

Die Wunderfrage - Variationen zum Thema



Steve de Shazer, der Begründer der Lösungsfokussierten Kurzzeittherapie, hat dieses geniale Instrument entwickelt, um den Gedankenfluss vom Umkreiseln des Problemzustands zur Lösung zu leiten.

Ich selbst verwende die **Wunderfrage** und eine Variante, nämlich die „**Unverschämtheitsfrage**“, sowohl im **Coaching** als auch in der **Auftragsklärung** bei Kunden. Es ist nämlich gut möglich, das Ziel zu beschreiben, ohne klar zu wissen, was das Problem ist. Der Erfolg ist durchschlagend, fast alle Klienten berichten in der darauffolgenden Sitzung von großen Fortschritten in Richtung Lösung.

Historie

Die Wunderfrage basiert auf der Kristallkugeltechnik von Milton H. Erickson. Im Rahmen von NLP ist die Wunderfrage eine Variante des Als-Ob Rahmens. Steve de Shazer erwähnt die Wunderfrage zuerst 1988 in seinem Buch „Clues - Investigating Solutions in Brief Therapy“. Demzufolge wurde die Wunderfrage geboren, als ein Klient zu Insoo Kim Berg (seine Frau und Arbeitskollegin) sagte: "Mein Problem ist so ernst, dass es ein Wunder bräuchte um es zu lösen!" Diesem Hinweis folgend, sagte Insoo: "Well, suppose one happened...?"

Wirkungsweise

Der „Trick“ der Wunderfrage besteht darin, dass über diese Phantasie die üblichen Einwände gegen Lösungen umgangen werden und dem Klienten ermöglicht wird, zunächst frei zu assoziieren. Und da das Gehirn zwischen Realität und Phantasie (fast) nicht unterscheidet, werden Zielzustände wie von selbst aktiviert und die Neurologie lernt, diese einzunehmen. Der Klient kann sich als ressourcenvoll erleben und feststellen: Es geht ja! Sie können diesen Zustand auch visuell, auditiv oder kinästhetisch ankern. So können sich neue Muster gut etablieren.

Für Sie möchte ich dieses „wunderbare“ Instrument hier vorstellen. Denn auch, wenn es sachlich ganz einfach scheint, gibt es doch ein paar wesentliche Kleinigkeiten zu beachten, um die Wunderfrage „rund“ und besonders wirksam zu machen.

Vorgehen im Coaching

Hier also das Rezept. Ich stelle die Wunderfrage gerne (meist in der 2. Sitzung, nachdem ich in der ersten das Problem ausgiebig gepacet, exploriert und gewürdigt habe), indem ich den Klienten in eine leichte Trance führe (es geht aber auch ohne). Als Rahmen leite ich die Wunderfrage meist ein, indem ich sage, dass ich dem Klienten (den weiblichen übrigens auch ;-) nun eine etwas längere und ungewöhnliche Frage stellen möchte.

(Anmerkung: Der Einfachheit halber formuliere ich hier im DU.) Ich beginne in normaler Sprechstimme, die dann immer mehr zu Milton-Trance-Sprache und -Tonfall übergeht, mit den Worten:

„Angenommen, wir hätten heute also gearbeitet, und dann gehst du irgendwann nach Hause, und ich weiß nicht, was du da noch tust, irgendwann isst du wahrscheinlich Abendbrot und machst noch etwas Nettes,

..... vielleicht mit anderen, oder gemütlich für dich, und irgendwann wirst du wahrscheinlich müde und gehst ins Bett..... Vielleicht liest du dort noch etwas..... oder du drehst dich noch ein paar Mal um, jedenfalls irgendwann..... schläfst du ein..... und du schläfst..... (längere Pause) und irgendwann..... mitten in der Nacht..... geschieht ein Wunder..... und das Wunder ist..... das alles..... weswegen du hierher gekommen bist..... **gelöst ist** (Geste: (als visueller Anker) vielleicht einer Öffnung der Hände)..... und das wäre ja wirklich ein Wunder..... und das Wunder **geschieht** (dieser Satz ist sehr wichtig!)... und du..... weil du ja schläfst..... du merkst das gar nicht..... denn du schläfst ja..... und du schläfst weiter..... und schläfst..... und das Wunder ist geschehen..... und dann hast du vielleicht noch einen schönen Traum...und es wird Morgen..... und irgendwann..... wachst du auf..... (nun wieder schneller + klar sprechen) und woran würdest du merken, dass das Wunder wirklich geschehen ist? Was - und vielleicht sind es Kleinigkeiten - ist jetzt anders in deinem Denken, Fühlen oder Handeln?“

Meistens braucht der Klient ein paar Momente, um aus der Trance zum Sprechen zu kommen. Dauert es sehr lange, helfe ich ihm, indem ich die „Chunkgröße“ der Ideen vorgebe, und sage: „Also du wachst auf, schlägst die Augen auf, und was ist jetzt anders?“

Sehr wichtig ist es, bei Negativformulierungen wie zum Beispiel „Ich bin gar nicht hektisch“ sofort im Stile von Aufgreifen und Führen zu sagen: „Aha, gar nicht hektisch, und was ist nun **statt dessen** da?“ damit den Klienten so zu einer **positiven Formulierung** und damit dem passenden inneren Bild überzuführen.

