

## Erst die Wahl, dann die Frage

Ja/Nein-Fragen in der Unterstützten Kommunikation: was sie voraussetzen, wann sie tragen und wie der Fragebaum daraus ein Gespräch macht

**Lars Tiedemann**

Dipl. Heilpädagoge (FH) · AssistUK

15. August 2026

---

*Arbeitsfassung. Dieser Text nimmt die unscheinbarste Frageform der Unterstützten Kommunikation ernst: die Ja/Nein-Frage. Sie gilt als der einfachste Anfang – und ist entwicklungspsychologisch das Gegenteil. Wer das weiß, fragt anders: Er bietet erst Wahlmöglichkeiten an, baut dann einen verlässlichen Code auf und setzt Ja/Nein-Fragen zuletzt dort ein, wo sie unschlagbar sind – im systematischen Eingrenzen, für das sich das Bild vom Fragebaum eingebürgert hat. Alle Quellen wurden am 15.08.2026 geprüft; das Verzeichnis am Ende weist den Prüfstatus aus. Wo ich Praxiswissen statt Evidenz beschreibe, sage ich das ausdrücklich.*

## Inhalt

1. Die unterschätzte Frage
  2. Was eine Ja/Nein-Antwort wirklich verlangt
  3. Erst die Wahl: Auswahlentscheidungen sind das Fundament
  4. Der Code: ein verabredetes Ja, ein verabredetes Nein — und ein drittes Zeichen
  5. Verlässlichkeit ist keine Charakterfrage
  6. Die Kunst des Fragens
  7. Wenn Ja/Nein nicht reicht: Bewertungen brauchen Stufen
  8. Der Fragebaum: von grob nach fein
  9. Wie wir es bei AssistUK halten
  10. Grenzen dieses Textes
  11. Fazit in fünf Sätzen
  12. Literatur (mit Prüfvermerk)
- 

### 1. Die unterschätzte Frage

Es gibt in der Unterstützten Kommunikation kaum ein Werkzeug, das gleichzeitig so verachtet und so überschätzt wird wie die Ja/Nein-Frage. Verachtet, weil die Interaktionsforschung seit den 1980er Jahren zeigt, dass sprechende Gesprächspartner mit geschlossenen Fragen Gespräche dominieren: Sie wählen das Thema, formulieren die Möglichkeiten, und der Person bleibt das Bestätigen dessen, was sich ein anderer ausgedacht hat (Light, 1988). Überschätzt, weil dieselbe Frageform im Alltag oft so eingesetzt wird, als könne jeder Mensch sie jederzeit beantworten — dabei ist die verlässliche Antwort auf eine Ja/Nein-Frage eine späte, voraussetzungsreiche Fähigkeit, und ihr Ausfall wird der Person zugerechnet statt der Frage.

Beides zugleich stimmt: Für Menschen mit schwersten motorischen Einschränkungen — im Locked-in-Syndrom, in der Intensivpflege, bei fortgeschrittener ALS — ist der Ja/Nein-Code der schnellste und manchmal der einzige stabile Kanal (Laureys et al., 2005; Happ et al., 2011). Und für Menschen am Anfang ihrer kommunikativen Entwicklung ist dieselbe Frage eine Überforderung, die verlässlich falsche Antworten produziert und dann als Beleg für Unfähigkeit gelesen wird. Der Unterschied liegt nicht in der Frage, sondern in dem, was sie voraussetzt. Davon handelt dieser Text.

Er ergänzt zwei Nachbartexte dieser Reihe: Der Aufsatz zur körpereigenen Kommunikation („Die Sprache am Körper“) begründet die verabredeten Codes und ihre drei Qualitätsregeln; der Text zum Gesprächsverhalten behandelt Ja/Nein-Fragen als eines von mehreren Partnerwerkzeugen. Hier geht es um das Fundament darunter: die Entwicklungslinie von der Wahl zur Frage — und um die ausgearbeitete Praxis des Eingrenzens, den Fragebaum.

