

# Kommunikation

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

## Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit

**K&S ist das Magazin für Profis, die Menschen in Veränderungsprozessen begleiten.**

Die Zeitschrift wendet sich an Berater, Coaches, Therapeuten, Manager und vermittelt Wissen zu modernen kommunikativen Methoden. K&S erscheint alle zwei Monate aktuell beim Junfermann Verlag, Paderborn. [www.ks-magazin.de](http://www.ks-magazin.de)

# Wie Sieger denken

## NLP und Modeling



**Cool wie Konfuzius**  
Ressourcen von Prominenten



**Leben und altern**  
Wie wir gesund bleiben



**Pfadfinder des Neuen**  
Zukunftskongress des Metaforums

---

# Wofür Fragen?

Von Sascha Neumann

Die „Obszönität des Fragens“  
liegt auch in der Antwort.  
Lernen von Sokrates, Virginia Satir,  
Loriot, Byron Katie –  
und von der besten Freundin.

„Ich hab doch nur gefragt!“ schallt es vorwurfsvoll. Als „Sei es möglich, ganz ohne Absicht, ja unschuldig dem Befragten nahe treten zu können. Um sich anschließend über seine Reaktion zu wundern. Können Fragen unschuldig sein? Haben sie nicht immer eine Absicht? Und: Sind sie nach dem Konzept der unterstützenden Absicht stets gut gemeint? Coaching und Therapie machen uns mit Fragen Unbewusstes, Implizites wieder verfügbar – gleich einem Lernprozess. Und was können wir als Coaches und Therapeuten über das Fragen lernen?“

Schon Sokrates spricht davon, wie obszön das Fragen sein kann (Aron Ronald Bodenheimer „Warum? Von der Obszönität des Fragens“, Reclam, 1995). Wie nackt der Befragte sich fühlen kann, wenn er der Frage gegenübersteht; um Antwort ringend, sich vielleicht dagegen wehrend! Sokrates zeigt, dass das Befragen dem Befragten nichts Neues vermittelt, sondern lediglich etwas aus ihm herausholt, was im Keller seines Unbewusstes verborgen lag und nun durch Fragen befreit wird. Dies erfolgt durch das Mittel der Mäeutik, gewissermaßen eine geistige Hebammenkunst. Es gibt, das ist die These des Sokrates, kein Lernen, sondern einzig ein Wiedererinnern; man braucht bloß zu fragen, und das Verborgene kommt von selbst hervor. Es gehe also einzig um die Frage, *wie es sich zuträgt*, dieses „von selbst“.

Das Wort „obszön“ hat seinen Ursprung im Lateinischen und bedeutet hier neben hässlich, schmutzig, ekelhaft auch anstößig. Aufgabe eines Coaches ist es, dem Coachee durch Fragen Anstoß zum Nachdenken zu geben. Sokrates' Annahme folgend: Implizites dem Bewusstsein wieder verfügbar zu machen. Dabei treffen wir im Laufe der Entwicklung guter Fragen auf eine interessante Erkenntnis. Es finden sich gute Fragen und zugleich auch die besseren, die schrägen, die obszönen Fragen.

Virginia Satir, Gründerin der systemischen Familientherapie, hat diese Form der „obszönen Befragung“ gleichsam perfektioniert. Sie stellte ihren Klienten zum Beispiel während der



ersten Kontakte und in der Phase der Auftragsklärung häufig zwei Fragen, die ähnlich klangen und doch in ihren Absichten ganz unterschiedlich waren. Nach der Schilderung des Problems des Hilfesuchenden fragte sie: „Wie fühlen Sie sich mit diesem Problem?“ Eine therapeutische Standardfrage! Selbst ein psychologischer Laie würde intuitiv zustimmen. Nach dem inneren Erleben und dem Zustand des Klienten zu fragen, ist hier ein Selbstverständnis.

Nachdem der Befragte geantwortet hatte, folgte eine zweite, die obszöne Frage: „Wie fühlt es sich an, dieses Gefühl zu haben?“ – Erstaunen. Stille. Ein Suchprozess. Wie fühlt sich ein Gefühl an? – Nun, die Absicht ist schnell klar. Nehmen wir an, der Klient antwortet: „Es ärgert mich, so wütend über meine Mutter zu sein!“ Vorausgesetzt, der Hilfesuchende will den Ärger in den Griff bekommen, so hat der Hilfegebende erst jetzt einen Auftrag bekommen.

Jedoch gibt es noch eine zweite, eine alternative Wirklichkeit: „Es fühlt sich gut an, wütend über meine Mutter zu sein!“ Ein Auftrag? Keineswegs: Vielleicht spürt der Klient gerade hier eine erwachende Aktivität und erkennt die Abgrenzung von der Mutter durch Wut und kann sich darüber freuen. Das Gefühl mag das Eine sein, die Bewertung desselben das entscheidend Andere: Wir lassen den Klienten glücklich zurück und wünschen ihm eine gute Zeit mit seiner Erkenntnis. Hier beweist Satir, dass es einen Unterschied gibt, der das NLP bekannt gemacht hat und letztlich definiert: Was machen exzellente Therapeuten anders als andere, die scheinbar genau dasselbe tun? Fragen stellen! Besser: Anstößige Fragen stellen! Wo ist die obszöne Frage, die den Unterschied macht?

