



Wunder

Frage

Wunder *Frage*

01

Die Geschichte zur
Methode

02

Struktur und Prozess
für die Anwendung

03

ein szenisches
Beispiel

Coaching mit Wunderfragen

Frank Max



Der Ursprung der Wunderfrage

Die Coaching-Methode namens „Wunderfrage“ ist wie ein magischer Zauberstab aus der lösungsorientierten Kurzzeittherapie, erfunden von den cleveren Köpfen Steve de Shazer und Insoo Kim Berg in den 80ern. Anstatt in Problemen zu wühlen, dreht sich hier alles um individuelle Lösungen und eine Prise Zukunftsmagie!

Mit der Wunderfrage wird der Klient auf eine fantasievolle Reise geschickt, auf der er seine Ziele mit Leichtigkeit klarer sieht und sich eine glanzvolle Zukunft vorstellt. Es ist, als ob man die grauen Wolken des Alltags vertreibt und den Sonnenschein der Wünsche einlädt. Durch diese Vorstellung einer sorgenfreien Zukunft wird der Klient motiviert, kleine Schritte in Richtung dieser strahlenden Veränderungen zu machen. Diese Methode ist ein doppelter Glücksgriff, denn sie fördert nicht nur die Selbstreflexion, sondern verleiht auch Superkräfte in Form von Selbstvertrauen. Dank gezielter Fragen des Coaches wird der Klient dazu angestiftet, seine Stärken zu entfesseln und sie mutig für seine Zukunftspläne einzusetzen!



Die Anwendung der Wunderfrage im Coaching

Ziel der Wunderfrage

Das Zaubermittel der Wunderfrage? Es katapultiert dich in eine Welt, in der deine Probleme wie von Zauberhand verschwunden sind! Plötzlich sprießen neue Ideen und Perspektiven wie Pilze aus dem Boden, während du dir überlegst, was du wirklich vom Leben willst – als wären alle Hindernisse bereits passé.

Stell dir vor, du hast die Drachen der Herausforderung besiegt und erlebst Aha-Momente am laufenden Band. Die Wunderfrage wirkt wie ein magischer Funke, der dich motiviert, deine inneren Superkräfte zu erkennen und zu nutzen, um deine Träume zu verwirklichen. Dabei kitzelt sie nicht nur deine Kreativität, sondern auch dein Vertrauen in deine eigene Fähigkeit, den Wandel herbeizuführen. Mit einem klaren Fokus auf Lösungen und einer rosigen Zukunftsperspektive marschierst du selbstbewusst und tatkräftig in eine erfüllendere Zukunft.

Formulierung der Wunderfrage

Normalerweise wird die Wunderfrage so formuliert: „Stellen Sie sich vor, heute Nacht, während Sie selig schlummern, passiert ein Wunder und all Ihre Probleme lösen sich in Luft auf. Woran werden Sie morgen früh merken, dass dieses Wunder geschehen ist? Was wäre anders?“ Diese Frage ist wie ein Turbo für positive Gedanken und hilft dem Klienten, den Zauberstab der Veränderung zu schwingen und die Zukunft zu malen, die er sich wünscht.

Die Praktische Anwendung Schritt für Schritt

Schaffung einer offenen und vertrauensvollen Atmosphäre:

Bevor die Wunderfrage gestellt wird, ist es wichtig, dass der Coach eine unterstützende Umgebung schafft, in der sich der Klient sicher fühlt, seine Gedanken und Wünsche zu äußern.

Eine vertrauensvolle Atmosphäre ermöglicht es dem Klienten, offen über seine Träume und Ängste zu sprechen, ohne sich beurteilt zu fühlen. Diese Sicherheit ist entscheidend, damit die Wunderfrage ihre volle Wirkung entfalten kann und der Klient bereit ist, sich auf diese kreative Reise einzulassen. Der Coach sollte aktiv zuhören, Verständnis zeigen und eine positive Grundstimmung fördern, die den Klienten inspiriert und ermutigt. Indem der Coach Empathie und Geduld zeigt, wird der Klient befähigt, die Grenzen seiner Vorstellungskraft zu erweitern und neue Wege zu erkunden, die er sich zuvor vielleicht nicht zu träumen gewagt hätte. So wird der Weg frei für transformative Einsichten und die Entdeckung neuer Möglichkeiten.