Wichtig auch: **Es ist ein Wunder, das nur innerhalb der eigenen Person geschieht.** Die Welt bleibt, wie sie ist! Falls der Klient nämlich so etwas sagt wie „Mein Chef lächelt mich plötzlich an und gibt mir eine Gehaltserhöhung. Ich wache auf und habe einen Porsche vor der Tür“ o.ä., so ist es wichtig, den Klienten darüber zu informieren, dass es sich um ein **ganz exklusives Wunder nur für ihn** handelt. Macht man das nicht, wird er sich natürlich hinterher leicht wieder aushebeln können mit dem Einwand: Aber das ist ja nicht so!

Eine ganze Zeitlang vertiefte ich dann durch Wiederholen des Gesagten und der Frage „**Und was noch?**“ Auf diese Art kann man dann einen ganzen Tag oder eine Woche nach dem Wunder „durch-xen“.

Fragen über Fragen sind das wirksamste Mittel, dem Wunder weiter auf die Spur zu kommen (und damit in der Neurologie zu verankern). Oft ist es sinnvoll, Fragen auch zum äußeren Kontext zu stellen. Einige Beispiele dazu:

- Und ist es ein heimliches Wunder, oder bemerkt es noch jemand anderes aus deiner Umgebung, dass bei dir das Wunder geschehen ist?
- Wer wird die erste Person sein, die bemerkt, dass das Wunder geschehen ist? Und woran?
- Und wer wird es noch bemerken? Und wie genau reagieren die nach dem Wunder?
- Wer wird am überraschtesten sein, wenn dein Problem gelöst ist?
- Was wird diese Person sehen, was du anders machst?
- Was wirst du an dir wahrnehmen, was dich ganz positiv überrascht?

- Was wirst du sehen, was die andere Person daraufhin anders macht, was du vielleicht nicht für möglich gehalten hattest?

Nützlich ist es, nach genauen physischen Veränderungen und Empfindungen zu fragen, um den Zustand dann ankern zu können:

- Und wenn das Wunder geschehen ist, woran merkst du das dann körperlich? Was ist anders?
- Wo spürst du dieses Gefühl (z.B. „Innere Ruhe“) in deinem Körper besonders? Wie genau fühlt es sich dort an? Ist es eher warm oder kühl?
- Und was würdest du spontan sagen: Welche Farbe hat dieses Gefühl? (visueller Anker)
- Hat es auch einen Klang oder einen Duft? (auditiver / olfaktorischer Anker)

Wenn auf diese Weise nach dem vorrangigen Gefühl gefragt wurde, lasse ich den Klienten eine Hand auf die Stelle im Körper legen, wo die Empfindung besonders spürbar ist (kinästhetischer Anker) und biete in Trance führend an, diese Farbe sich im Körper ausbreiten zu lassen und sie auch - nur für den Klienten sichtbar - durch die Poren seiner Haut schimmern zu lassen, sodass die Farbe ihn auch umgibt wie eine Art Aura oder wie ein schützender Mantel, und frage, was er dann auch noch Angenehmes spüren kann, wenn das da ist. So kann ich den Zielzustand der „Quelle“ des Gefühls **ankern**.

Achtung:

1. Auf positive Formulierungen achten bzw. umformulieren lassen!
2. Falls Einwände kommen, z.B. dass etwas ja in Wirklichkeit doch nicht ginge, fragen: Und wenn das Wunder wirklich und umfassend geschehe wäre?
3. Falls der Klient nicht in einen ressourcenvollen Zustand kommt, wird es innere Einwände geben (z.B. so etwas wie: „Bei MIR klappt das ja sowieso nicht“). Dann hilft zu 99%: „Und mal angenommen, es wäre ein wirkliches „Vollblutwunder“? Nicht nur so ein dahergelaufenes, sondern ein sehr sehr starkes? Was wäre dann?“
4. Nochmal: „Das Wunder geschieht ausschließlich in dir, nicht bei anderen, die sind, wie sie sind – aber wie kannst du nun auf sie reagieren, jetzt, wo das Wunder geschehen ist?“

Hausaufgabe

Es hat sich bewährt, der Sitzung mit der Wunderfrage (ich verwende tatsächlich meist eine ganze darauf)eine Hausaufgabe folgen zu lassen, damit die Neurologie die neuen „Denk-Loipen“ gut etablieren kann.

