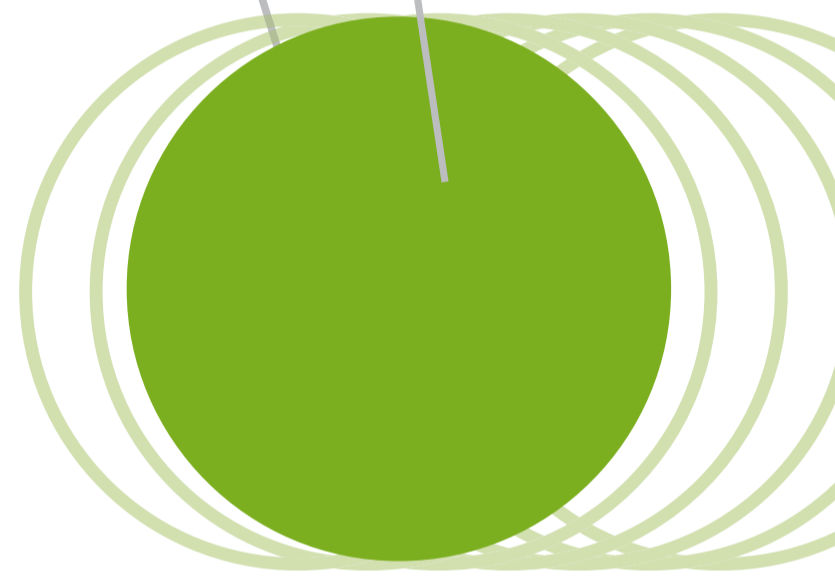
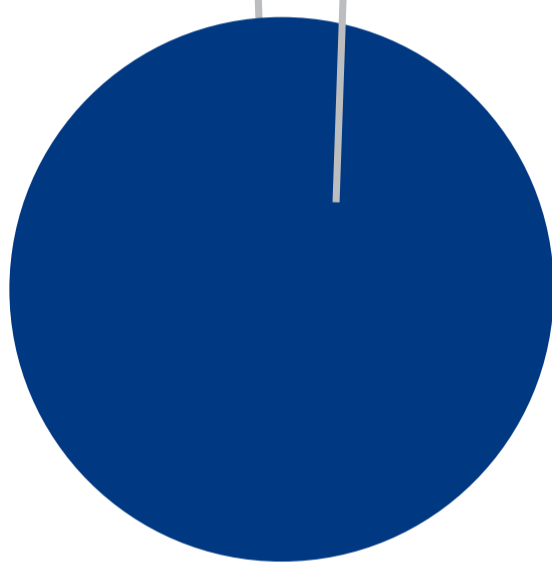
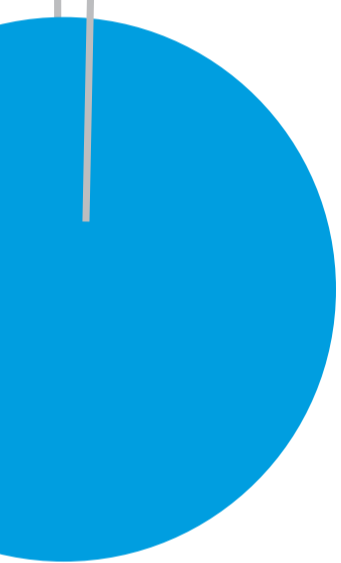


# Zirkuläres Fragen

## Ein Herzstück unserer Arbeit



In der systemisch-komplementären Beratung ist zirkuläres Fragen ein machtvolles Instrument – eine Intervention, die neue Denk- und folglich auch Handlungsräume erschließt.

Fragen implizieren Hypothesen – wir haben unbewusst oder bewusst Annahmen und Ideen, die uns zu bestimmten Fragen führen. Diese tragen dazu bei, Unterschiede in der Wahrnehmung von Wirklichkeiten zu erkennen – Unterschiede in Beziehungen, Unterschiede zwischen heute und morgen. Fragen erweitern Kommunikationsräume, ermöglichen Bewusstheit und damit oft neue Handlungsoptionen.

Die zugrunde liegende Haltung ist unter anderem die des zirkulären Denkens, das – im Unterschied zum linearen Denken – nicht auf einfach nachvollziehbare Ursache-Wirkung-Beziehungen abzielt. Zirkulär zu fragen bedeutet, zirkulär zu denken und „um die Ecke“ zu fragen, indem man z. B. eine Außenperspektive einführt: „Was, glauben Sie, denken Ihre Kunden über die Beziehung zwischen zentrale und dezentralen Einheiten?“

„Woran würden Ihre Konkurrenten in zwölf Monaten erkennen, dass das Projekt ein Erfolg gewesen ist?“ „Wenn Ihre Mitarbeiter jetzt da wären, welche Themen wären ihnen besonders wichtig?“

Systemisch-komplementär zu fragen bedeutet, zirkuläres Fragen auch auf Zahlen, Daten, Fakten

anzuwenden. Dadurch erweitert sich wiederum der Raum der (Handlungs- und Deutungs-)Möglichkeiten.

Die Betrachtung eines Themas aus verschiedenen Perspektiven ermöglicht es, Simplifizierungen zu hinterfragen, Komplexität besser zu verstehen und somit systembezogen angemessen handeln (intervenieren) zu können. „Welche Schlüsse, glauben Sie, würde der Vertriebsvorstand/ein Mitglied des Betriebsrats aus diesen Zahlen ziehen?“ „Was macht wirklich den Unterschied in den Deckungsbeiträgen aus?“

Fragen eröffnen Räume zum Nachsinnen, schaffen Zutritt zu gemeinsamen Erlebnisräumen, zu erweitertem Verstehen. Es öffnen sich Türen zu anderen Erlebnis- und Erfahrungswelten, die uns „ungefragt“ vielleicht verschlossen geblieben wären.

Abschließend habe ich mich gefragt, was meine Lieblingsfrage ist. Die Antwort fiel mir leicht: Es ist immer noch die märchenhafte Wunderfrage „Stellen Sie sich vor, eine Fee käme zu Ihnen, und Sie hätten drei Wünsche frei (die z. B. zum Gelingen eines Transformationsprozesses führen könnten) – was würden Sie sich wünschen?“

An dieser Stelle frage ich mich: Ob dieser Text aus Ihrer Perspektive wohl verständlich ist? Zu fragen bedeutet auch zu zweifeln – oder wie Richard P. Feynman einmal sagte:

„Wir müssen unbedingt Raum für Zweifel lassen, sonst gibt es keinen Fortschritt, kein Dazulernen. Man kann nichts Neues herausfinden, wenn man nicht vorher eine Frage stellt. Und um zu fragen, bedarf es des Zweifelns.“

*Lars Burmeister, Gesellschafter von K&N*