Klärung des Kontextes:

Der Coach sollte den Klienten darauf vorbereiten, indem er erklärt, dass die Wunderfrage ein kreatives Instrument ist, um neue Denkanstöße zu erhalten. Es wird betont, dass die Magie dieser Frage darin liegt, die Vorstellungskraft zu aktivieren und die Perspektive zu erweitern. Der Klient wird ermutigt, mit einem offenen Geist an die Sache heranzugehen, um die volle Wirkung der Methode zu erleben. Dabei ist es wichtig, dass der Coach klarstellt, dass es keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten gibt.

Das Ziel ist es, den Klienten in einen Zustand zu versetzen, in dem er spielerisch und ohne Druck seine Vision einer idealen Zukunft erkunden kann. Diese Vorbereitung hilft dem

Klienten, sich zu entspannen und die Möglichkeit zu akzeptieren, dass Veränderung nicht nur möglich, sondern auch in greifbarer Nähe ist. So wird die Wunderfrage zu einem kraftvollen Werkzeug, das den Klienten befähigt, die Fesseln der Gewohnheit zu sprengen und neue, inspirierende Wege zu entdecken.

Stellen der Wunderfrage:

Der Coach stellt die Frage langsam und mit Bedacht, um dem Klienten genügend Zeit zu geben, sich die Situation vorzustellen.

„Nehmen Sie sich einen Moment Zeit“, sagt der Coach z.B. sanft, „um wirklich in diese Vorstellung einzutauchen. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf und malen Sie ein Bild von dem Leben, das Sie sich wünschen.“ Die Stimme des Coaches ist beruhigend und ermutigend, sie lädt den Klienten ein, die Augen zu schließen und die magische Kraft der Vorstellungskraft zu nutzen.

Mit ruhiger und mitfühlender Intonation stellt der Coach die Wunderfrage: *„Stellen Sie sich vor, heute Nacht geschieht ein Wunder, und all Ihre Probleme sind am Morgen verschwunden. Welche kleinen Veränderungen bemerken Sie zuerst, wenn Sie aufwachen? Was ist anders?“* Der Coach wartet geduldig und ermöglicht es dem Klienten, in die Tiefe seiner Gedanken und Träume zu gehen.

Indem er dem Klienten Raum gibt, reflektiert der Coach über die Bedeutung jeder Vision, die der Klient teilt, und schafft eine Atmosphäre des Vertrauens und der Hoffnung. Dies ist der Moment, in dem die Magie der Wunderfrage ihre volle Wirkung entfalten kann, und der Klient beginnt, die ersten Funken der Veränderung in sich zu spüren.

Erkundung der Antwort:

Nachdem der Klient eine Antwort gegeben hat, sollte der Coach nach Details fragen, um ein klares Bild der gewünschten Zukunft zu erhalten. Fragen wie *„Was wäre das Erste, das Sie bemerken?“* oder *„Welche Veränderungen würden andere in Ihnen sehen?“* können hilfreich sein.

Solche Fragen helfen dem Klienten, tiefer in seine Vision einzutauchen und die Vorstellung konkreter zu gestalten. Der Coach sollte den Klienten ermutigen, alle Sinne zu nutzen: *„Wie würde sich das anfühlen? Was würden Sie hören oder sehen?“* Indem der Coach diese Details ans Licht bringt, wird das Bild der erträumten Zukunft lebendig und greifbar.

Der Coach kann auch nach den Emotionen fragen, die mit diesen Veränderungen verbunden sind: *„Welche Gefühle würden Sie in dieser neuen Situation erleben?“* Solche Fragen unterstützen den Klienten dabei, die emotionale Bedeutung der Veränderung zu erkennen

und die Motivation zu stärken, die notwendigen Schritte zu unternehmen, um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

Durch diese tiefere Exploration kann der Klient nicht nur ein klareres Bild seiner idealen Zukunft zeichnen, sondern auch die Hindernisse identifizieren, die möglicherweise auf dem Weg dorthin bestehen. Der Coach und der Klient arbeiten zusammen, um diese Hindernisse zu benennen und kreative Lösungen zu entwickeln, um sie zu überwinden. Dies schafft eine solide Grundlage für die nächsten Schritte im Coaching-Prozess.

Entwicklung konkreter Schritte:

Basierend auf den Antworten des Klienten hilft der Coach dabei, realistische Schritte zu entwickeln, die der Klient unternehmen kann, um sich der erträumten Zukunft zu nähern. Dabei ist es wichtig, dass diese Schritte klar, machbar und auf die individuellen Stärken und Ressourcen des Klienten abgestimmt sind. Der Coach unterstützt den Klienten, indem er ihm hilft, spezifische und messbare Ziele zu formulieren, die in kleinen, erreichbaren Etappen unterteilt sind.