Die Hausaufgabe besteht aus 2 Teilen:

- 1. Ab morgen achte bitte darauf, wann und in welcher Form sich erste Vorboten des Wunders bemerkbar machen!** (Ich formuliere es also sehr sehr kleinschrittig, um die Aufmerksamkeit auch auf Kleinigkeiten zu lenken und die Erwartungen so niedrigschwellig zu halten, um zu garantieren, dass etwas bemerkt wird. Das verstärkt den positiven Effekt und das Vertrauen in die Möglichkeit der Veränderung.
- 2. Bitte nimm dir in den nächsten 10 Tagen** (oder bis zur nächsten Sitzung) **jeden Tag 5 Minuten** (es muss nicht am Stück sein) **und setze dich in dein inneres Heimkino. Dort läuft ab morgen die Serie „X (Name des Klienten) und das Wunder ...!“** **Schau dir die Serienteile an wie zum Beispiel „X und das Wunder beim Einkaufen!“, „X und das Wunder beim Duschen!“, „X und das Wunder im Meeting!“** **und alles, was dir sonst noch einfällt.** (Hier nehme ich mit Absicht banale Alltagsszenen und auch ein Beispiel für das neue Verhalten im ursprünglichen Problemkontext). **Wichtig: Tue es nur dann,**

wenn du wirklich Lust und Spaß daran hast! (Dieser Hinweis ist sehr wichtig, denn Sie wissen ja: Lernen geschieht am nachhaltigsten, wenn es mit positiven Emotionen verbunden ist.)

Variante „Unverschämtheitsfrage“

Sie funktioniert in Prinzip ganz genau so, verführt jedoch noch mehr dazu, innere Bremsen und Kleinmachereien zu umgehen. Besonders für Menschen mit der archetypischen „Urangst vor Unzulänglichkeit“ ist die Frage sehr hilfreich:

Angenommen, es wäre ein Wunder geschehen, und du könntest dir für dein Ziel ganz unverschämt vorstellen und wünschen, was du nur willst. Es ist dabei völlig egal, ob es realistisch ist oder möglich, du darfst hoch zielen und glatt über das Ziel hinausschießen:

- Was wäre dann möglich?
- Was und wie wärest du dann?
- Woran würdest du das merken?
- Wer würde es noch bemerken?
- Auf welche Weise würdest du das alles dann genießen und ausdrücken können?

Variante Business

Siehe Wunderfrage, nur nicht in Trance.

Etwa so:

„OK, Sie haben also in dieser Abteilung immer wieder diese unangenehme Situation, wie Sie sie geschildert haben. Ich möchte Ihnen dazu mal eine vielleicht ungewöhnliche Frage stellen: Nun mal angenommen, es würde über Nacht so etwas unwahrscheinliches geschehen wie ein Wunder. Und das Wunder wäre, dass auf einmal, einfach so, alle Probleme dieser Abteilung gelöst wären.

- Woran genau würden Sie das merken? Was genau wäre anders im Denken, Handeln und Fühlen der einzelnen MA?
- Wer würde es noch merken? Woran genau?
- Wie würde das auf die anderen Abteilungen wirken?
- Wer wäre erfreut?
- Wen würde es vielleicht sogar ärgern (*ist als systemische Frage zum Symptom-Gewinn nützlich, wer also vom Symptom profitiert*)?
- Was wäre dadurch gewonnen, was verloren?
- Wenn das Wunder geschehen wäre, was würde das in der Art, Dinge zu bewerten verändern?
- Was wäre dann automatisch auch anders?
- Und was wäre demnach ein sinnvolles Ziel für unsere Maßnahme?

Und so können Sie dann daraus sicher nicht nur spannende und nützliche Informationen gewinnen, sondern auch bereits etwas in den Köpfen Ihrer Gesprächspartner bewegen.

Ich hoffe, Ich habe Ihnen damit ein paar nützliche Inspirationen geben können.

Herzlich, Ihre Marion Lockert
Training, Coaching, Persönlichkeitsentwicklung

Sie möchten mir Fragen oder Kommentare übermitteln oder
einfach Kontakt aufnehmen?
Nur zu!

Marion Lockert Institut
Richard-Wagner-Straße 11
30177 Hannover
T. 0511 7635169-0
ml@marion-lockert-institut.de
www.marion-lockert-institut.de