

Rezension

Reuter, Karin. *Systemische Fragetechniken. Gekonnt gefragt, gezielt geführt*. Karin Reuter. Köln. 1. Auflage 2023. 204 S. EUR 14,99

**Klug fragen können ist die halbe Wahrheit. Sind Sie bereit für diesen Fragenfundus?**

Worum geht es hier eigentlich? Wie führt man mit Fragen und fragt gekonnt nach? Wie wird man zum Problemlöser und führt zielorientiert? Karin Reuter hat hier ein Arbeits- bzw. Ratgeberbuch für Führungskräfte, Coaches und Berater vorgelegt, welches durch praktische Anwendungsbeispiele und eine Sammlung der klassischen Fragen systemischen Arbeitens, Transaktionsanalyse und neuro-linguistischen Programmierens hervorsticht. Das Buch eignet sich jedoch auch sehr gut für Systemischer Berater und in Ausbildung bzw. Sozialer Arbeit Interessierte des lösungsorientierten Ansatzes. „Ein Gespräch entwickelt sich wie eine Blume. Sie kann auf fruchtbarem Boden schneller Wurzeln schlagen und wachsen.“

Das Buch ist im broschiierten Softcover im Taschenformat herausgegeben. Es besteht aus sechs Kapiteln mit mehreren Unterkapiteln. Die Höhepunkte des Buches sind klar die praktischen Anwendungsbeispiele und die Aufzählung der Fragearten und -techniken mit jeweils konkreten Fragebeispielen sowie Coachingtipps. Die Autorin möchte Leichtigkeit mit professioneller Tiefe zum Thema verbinden, was ihr größtenteils gelingt. Ziel und Zweck des Buches ist das Füllen eines Werkzeugkoffers für Führung mit neuen Stilmitteln. Das Buch soll eine Reise sein, in welcher im Koffer für das ein oder andere Souvenir Platz ist. Beim systemischen Fragen gehört zudem Haltung und ein professionelles Mindset zu sich selbst und seiner Umwelt dazu. Reuter betont dieses immer wieder und gibt hier einen sehr guten Input, wie diese gut wachsen und gelingen kann.

Das Buch startet mit einer Einführung zur Systemtheorie. Hier verläuft sich die Autorin manchmal zu sehr im theoretischen Erklären und in banalen Dingen, die für Anfänger evtl. eine gute Einführung jedoch auch schnell ermüdend sind. Aufhellend sind in den Kapiteln jeweils sehr gute Zitate, die zum jeweiligen Inhalt führen. Erfolgreich zu sein heißt, „die Klientin darin zu unterstützen, Lösungen zu finden und Ziele zu erreichen.“ Durch Fragen lernt sich das Gegenüber selbst besser kennen und jeder noch so kleine Schritt verringert die Distanz zum Ziel.

Es folgt der Hauptteil über die Fragetechniken mit einer Sammlung der typischen systemischen Fragen angefangen bei zirkulären Fragen, Fragen zur Unterschiedsbildung, Klassifikationsfragen, Skalierungsfragen, Übereinstimmungsfragen, Fragen zur Wirklichkeitskonstruktion und natürlich der „Wunderfrage“. Sehr gut, dass auch paradoxe Fragen, wie die Verschlimmerungsfragen oder provokante Fragen einen Platz bekommen Auch hier ist manchmal weniger Erklärung dann mehr praktisch. Einige hilfreiche Methoden wie die Kopfstandmethode ergänzen den Handwerkskoffer. Hinzu kommen dann noch ökologische Fragen, marsische Fragen, die oft geschasste Warum-Frage, Reflexionsfragen, Fragen aus der Metaperspektive, Fragen zur Vertrags- und Auftragsklärung und einer besonderen Frage. „Worum geht es hier eigentlich?“. Der zweite Teil der Fragen ist sehr praktisch und knackig geschrieben und eine der großen Stärken des Buchs. Hier kommt ein riesiger Schatz an Beispielfragen für den Fragenfundus.

Nach dem Hauptteil kommt es zum Kapitel „Von der Fragetechnik zur Fragekompetenz“ Hängen geblieben ist hier der wunderbare Satz „Don't be a Meta-Monster“ – also keine Löcher in den Bauch zu fragen und Fragen anzuwenden, solange es sinnvoll erscheint und nicht, solange es geht. Haltung und das Mindset werden durch die beiden wundervollen Methoden des Growth Mindset und des Agile Mindset ergänzt.

Am Ende kommen noch Praxisbeispiele für spezielle Gesprächssituationen wie Entwicklungsgespräche bzw. Kritikgespräche.

Erinnerungshilfen und Ressourcenanker runden das Ganze ab und die Idee der Prime ist wundervoll.

Eine zusammenfassende Übersicht der Fragen oder eine bzw. mehrere Arbeitskarten mit einem Poster dazu wären wünschenswert.

„Zwischen Reiz und Reaktion passt immer noch ein Atemzug“ oder auch zwei. Und eine Frage.

„Das größte Problem ist, dass wir nicht zuhören, um zu verstehen; wir hören zu, um zu antworten.“

5-mal „Worum-geht-es-hier-eigentlich?“ für dieses wunderbare Workbook!

„Problem talk creates problems, solution talk creates solutions.“ Steve de Shazer, 1989.