Zum Beispiel könnte der Coach fragen: *„Welchen ersten kleinen Schritt könnten Sie bereits morgen unternehmen, um Ihrer Vision näher zu kommen?“* oder *„Welche Ressourcen oder Unterstützung benötigen Sie, um diesen Schritt erfolgreich zu machen?“* Solche Fragen fördern das Gefühl der Machbarkeit und helfen dem Klienten, Verantwortung für seinen eigenen Fortschritt zu übernehmen.

Der Coach ermutigt den Klienten, regelmäßig über die Fortschritte zu reflektieren und bei Bedarf Anpassungen an den geplanten Schritten vorzunehmen. Es wird betont, dass der Weg zur Veränderung ein dynamischer Prozess ist, der Flexibilität und Offenheit für neue Erkenntnisse erfordert. Durch kontinuierliche Unterstützung und Ermutigung bleibt der Klient motiviert und fokussiert auf seine Ziele, während er sich Schritt für Schritt einer erfüllteren Zukunft nähert.

Ermutigung und Unterstützung:

Während der gesamten Anwendung der Wunderfrage ist es wichtig, den Klienten zu ermutigen und zu unterstützen, um das Vertrauen in seine Fähigkeiten zu stärken, die gewünschten Veränderungen zu erreichen.

Der Coach sollte regelmäßig positive Rückmeldungen geben und die Fortschritte des Klienten anerkennen. Dies kann durch das Hervorheben von Erfolgen geschehen, so klein sie auch sein mögen, um das Engagement und die Entschlossenheit des Klienten zu fördern. Es ist entscheidend, eine Atmosphäre zu schaffen, in der der Klient sich sicher fühlt, Risiken einzugehen und neue Ansätze auszuprobieren, ohne Angst vor Misserfolg zu haben.

Der Coach kann den Klienten auch ermutigen, seine Erfahrungen und Erfolge mit anderen zu teilen, um ein unterstützendes Netzwerk aufzubauen, das zusätzliche Motivation bietet. Dabei ist es wichtig, den Klienten daran zu erinnern, dass Veränderungen Zeit brauchen und Rückschläge Teil des Prozesses sind. Durch kontinuierliche Ermutigung hilft der Coach dem Klienten, sich auf seine Stärken zu konzentrieren und resilient gegenüber Herausforderungen zu bleiben.

Indem der Coach eine positive und unterstützende Rolle einnimmt, wird der Klient befähigt, seine Vision in die Realität umzusetzen und den Wandel mit Zuversicht und Freude zu gestalten.

Durch die geschickte Anwendung der Wunderfrage kann der Coach dem Klienten helfen, neue Einsichten zu gewinnen und motivierende Ziele zu setzen, die den Weg zu einer erfüllteren und problemlosen Zukunft ebnen.

Ein Beispiel-Dialog mit der Wunderfrage



Anna ist eine berufstätige Mutter und hat sich dazu entschlossen, ein Coaching zu buchen, um leichter mit ihrem turbulenten Alltag klar zu kommen. Um eine Ziel-Vision für das weitere Coaching zu entwickeln, beginnt der Coach mit der WUnderfrage:

I. Wunderfrage:

Coach: „Angenommen, es würde heute Nacht, während Sie schlafen, ein Wunder geschehen, und Ihr Problem wäre gelöst. Wie würden Sie das morgen früh merken? Was wäre anders?“

Anna: „Direkt nach dem Aufwachen würde ich mich leicht und erfrischt fühlen, ohne die Last der vielen Aufgaben, die in meinem Kopf kreisen. Das Frühstück mit meinen Kindern würde entspannt sein, ohne dass ich die ganze Zeit an die Arbeit denke. Ich hätte das Gefühl, Zeit für mich selbst zu haben und wirklich präsent zu sein.“

II. Relevanz des Wunders:

Coach: „Was werden Sie jetzt tun oder lassen? Was wird an Ihnen selbst anders sein? Welche Unterschiede werden Sie in Ihrem Leben erfahren?“

Anna: „Ich würde meine Zeit besser strukturieren und mir bewusste Pausen gönnen. Ich würde aufhören, von mir selbst zu verlangen, dass alles perfekt ist – sowohl zu Hause als auch bei der Arbeit. Ich wäre geduldiger mit meinen Kindern und entspannt mit meinem Partner. Ich würde mich weniger schuldig fühlen, wenn ich mir einmal etwas Zeit für mich nehme.“

