



Fragen statt Antworten

„Was würdest du an meiner Stelle tun?“

Kennen Sie das? Jemand kommt zu Ihnen, erzählt Ihnen von einem Problem, einer bevorstehenden Entscheidung und fragt Sie um Rat. Sie hören zu und geben den gewünschten Rat. Drei Tage später erfahren Sie, dass die Person ganz anders entschieden hat.

„Ich weiß, was du tun musst!“

Vielleicht sind Sie jetzt enttäuscht oder sogar verärgert? Natürlich, die Person muss selber wissen, was sie tut – aber sie hätte doch die Gelegenheit gehabt, sich richtig zu entscheiden, Sie haben ihr doch den richtigen Rat gegeben. Und vielleicht nehmen Sie sich vor, wenn Sie das nächste Mal um Rat gefragt werden, nichts mehr zu sagen, weil ja doch niemand auf Sie hört...

Dazu ein Gedanke aus der konstruktivistischen Philosophie

Die konstruktivistische Philosophie geht davon aus, dass wir auf vielfältige Weise aktiv an der Gestaltung unserer Erfahrungswelt – unserer eigenen Realität – beteiligt sind. Jede/r von uns trägt die eigene, persönliche Landkarte zur Erklärung der Welt und der Interaktionen in ihr mit sich.

Es ist unerheblich, sich darüber Gedanken zu machen, wie die „Wirklichkeit“ denn nun wirklich ist – wir können Sie nie losgelöst von uns selbst betrachten. Sie wird uns nicht präsentiert, sondern wir erkennen sie. Und unser Erkennen ist ganz individuell geprägt durch unsere Art der Wahrnehmung, der Zuordnungen und Unterscheidungen, die wir zur Erklärung der Welt für uns vornehmen.

Deine Wirklichkeit – Meine Wirklichkeit

Ich glaube, Sie haben schon gemerkt, worauf ich hinaus will. Was Sie an jemandes Stelle tun würden, ist nicht zwangsläufig auch der richtige Rat für den anderen. Wir können jemandem sagen, wie wir an seiner oder ihrer Stelle entscheiden würden, aber wir sollten wissen, dass wir nicht an seiner oder ihrer Stelle sind.

Was wir mit unserem „Rat“ bewirken können, ist vielleicht indirekt eine Veränderung der Wahrnehmung des Ratsuchenden. Es eröffnet sich ihm oder ihr eine neue Betrachtungsweise auf die Situation, er oder sie bekommt etwas von unserer Wirklichkeitskonstruktion mit und kann damit aus einem neuen Blickwinkel über die anstehende Entscheidung nachdenken.

Fortsetzung nächste Seite

Fragen statt Antworten, *Fortsetzung*

**Freundliche
Neugier statt
fertiger Lösung**

Wir können Ratsuchenden mit freundlicher Neugier begegnen und versuchen, mehr über ihre Wirklichkeitskonstruktion zu erfahren. Damit werden ihnen die Zuordnungen und Unterscheidungen bewusst, die sie vornehmen und die für die anstehende Situation eine Rolle spielen und sie können diese auf ihre tatsächliche Relevanz überprüfen. Freundliche Neugier meint offene Fragen stellen, so weit, wie der oder die Ratsuchende es erlaubt.

**Was sind
offene Fragen?**

Je mehr offene Fragen Sie stellen, desto mehr Informationen erhalten Sie. Offene Fragen können nicht mit ja oder nein beantwortet werden, sondern müssen eine Beschreibung enthalten. Dabei können Sie folgende Bereiche erforschen:

Situationskontext: Was ist der Auslöser dafür, dass die Entscheidung getroffen werden muss? Was war in der Vergangenheit, was ist heute? Was hat sich verändert, dass die Entscheidung gefordert ist?

Beziehungen: Wer ist beteiligt, betroffen, wirkt mit, mischt sich ein, hält sich raus? Welche ähnlichen Situationen hat es schon mal gegeben? Wer wird die Entscheidung bewerten?

Qualitativen und quantitativen Zuordnungen: Wie sehen andere die Situation? Wie lange darf der Entscheidungsprozess dauern? Welche Wichtigkeit hat die Entscheidung? Was hindert daran ganz spontan zu entscheiden? Welche Entscheidungsalternativen werden erwogen? Welche Alternativen werden nicht erwogen?

Hypothesen: Was soll auf jeden Fall so bleiben wie es ist? Was soll sich auf jeden Fall ändern? Was wäre anders, wenn Entscheidung A (B, C, etc.) getroffen würde? Wann und wie wird sich herausstellen, ob eine gute Entscheidung getroffen wurde?

**Und wer hat
die Antwort?**

Ratsuchende sind nicht nur diejenigen, die zu uns mit der Frage „Was würdest du an meiner Stelle tun?“ kommen. Im beruflichen Umfeld sind das auch die Personen, die zu uns aufgrund unserer Funktion im Unternehmen kommen. Mit dieser Funktion wird uns eine bestimmte Lösungskompetenz für diesen Bereich zugetraut. Es ist unser Job, die fertige Lösung zu präsentieren – oder? Ja und nein. Andere Menschen leben in anderen Wirklichkeiten, wägen Sie ab, welchen Einfluss das auf die gegebene Situation hat und wie viel Sie vom Weltbild des anderen wissen müssen, damit Sie die für ihn oder sie passende „fertige“ Lösung vorschlagen können.

Nastja Raabe