



Tatjana Lackner,
MBA

Die Mäeutik des Sokrates

Mäeutik bedeutet „Hebammenkunst“ und bezieht sich auf die dialogische Gesprächsführung. Diese Methode geht auf Sokrates zurück, dessen Mutter eine Hebamme (maia) war.

In der Kommunikation bedeutet es, dem Gesprächspartner durch richtig angeleitete Fragen zum Erkenntniserwerb zu verhelfen.

Diese Methode eignet sich im Coaching genauso, wie in der Ordination oder zu Hause.

Wenn die Mutter einige Zeit vor dem Geografietest ihren Sohn beispielsweise fragt: „Paul, wann hast Du Test?“ „In zwei Wochen, Mama, da ist echt noch genug Zeit bis dahin.“ Sie fragt weiter: „Wie viel Seiten Stoff musst Du denn lernen, Paul?“ „Ungefähr 15 Seiten, Mama, alles chillig!“ „Wie teilst Du Dir den Stoff ein, damit sich Dein Fußballtraining ausgeht?“ „Drei Tage vor dem Test fange ich an, das reicht für Geo echt!“ „Wenn Du jeden Tag zwei Seiten lernst, dann kannst Du trotzdem Fußballspielen gehen und versäumst nichts. Falls Du aber erst drei Tage vor dem Geo-Test beginnst, dann teilen sich die 15 Seiten in fünf Seiten pro Tag samt Infokästen und Du musst ab Mittwoch drei Tage lang auf Fußball verzichten. Du wählst aus, was ist Dir lieber?“

Klar, müssen wir als Eltern in der Erziehung Wege vorgeben und nicht jede erteilte Aufgabe steht zur Diskussion. Manche Themen lassen sich nicht durch Fragen lösen. Es gehört jedoch zum Erziehungsjob Konsequenzen und Handlungsalternativen aufzuzeigen.

Wenn ein Arzt beispielsweise seinem Patienten die Therapie erklärt, dann lieber mäeutisch. Antworten auf Fragen schaffen Versteh-Zusammenhänge im Kopf und klären, worauf geachtet werden soll. Es ist wirkungsvoll, wenn Ärzte mit diesen kontrollierten Fragen durch das Patientengespräch führen und so Kernbotschaften strukturiert reichen.

Der Patient sagt: „Schon wieder ein Medikament mehr.“

Der Arzt fragt: „Welche Medikamente nehmen Sie denn aktuell noch?“ Danach erklärt er dem Patienten durch Eigenregiefragen die wichtigsten Inhalte.

- Was ist das ernannte Ziel der Therapie?
- Wie konkret sieht der Nutzen aus?
- Welche Anfängerfehlern gilt es zu vermeiden?
- Wie viel Zeit wird die Therapie binden?

- Was sind die Gefahren bei Anwendungsfehlern?
- Welche Nebenwirkungen können auftreten?

In diesem Zusammenhang sind vor allem drei Fragetypen relevant:

- Diagnosefrage: „Was müssen wir tun, damit die Haut nicht reagiert? Gibt es Lebensmittel auf die Sie allergisch reagieren?“
- Verständnisfrage: „Welche Art von Juckreiz war das? Können Sie die Rötung beschreiben?“
- Lösungsfrage: „Welche erste Maßnahme reduziert das Leiden?“

Worauf in Ihrem Speiseplan werden Sie bis auf weiteres verzichten?

**Mäeutik („Hebammenkunst“)
bezieht sich auf die
dialogische Gesprächs-
führung und geht
auf Sokrates zurück, dessen
Mutter eine Hebamme war.**

Fazit: Die Mäeutik bietet den Vorteil, dass wesentliche Botschaften nicht vergessen werden und durch den strukturierten Gesprächsablauf Zeit gespart wird. Selbst, wenn der Patient Zusatzfragen stellt, so sind die wichtigen Inhalte schon einmal besprochen.

TATJANA LACKNER, MBA

DIE SCHULE DES SPRECHENS GmbH

Dorotheergasse 7, 1010 Wien

Tel +43 1 513 87 10, Mobil +43 676 517 88 17

Fax +43 1 513 87 10-15

schule@sprechen.com

www.sprechen.com • www.sprechen.com/blog

Tatjana Lackner, MBA

Kommunikations- & Verhaltens-Profilerin

- 1970 in München geboren
- 1994 gründete sie DIE SCHULE DES SPRECHENS in Wien – die Kaderschmiede für Karriereorientierte, Führungskräfte, Radio- & Fernsehmoderatoren
- „Trainerin des Jahres 2014“
- Politiker-Analystin
- sechsfache Bestseller-Autorin
- zweifache Mutter und junge Oma