

## Skalierungsfragen

**Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit einem ersten Schritt.**

*Loa-tse (400 v. Chr.)  
Chinesischer Philosoph*

Klienten befinden sich in Gesprächen oftmals in einer Problemtrance und verfallen in ein Entweder-oder-Denken, welches sich hinderlich auf die Prozessgestaltung „weg von einem Problem“ nach „hin zu einer Lösung“ auswirkt. Mit Hilfe von Skalierungsfragen können die Klienten komplexe, intuitive Beobachtungen über ihre früheren Erfahrungen sowie Einschätzungen ihrer zukünftigen Möglichkeiten ausdrücken und dadurch fassbar machen. Dies wirkt sich positiv auf ihren Entwicklungsprozess aus. Skalierungsfragen laden die Klienten dazu ein, ihre Beobachtungen, Eindrücke, Erfahrungen und Vorhersagen auf einer Skala von 0 bis 10 einzuschätzen. Bei den Skalierungen definieren die Gesprächsführer die Pole (0 und 10) der Skala. Das Skalieren ist dadurch eine nützliche Technik, die komplexen Aspekte im Leben der Klienten für sie selbst und für den Gesprächsführer zugänglicher zu machen.

Bsp.: Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei die 10 dafür steht, dass Sie immer alles ansprechen, was Sie stört, und die 0 dafür steht, dass Sie dies nie tun. Wo befinden Sie sich heute?

Im Entweder-oder-Denken der Klienten herrscht oft das Immer oder Nie. So ist ein Problem immer da, oder die Lösung kommt nie vor. Skalierungsfragen eignen sich hervorragend, auf Ressourcen und Ausnahmen im Problem der Klienten aufmerksam zu machen.

Bsp.: In Bezug auf das Ansprechen, was Sie stört, sagen Sie, Sie sind bei einer 3. Was machen Sie denn jetzt schon, was Sie bei einer 1 oder 2 nicht machen?

Durch Skalierungsfragen können auch feine Nuancen, welche die Klienten äussern, sichtbar und ansprechbar gemacht werden. Dabei ist es wichtig, dass die Gesprächsführer diese Nuancen in den Äusserungen der Klienten wahrnehmen und diese weiter erkunden: Ist etwas mehr oder weniger, stärker oder schwächer, häufiger oder seltener, besser oder schlechter und so weiter?

Bsp.: Sie sagen, an guten Tagen gelingt es Ihnen teilweise schon anzusprechen, wenn Sie etwas stört. Wo würden Sie diese guten Tage auf der gleichen Skala wie vorhin ansiedeln?

Mit Hilfe der Skalierungsfrage kann der Weg „hin zu einer Lösung“ als Prozess dargestellt werden, wobei die einzelnen Zahlenwerte als nächste kleine Schritte definiert werden. Und indem man Schritt für Schritt vorgeht, wird aus einem zu Beginn unlösbaren Problem eine Erfolgsgeschichte aus vielen lösbareren Einzelschritten.

Bsp.: Wenn Sie sagen, dass Sie, in Bezug auf das Ansprechen, was Sie stört, heute bei einer 3 sind. Was würden Sie mehr machen, wenn Sie bei einer 4 sind?

### 1.1. Arten von Skalierungsfragen

#### **Lösungsskala**

Wenn auf einer Skala die 10 dafür steht, dass das Problem gelöst ist, und die 0 für das Gegenteil, wo stehst du jetzt?

#### **Motivationsskala**

Wenn die 10 dafür steht, dass du so motiviert bist, wie du nur sein kannst, um daran zu arbeiten, dass sich die Dinge verbessern. Wo stehst du jetzt?

#### **Fortschrittskala**

Wenn auf einer Skala die 0 dafür steht, wie die Dinge beim letzten Mal standen, wo stehst du jetzt im Bezug auf das Erreichen deines Ziels?

#### **Zuversichtsskala**

10 bedeutet, du bist so zuversichtlich, wie du nur sein kannst, dass sich deine Situation positiv verändert, wo stehst du heute?

#### **Selbstwirksamkeitserleben-Skala**

Wenn 10 dafür steht, dass du so zuversichtlich bist, wie es nur geht, selber Einfluss darauf zu nehmen, dein Ziel zu erreichen. Wo stehst du?

Quelle: Bamberger, Günter G. (2005). Lösungsorientierte Beratung. 3. vollständig überarbeitete Auflage. Weinheim, Basel: Beltz Verlag

De Jong, Peter, Berg, Insoo Kim (2008). Lösungen (er)finden. 6. verbesserte und erweiterte Auflage. Dortmund: Verlag Modernes Lernen