

DIE WUNDERFRAGE

Steve de Shazer

Die Wunderfrage¹ wurde Anfang der 80er Jahre entwickelt und seit damals benütze ich² die Wunderfrage in fast jeder ersten Sitzung. Ich glaube mein (unser) Fehler zu Beginn war, sie die *Wunderfrage* zu nennen, da sie niemals eine einfache Frage war. Vielmehr war das Ziel die Konversation/das Gespräch möglichst rasch auf die Zukunft zu lenken, in der die Probleme (die die Klientin in die Therapie führten) verschwunden wäre. Das bedeutet, dass die Frage selbst nie so bedeutsam war, wie die Antworten der KlientInnen.

Über die Jahre in denen wir mit der großen Vielfalt an Antworten der KlientInnen gearbeitet haben, habe ich gelernt, wie ich am besten auf die Antworten der KlientInnen antworte. Insbesondere lernte ich es, indem ich Insoo Kim Berg beobachtete, wie Sie auf die Antworten ihrer KlientInnen antwortete. Weiters lernte ich es, indem ich andere TherapeutInnen beobachtete, wie das Antwortverhalten anderer TherapeutInnen nicht zu der Art von „Wunderbildern“ führten, die Insoo's KlientInnen in der Lage waren zu entwickeln.

Hier ist nun die Variante, die ich ausgearbeitet und verwendet habe. Überraschenderweise erwies sich dies als einer jener Fälle, bei dem weniger nicht mehr ist, wo also nur die einfache „Wunderfrage“ und die ersten Antworten der KlientInnen nicht genug waren, sondern die Entwicklung möglichst vieler Details in Richtung Ziele der KlientInnen entscheidend sind.

ERSTE SITZUNG

Ich habe eine Frage, die vielleicht sonderbar, oder ungewöhnlich klingt, eine Frage, die einiges an Vorstellungskraft braucht, um sie zu beantworten.

(Pause – Warten auf irgendeine Art von Signal/Zeichen der Klientin, bis Sie fortsetzen mit der Frage.)

Nehmen Sie an/Stellen Sie sich vor ...

(Pause Die Pause erlaubt/ermöglicht dem Klienten/der Klientin, sich zu fragen, was für eine sonderbare, schwierige Frage ich ihm/ihr stellen werde, was er/sie sich vorstellen soll.)

... nachdem wir hier fertig sind, gehen Sie heute Abend nach Hause, da machen Sie dann was Sie immer machen, schauen fern, lesen, was auch immer und dann gehen Sie zu Bett und schlafen

(Pause, ganz normaler alltäglicher Kram, nicht so sonderbar)

Und während Sie schlafen , passiert ein Wunder ...

(Pause. Der Kontext für den Klienten/die Klientin ist das normale, alltägliche Leben. Diese Konstruktion erlaubt dem Klienten alle möglichen fantastischen Wünsche.)

Und die Probleme, die Sie hier hergeführt haben sind gelöst, einfach so! ...

¹ Nach dem Tod von Steve de Shazer (25. Juni 1940 – 11. September 2005) und Insoo Kim Berg (25. Juli 1934 – 1. Jänner 2007) sind auf der Homepage des Brief Family Therapy Centers in Milwaukee/Wisconsin www.sfbta.org/steveandinsoo.html viele wertvolle Texte nicht mehr verfügbar.

Deshalb haben wir uns entschlossen die Originalversion der Wunderfrage, wie sie Steve de Shazer formulierte, wieder zugänglich zu machen und ins deutsche zu übersetzen. Bei der Übersetzung haben wir uns auch von einer Übersetzung von Gunther Schmidt www.meihe.de anregen lassen.

² Steve de Shazer



(Pause: jetzt ist der Fokus auf dieses spezielle Wunder gerichtet, das in Zusammenhang steht, mit dem, was die Klientin/den Klienten zur Beratung gebracht hat.)

Aber das passiert, während sie schlafen, also wissen sie nicht, dass dieses Wunder passiert ist ...

(Pause. Diese Formulierung erlaubt dem Klienten/der Klientin, ihr bzw. sein Wunder so zu konstruieren, ohne daran denken zu müssen, welche Schritte notwendig sind um dahinzukommen und ohne das Problem zu berücksichtigen.)

Wenn Sie in der Früh aufwachen, woran würden sie beginnen zu bemerken, dass dieses Wunder passiert ist?

(Pause und warten. Die Beraterin/der Berater sollte diese Stille nicht unterbrechen; es ist jetzt an der Klientin/dem Klienten zu reden und die Frage zu beantworten.)

Woran noch?³ ..

(Pause)

DIE WUNDERFRAGE

Teil zwei

Ohne, dass Sie irgendetwas sagen, wie werden es die anderen bemerken, dass Ihnen dieses Wunder passiert ist?

(Diese Frage dient dazu, das Wunder an Interaktionen festzumachen und in die Lebenswelt einzubinden und zu verankern.)

Teil drei

Wann war eine Situation in den letzten Tagen/Wochen/Monaten, an die Sie sich erinnern können, die so war wie am Tag nach dem Wunder?

(Diese Frage dient dazu Ausnahmen herauszufinden, die wir als „Stücke des Wunders“ bezeichnen könnten. Es hilft dem Klienten und der Beraterin herauszufinden, ob das gezeichnete Wunder bereits Dinge enthält, die der Klient/die Klientin ohnehin schon tut oder tun kann.)

Teil vier

Auf einer Skala von 0 bis 10, 10 steht für - wie die Dinge am Tag nach dem Wunder sind - und 0 steht für den Zeitpunkt an dem Sie den Termin vereinbart haben, wo zwischen 0 und 10 stehen Sie jetzt?

(Diese Skala hilft herauszufinden, wo in Relation zum Ziel der Klienten/die Klientin jetzt steht.)

Auf der gleichen Skala, wo würde Ihr bester Freund sagen, dass Sie sind?

Auf der gleichen Skala, wo würden Sie sagen waren die Dinge so ähnlich wie an diesem Tag nach dem Wunder?

Teil fünf

³ Diese Frage wird zumeist mehrmals gestellt, um möglichst viele Details hervor zu bringen, Anmerkung: Marianne Roessler



Also, was hat sich verbessert?

(Die Eröffnungsfrage in der zweiten und den weiteren Sitzungen.)

(„verbessern“ ist eine „Konstruktion“ und dieses konstruierte Wort wird verwendet um TherapeutIn sowie KlientIn daran zu erinnern, dass es eines der Ziele der folgenden Sitzungen ist, dem Klienten zu helfen, seine Umstände als „besser“ zu beschreiben. Es zu unterlassen die darauf folgenden Sitzungen mit dieser Frage zu beginnen, unterminiert den Wert der vorangegangenen vier Teile.)

Teil sechs

(Die Fortschritts-Skala)

Erinnern Sie sich an die Skala wo 10 für den Zustand an dem Tag nach dem Wunder stand. Wo würden Sie meinen, stehen Sie heute auf dieser Skala?

(Es erscheint dienlicher diese Frage so zu stellen, anstatt den Klienten/die Klientin an ihre/seine vorangegangenen Bewertungen zu erinnern. Wenn die Frage so gestellt wird, „Letztes Mal waren Sie auf 3, wo sind Sie jetzt?“, tendieren die KlientInnen dazu mit „3“ zu antworten. Sie neigen also dazu eine offene Frageversion mit einer höheren Einschätzung zu beantworten, als sie es in der zurückliegenden Sitzung gemacht haben.)