III. Der Beginn und der erste Schritt:

Coach: „Welche Person wird als erste bemerken, dass sich etwas verändert hat? Was wird das erste Zeichen sein, dass Ihnen sagt, dass sich etwas geändert hat?“

Anna: „Meine ältere Tochter würde es zuerst merken. Sie würde wahrscheinlich überrascht sein, dass ich morgens mit ihr spiele, bevor ich zur Arbeit gehe. Das erste Zeichen für mich wäre, dass ich mich nicht gehetzt fühle, sondern meinen Tag ruhiger und bewusster beginne.“

IV. Konkretes Verhalten:

Coach: „Woran genau werden Sie merken, dass Sie verändert sind? Was genau werden Sie dann anders machen?“

Anna: „Ich werde weniger Dinge gleichzeitig versuchen. Statt zu denken, ‚Das muss ich alles heute schaffen‘, werde ich Prioritäten setzen und mich nur auf ein oder zwei wichtige Aufgaben konzentrieren. Abends werde ich Zeit haben, mich mit einem Buch hinzusetzen oder ein entspannendes Bad zu nehmen, ohne dabei an Arbeit oder Haushalt zu denken.“

Coach: „Und was werden andere anders machen?“

Anna: „Mein Partner wird merken, dass ich nicht mehr so gestresst bin, und es könnte ihn dazu motivieren, selbst auch ruhiger mit schwierigen Situationen umzugehen. Meine Kinder könnten ebenfalls entspannter sein, weil sie spüren, dass ich ausgeglichener bin.“

V. Betonung positiver Handlungen:

Coach: „Was werden andere an dem bemerken, was Sie jetzt anders machen, nachdem das Problem nicht mehr existiert? Was wird stattdessen geschehen?“

Anna: „Meine Familie wird merken, dass ich offener und zugänglicher bin. Anstatt abwesend oder mürrisch zu sein, werde ich aktiver zuhören und Zeit mit ihnen verbringen. Statt mich gleich nach dem Abendessen in die Arbeit zu vertiefen, werde ich vielleicht einen gemeinsamen Filmabend vorschlagen.“

VI. Kontextualisierung des Wunders:

Coach: „Wer wird die erste Person sein, die am überraschten sein wird? Was wird die erste Person sehen oder hören, was sie nicht für möglich gehalten hat?“

Anna: „Meine beste Freundin wird überrascht sein. Sie sieht mich normalerweise immer gestresst, und wenn ich ihr sage, dass ich einen entspannten Nachmittag nur für mich hatte, wird sie das wahrscheinlich zuerst kaum glauben können.“

Coach: „Wo werden Sie sein, wenn Sie das Wunder erstmals ganz an sich wahrnehmen werden?“

Anna: „Ich werde vielleicht alleine spazieren gehen – ohne das Gefühl, dass ich ‚schnell zurück‘ muss. Währenddessen werde ich merken, wie befreiend und wohltuend solche Momente für mich sind.“

Coach: „Woran werden die meisten Menschen bemerken, dass das Wunder geschehen ist?“

Anna: „Meine positive Ausstrahlung wird es zeigen. Die Menschen werden sehen, dass ich lächle und entspannt mit Situationen umgehe, die mich früher gestresst hätten.“

Fazit

Mit Hilfe der Wunderfrage konnte Anna sich ein klares Bild von ihrer gewünschten Zukunft zeichnen. Sie erkennt, welche Veränderungen sie anstrebt, wie diese sich auf ihr Verhalten auswirken und wie sich ihr Umfeld entsprechend verändern könnte. Der nächste Schritt besteht darin, erste kleine Maßnahmen umzusetzen, die Annäherung an ihre „Wundersituation“ ermöglichen.

Wie geht es nun weiter?

Du kannst nun eine Zielformulierung erarbeiten, oder zuerst spielerisch einige Ideen anhand des Disneymodells oder mit DeBonos Hüte-Denken erarbeiten. Wenn Du weitere Ideen suchst, wie man ins Handeln kommen kann, dann halte doch mal Ausschau nach:

Mach einfach, Hase!

Probleme lösen leicht gemacht



Frank Max

Ab sofort bei Amazon und Thalia/Hugendubel als Ebook erhältlich und als Taschenbuch bestellbar.