## 2. Was eine Ja/Nein-Antwort wirklich verlangt

Wer „Willst du Saft?“ fragt, verlangt eine erstaunliche Kette von Leistungen: die Frage verstehen, den genannten Gegenstand innerlich aufrufen, eine eigene Haltung dazu bilden, diese Haltung auf ein abstraktes Zeichen abbilden — und das Zeichen motorisch so ausführen, dass es ankommt. Jedes Glied dieser Kette kann tragen oder reißen. Die Entwicklungspsychologie zeigt, wie spät diese Kette vollständig wird.

**Das Nein kommt vor dem Ja.** Kleine Kinder schütteln den Kopf zur Ablehnung, lange bevor sie zustimmend nicken: Tagebuchdaten verorten das kommunikative Kopfschütteln um den 13. bis 15. Lebensmonat, das Nicken erst um den 16. bis 18. (Kettner & Carpendale, 2013); eine Längsschnittstudie findet den deutlichen Anstieg des Nickens sogar erst zwischen dem 20. und 32. Monat (Fusaro, Harris & Pan, 2012). Das ist mehr als eine Fußnote: Die Ablehnung ist die ältere, robustere Funktion. Wer in der Unterstützten Kommunikation zuerst nach dem Ja sucht, sucht am entwicklungsgemäß schwierigeren Ende.

**Frühe Antworten sind oft Routinen.** Dass ein Kind auf Fragen „antwortet“, heißt noch nicht, dass es die Frage versteht: Steffensen (1978) beschrieb, wie Zweijährige Ja/Nein-Fragen mit einfachen Strategien bedienen, die wie Verständnis aussehen. Für das deutsche „nein“ zeigen Hummer, Wimmer und Antes (1993), dass das verneinende Nein auf Wissensfragen („Ist das ein Hund?“) typischerweise erst zwischen 1;8 und 2;1 erscheint — nach dem ablehnenden Nein. Und Fritzley und Lee (2003) fanden bei Zweijährigen einen massiven Ja-Bias: Auf unverständliche wie auf verständliche Fragen wird bevorzugt mit Ja geantwortet; erst Vier- bis Fünfjährige antworten unverzerrt. Wer suggestiv fragt, bekommt also Zustimmung — unabhängig davon, was die Person meint. Das ist keine Kinderkuriosität, sondern die wichtigste einzelne Warnung für die Praxis: Der Ja-Bias verschärft sich überall dort, wo ein Machtgefälle herrscht.

**Die Antwort auf Fragen gehört zu den spätesten Botschaften.** Die Communication Matrix, das verbreitete Raster zur Einschätzung früher Kommunikation, führt „beantwortet Ja/Nein-Fragen“ als eigene Botschaft (C14) im Bereich Information — erreichbar frühestens auf Ebene IV (konventionelle Gesten wie Nicken und Kopfschütteln) und in symbolischer Form erst auf den Ebenen VI und VII (Rowland, 2011; Fragenkatalog der Matrix). Entscheidend ist die doppelte Botschaft dieses Befundes: Das Beantworten von Fragen ist eine der spätesten Funktionen im ganzen Raster — und *dieselbe* Funktion kann auf sehr verschiedenen Ebenen erfüllt werden, vom Kopfschütteln bis zum Symbol. Ein verabredeter Ja/Nein-Code ist also kein „basales“ Angebot, sondern ein anspruchsvolles; seine körpernahe Form macht ihn zugänglich, nicht anspruchslos.

## 3. Erst die Wahl: Auswahlentscheidungen sind das Fundament

Vor der Antwort auf eine Frage steht in der Entwicklung die Wahl zwischen Dingen, die man sehen und greifen kann. Diese Reihenfolge ist der praktisch wichtigste Satz dieses Textes.