Dass Fragen obszön sein können und in der richtigen Anwendung zu Erkenntnissen führen – selbst mit Widerstand –, das hat auch Lorient erkannt, als er Szenen einer Ehe nachstellte. Das beginnt mit der oberflächlich umsorgenden Frage der Ehefrau: „Was machst du denn?“ Der stille Ehemann im Sessel will nur sitzen und seinen eigenen Gedanken nachhängen. Nach der fünften Nachfrage der Frau, dass er doch nun wirklich etwas machen solle, wird sein limbisches System aktiv, und es erinnert ihn daran, auf was er sich bei ihr eingelassen hat. Er brüllt: „NICHTS! Ich will einfach nur SITZEN und NICHTS tun!“ Augenblicklich und endgültig sieht sich die Ehefrau in ihrer Annahme bestätigt: Er hat *doch* etwas!

Hier kommt der Verdacht auf, dass das Fragen an sich noch keine Obszönität darstellt. Es sind Worte, Schallwellen. Erst der Empfänger bewertet sie und entscheidet, ob er sie als anstößig empfindet und trotzdem antwortet oder sich der Antwort verweigert. Mit den Worten von Johann Wolfgang von Goethe: „Es hört doch jeder nur, was er versteht!“ So ist nicht die Frage an sich obszön, sondern erst die Bedeutung, die wir ihr geben, und die Antwort, die wir liefern. Die Ame-

rikanerin Byron Katie veranschaulicht dies in einer klaren Haltung. In der von ihr entwickelten Methode „The Work“ konzentriert sie sich auf vier Fragen, die ein ganzes Leben verändern können. Jeder Gedanke, der Stress auslöst, wird mit diesen vier Fragen bearbeitet (Byron Katie: „Lieben was ist“, Goldmann, 2002):

1. Ist der Gedanke wahr?
2. Kannst du dir absolut sicher sein, dass der Gedanke wahr ist?
3. Wie reagierst du auf diesen Gedanken?
4. Wer wärest du ohne diesen Gedanken?

Byron Katie bleibt bescheiden in ihrem Ansatz, den sie seit 1986 auf vielfache Einladung über den ganzen Globus verbreitet. Fast missionarisch wiederholt sie, ihre Fragen seien nichts ohne aufrichtige Antworten. Eine Antwort erst gibt der Frage eine Bedeutung. So ist es eine typische Erfahrung in meiner Tätigkeit als Coach, dass der Klient nach einer Weile zu mir kommt und begeistert berichtet: „Ich weiß nicht mehr, was Sie mich damals gefragt haben, aber die Erkenntnis [...], hat mein ganzes Leben verändert.“

Erklimmen wir nun den Gipfel der obszönen Fragen. Seien wir direkt und greifen wir unmittelbar auf das Verborgene unseres Unterbewusstseins zurück. Ignorieren wir die Gesetze der Logik, schieben wir das Bewusstsein beiseite und fragen das Ich: „Was verdrängst du?“ Diese Frage ist möglich. Rein logisch und nach der Arbeitsweise der Großhirnrinde ist eine Antwort nicht möglich. Und doch: Das raum- und zeitlose Mittelhirn antwortet limbisch. Etwa so: „Meine Mutter hat ...!“ Und das Unwillkürliche bricht hervor und ergießt sich in epischer Breite gegenüber dem Therapeuten und Coach. So geht es! Fazit: Gutes obszönes Fragen muss nicht der Logik folgen, sondern lediglich das Unterbewusstsein berühren.

Ein weiteres Beispiel aus der systemischen Familientherapie begegnete mir im Alltag, als eine Freundin ihren Geliebten fragte: „Mit welchem deiner Probleme habe ich am meisten zu tun?“ – Wunderbar! Wie obszön! Ein Gedankenspiel, das deutlich macht: Hier werden Grenzen überschritten, und Gedanken folgen der Kraft des Unterbewussten. Je schräger die Frage, desto bedeutsamer die Information, die wir daraufhin erhalten.

Fragen können zugleich die Handlung verhindern. Wenn zwei sich lieben, brauchen sie das einander nicht zu sagen. Es gibt genügend wirksame extra-, prä-, para- und postverbale Verständigungsmittel, aus denen Liebe spricht, ohne sich in düren Worten artikulieren zu müssen. Zum Wesen der Liebe gehört der Umstand der Sprachlosigkeit, erwachsen aus der beiderseitigen Ahnung, dass jedes Wort, jeder Name ärmlich, weil unangemessen herauskommt. Liebe ist mehr als ihr Name und doch erliegen wir so oft der – hochanstößigen –

---

Frage, lassen uns hinreißen, wider jede Vernunft, und fragen den Geliebten: „Liebst du mich?“ Die Frage erzeugt ihrerseits Zweifel und gleichzeitig eine Gegenfrage: „Warum fragst du?“ Nun steht Frage gegen Frage. Jetzt braucht der Rückfragende nur noch hinzuzufügen: „Hältst du dich denn nicht für liebenswert?“ Dann haben wir jede Liebe ausgeräumt. An drei Fragen gedeiht keine Liebe mehr. Wenigstens kann man dann sagen, die Situation sei geklärt. Gut jedoch zu wissen: Als fragender Coach bin ich nicht Freund, Geliebter, Seelenverwandter – ich darf Anstoß geben und daher auch in diese obszöne Fragerichtung gleiten.

