du nicht scheitern kannst – was würdest du wagen?" → Deckt Angst auf
- „Mal angenommen, du bist in einem Jahr an deinem Ziel – wie bist du dort hingekommen?" → Rückwärts planen

2. Zirkuläre Fragen – „Was würde X sagen?"

Erzwingen Perspektivwechsel. Decken blinde Flecken auf.

- „Was würde dein Team dazu sagen?" → Andere Perspektive einnehmen
- „Wie würde dein größter Kritiker diese Entscheidung bewerten?" → Schwachstellen finden
- „Was würde jemand beobachten, der euch von außen zusieht?" → Muster erkennen
- „Wie würde dein bester Mitarbeiter das Problem beschreiben?" → Andere Sichtweisen einbeziehen

3. Skalierungsfragen – „Auf einer Skala von 1–10…"

Machen Abstraktes messbar und besprechbar.

- „Auf einer Skala von 1–10: Wie motiviert bist du gerade?" → Status erfassen
- „Was müsste passieren, um von 5 auf 7 zu kommen?" → Nächste Schritte identifizieren
- „Wo warst du vor drei Monaten auf dieser Skala?" → Entwicklung sichtbar machen
- „Was hat dich von 3 auf 5 gebracht?" → Ressourcen erkennen

4. Die Wunderfrage

Die mächtigste Frage der lösungsfokussierten Beratung: „Stell dir vor, du gehst heute Abend schlafen. Über Nacht geschieht ein Wunder, und das Problem ist gelöst. Aber du weißt es nicht, weil du geschlafen hast. Woran merkst du morgen früh als Erstes, dass das Wunder passiert ist?"

Sie funktioniert, weil sie das Problem-Denken komplett umgeht, die Lösung konkret und sinnlich erfahrbar macht und oft erste kleine Schritte aufzeigt.

5. Verschlimmerungsfragen – „Wie könntest du es noch schlimmer machen?"

Paradox, aber wirksam. Decken unbewusste Muster auf.

- „Was müsstest du tun, um das Problem zu verschlimmern?" → Zeigt, was man bereits tut
- „Wie könntest du sicherstellen, dass sich nichts ändert?" → Deckt Widerstände auf
- „Was würde ein Berater empfehlen, der will, dass du scheiterst?" → Sabotage-Muster erkennen

Vorgehensweise

Wann welche Frage?

Jemand steckt fest → Hypothetische Fragen. Konflikt zwischen Personen → Zirkuläre Fragen. Unklarer Status → Skalierungsfragen. Großes, diffuses Problem → Wunderfrage. Verharren in alten Mustern → Verschlimmerungsfragen.

Die Kunst der Folgefrage

Eine gute Frage reicht nicht. Das Nachfassen macht den Unterschied. Bei „Ich weiß nicht" → „Wenn du raten müsstest?" Bei „Das geht nicht" → „Was müsste anders sein, damit es ginge?" Bei oberflächlichen Antworten → „Und was noch?" – die mächtigste Folgefrage überhaupt.

Praxis-Impuls

Wenn du nicht weißt, was du sagen sollst: Frag. „Was denkst du?" ist fast immer besser als ein vorschneller Ratschlag.

Übungen

Die Fragewoche

Jeden Tag eine systemische Frage in einem echten Gespräch einsetzen: Montag hypothetisch, Dienstag zirkulär, Mittwoch Skalierung, Donnerstag Wunderfrage, Freitag Verschlimmerung. Am Ende der Woche reflektieren: Welche Frage hat am meisten bewirkt?

Das Frage-Duell (10 Min.)

Mit einem Partner: Person A beschreibt ein echtes Problem (3 Min.). Person B darf nur Fragen stellen – keine Ratschläge, keine Kommentare, nur Fragen (5 Min.). Person A reflektiert: Welche Frage hat am meisten bewegt? Dann Rollentausch.

Quellen

- de Shazer, Steve: Lösungsfokussierte Kurztherapie
- Berg, Insoo Kim: Lösungsfokussierte Beratung
- Schlippe, Arist von & Schweitzer, Jochen: Systemische Interventionen, 2012

Menschen sind zum Geliebtwerden geschaffen, nicht zum Funktionieren.
Und wenn wir Organisationen als Gewächshäuser gestalten
– Räume, die schützen, nähren, ermöglichen –
dann kann etwas wachsen, das größer ist als wir selbst.

KAVANARA
CONSULTING · TECHNICALS · SOLUTIONS

Mehr erfahren: **kavanara.de**