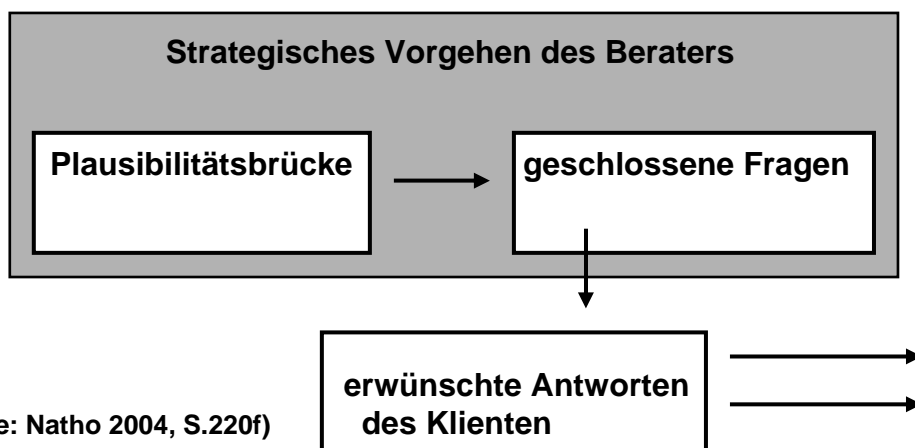


## Strategische Fragen von Frank Natho (2007)

Dieser Fragetypus, entwickelt aus der systemischen Therapie heraus (Natho 2004, S.220f), ist besonders geeignet, wenn der Berater zum einen auf den Gesprächsverlauf und zum anderen auch auf den Inhalt des Gesprächs Einfluss nehmen möchte. Zum strategischen Fragen gehört in der Regel eine Plausibilitätsbrücke, die zunächst den Aufmerksamkeitsfokus des Klienten auf einen bestimmten Zusammenhang ausrichtet. Hier schließt sich nun das eigentliche strategische Fragen an. Es baut auf das gezielt eingestreute Thema auf und engt damit den Antwortspielraum ein. Dies geht am einfachsten mit schließenden Fragen. Diese implizieren auf Grund ihrer Geschlossenheit die gewünschten Antworten und stellen damit eine gewisse Logik und Akzeptanz für weitere Fragen oder inhaltlich und methodische Vorgehensweisen her.



(Abb. Quelle: Natho 2004, S.220f)

Die Plausibilitätsbrücke hat einerseits die Funktion, die Aufmerksamkeit im Beratungssystem umzulenken oder thematisch zu konzentrieren und andererseits soll sie eine Ja-Haltung für das in der Frage liegende Ziel aufbauen. Voraussetzung für das Stellen solcher Fragen ist ein gutes Gespür für den Prozess und ein vorausschauendes Denken. Der Berater muss sich in die Situation des Klienten einfühlen und mit einer gewissen Sicherheit die Antworten auf seine Fragen erahnen können. Die voraussichtliche Antwort nutzt er dann für die nächste strategische Frage, deren Antwort er ebenfalls im Geiste voraussagt. So lenkt er den Klienten allmählich in Richtung des Arbeitszieles, das im Vorfeld gemeinsam festgelegt wurde (Auftragsklärung).

Betont werden muss, dass das strategische Vorgehen allein der Steigerung der Effizienz des Beratungsvorganges dient und nicht, wie gelegentlich verstanden, den Klienten manipulieren soll. Da zwischenmenschliche Kommunikation generell nie absichtsfrei ist, das heißt, jeder Information ein Appell innewohnt, der den Kommunikationspartner zu einer bestimmten Reaktion bewegen soll, kann auch die strategische Frage nicht mehr oder weniger manipulierend wirken als andere Frageformen.

📖 Natho, F. (2004). *Selbstlernende Teams. Konzepte und Methoden. Systemische Team- & Gruppenleitung in sozialen und anderen Unternehmen*. Dessau: Gamus.