Wir haben als Coaches und Therapeuten gelernt, dass die offene, die W-Frage eine gute Frage sei: Sie lässt Möglichkeiten, eröffnet mit der Antwort einen Raum. Nur das „Warum“ wird gemieden als obszönes, aber – ähnlich wie die Kardinalsfrage eines Liebenden – wenig nutzbringendes Fragewort. Die Psychoanalyse würde in ihren Grundfesten erschüttert, müsste sie auf ein „Warum?“ verzichten. „Warum hast du deinen Partner nicht einfach verlassen?“ Der Befragte leidet doppelt. Das „Warum“ verlangt nach einem Motiv, das sich nur schwer finden lässt. Gleichzeitig muss er sich jedoch noch gegen den impliziten Ratschlag des Fragenden wehren, die Option des „einfachen Verlassens“ vergessen zu haben. Jetzt leidet er nicht allein unter seinem Problem, sondern verzweifelt zugleich an seiner Dummheit, nicht auf die einfachsten Lösungen gekommen zu sein!

Die deutsche Sesamstraße prägte uns früh in eine Richtung, die Verhaltensmuster offen legte, welche wir als Therapeuten und Coaches lernen sollten zu vermeiden: „Wieso, weshalb, warum, wer nicht fragt, bleibt dumm!“ Erstaunlich präzise wurden gerade jene Fragen gestellt, die es im Coaching-Kontext zu umgehen gilt. „Warum?“ Das fragt nur der, der sich mit toten Systemen beschäftigt. Der Automechaniker fragt: „Warum fährt das Fahrzeug nicht?“ Das ist sinnstiftend, da es einen linear-kausalen Zusammenhang gibt, den es aufzufinden gilt. Ursache-Wirkung. Die Zündkerze ist kaputt. Schlussfolgerung: Der Wagen springt nicht an. So einfach ist es. Jedoch nicht bei lebenden Systemen. Sie verdienen statt eines vergangenheitsorientierten „Warum?“ ein zukunftsorientiertes „Wofür?“ Ja – „Wofür das Ganze?“ Wie befreiend der Blick in die Zukunft sein kann!

Nun kennt das Deutsche auch die kürzeste Frage-Expression, die freistehend und ohne selbst Wort zu sein agiert. Die Kraft dieser vielleicht obszönsten aller Fragen habe ich von meinem therapeutischen Mentor in der Kinder- und Jugendtherapie gelernt. Je kürzer die Frage, desto besser verständlich für den Empfänger. Es ist jenes expiratorische, gestisch-mimisch untermalte HÄ; jener Laut also, der so grob herausgeworfen werden kann, dass man nicht weiß: Soll man ihn mit einem Frage- oder mit einem Ausrufezeichen versehen?!

Wie nützlich die Idee: Gerade Jugendliche in der Pubertät haben aufgrund ihres natürlichen internen biologischen Umbaus Einschränkungen in ihrem Auffassungsvermögen, die von den Erwachsenen trotz wissenschaftlich fundierter Erkenntnis missachtet werden. Eltern verlieren sich in Fragen, gespickt mit unzähligen Wiesos, Weshalbs, Warums. Dabei kann es manchmal so einfach sein, an das implizite Wissen eines Kindes oder Heranwachsenden heranzukommen. Gerade die Vieldeutigkeit dieses Wortes zapft auf direktem Weg das Verborgene und doch so Wichtige des Sprösslings an. Es reicht in seiner Bedeutung von „Bitte noch mal. Ich habe dich nicht verstanden.“ bis hin zu „Was sagst du da?“ und „Wie kommst du dazu, mir das zu sagen?“ oder „Wie meinst du das in Gottes Namen?“ Und es wird damit jedes Mal eine andere Bedeutung in den ausgesprochenen Satz hineinlegt. Der Sohn oder die Tochter haben die Wahl.

Abschließend sei gesagt: Fragen ist Verzaubern und Beheben. Fragen ist Elektrisieren. Doch gleichzeitig: Achte auf Fragen, schütze dich davor – sie lauern überall. Schließlich bleibt noch die Möglichkeit, einer Frage die Kraft, die Obszönität, die Anstößigkeit, ja und auch ihr Potenzial für Veränderung zu nehmen, wenn man mit einem tiefen inneren Seufzer dem Fragenden entgegenwirft: „Ich weiß es nicht!“



**Sascha Neumann**, Lehrcoach und Lehrtrainer (DVNLP) in Berlin, Personenzentrierter Berater für Kinder und Jugendliche (GwG, Gesellschaft für wissenschaftliche Gesprächspsychotherapie). [www.ifapp.de](http://www.ifapp.de)