Die Forschung zu Menschen mit schweren und mehrfachen Behinderungen zeigt seit den 1990er Jahren, dass Wahlverhalten auch dort zugänglich und valide beobachtbar ist, wo abstrakte Fragen längst nicht tragen: Sigafoos und Dempsey (1992) prüften Auswahlentscheidungen zwischen realen Objekten bei Kindern mit Mehrfachbehinderungen; die Übersichten von Lancioni, O'Reilly und Emerson (1996) und Cannella, O'Reilly und Lancioni (2005) bündeln ein ganzes Forschungsfeld zu Wahl und Präferenzhebung. Die Wahl zwischen zwei sichtbaren Dingen verlangt keine innere Repräsentation von Abwesendem, keine Frageanalyse und kein verabredetes Zeichen — der Blick, die Hand, die Hinwendung des Körpers *ist* die Antwort. Dass die Wahl der leichtere Einstieg ist als die abstrakte Ja/Nein-Frage, ist streng genommen eine Ableitung aus dieser Literatur, kein einzeln geprüftes Studienergebnis; ich kennzeichne es entsprechend. Die Entwicklungsdaten aus Kapitel 2 und die klinische Erfahrung sprechen einhellig dafür.

Bemerkenswert ist, dass dieselbe Reihenfolge am anderen Ende des Lebens wieder auftaucht: Für Menschen mit schwerer Aphasie sind schriftliche Auswahlangebote — der Partner schreibt zwei, drei Möglichkeiten auf und die Person zeigt — oft verlässlicher als reine Ja/Nein-Abfragen (Lasker et al., 1997). Und die Talking-Mats-Forschung zeigt, dass gestützte Auswahl auf einer Skala Menschen mit Lernbehinderung zu mehr und qualitativ besseren Aussagen verhilft als ihre übliche Kommunikationsform (Murphy & Cameron, 2008). Die Wahl ist keine Vorstufe zweiter Klasse, die man hinter sich lässt. Sie ist eine eigenständige, vollwertige Antwortform — und sie bleibt die Rückfallebene für jeden Tag, an dem der Code nicht trägt.

Für die Praxis heißt das: Wer bei einer Person keinen verlässlichen Ja/Nein-Code etablieren kann, hat nicht „keine Kommunikation“, sondern arbeitet eine Stufe früher — mit echten Gegenständen, dann mit Fotos und Bildern, im Hier und Jetzt. Jede dieser Stufen verdient dieselbe Ernsthaftigkeit: Die Wahl wird angeboten, abgewartet und respektiert, auch wenn sie anders ausfällt als erhofft. Genau dort entsteht die Erfahrung, aus der später das Ja/Nein wächst: Mein Verhalten wirkt.

## 4. Der Code: ein verabredetes Ja, ein verabredetes Nein — und ein drittes Zeichen

Wo die Voraussetzungen tragen, beginnt das Handwerk. Der Aufsatz zur körpereigenen Kommunikation nennt drei Qualitätsregeln für verabredete Codes, die ich hier nur zusammenfasse: **Stabilität** — dieselbe Bewegung, dieselbe Bedeutung, auch am müden Abend; im Zweifel die zuverlässigere Bewegung statt der eleganteren. **Partnerdisziplin** — der Code ist nur so gut wie die Fragen dazu. **Dokumentation** — ein Ja/Nein, das nur zwei Menschen lesen können, stirbt mit dem Dienstplan; der Code gehört aufgeschrieben, in den Kommunikationspass, an die Wand über dem Bett.

Hinzu kommt ein vierter Baustein, der in der Praxis am häufigsten fehlt: das **dritte Zeichen** für „weiß ich nicht“. Ohne dieses Zeichen erzwingt jede Frage eine Festlegung, auch wenn beides nicht stimmt — und eine erzwungene Antwort ist keine Antwort, sondern Rauschen

im Kanal, das den ganzen Code entwertet. Das dritte Zeichen ist auch der eingebaute Schutz gegen den Ja-Bias aus Kapitel 2: Es gibt der Person einen legitimen Ausweg, wo Zustimmung und Ablehnung beide falsch wären.

Die Form des Codes richtet sich nach der verlässlichsten Bewegung, nicht nach Konvention: Blick nach oben, doppeltes Blinzeln, ein Laut, eine Taste, die grüne und die rote Karte. Beim Locked-in-Syndrom sind augencodierte Antworten — Blinzeln, vertikale Augenbewegungen — der klassische erste Kommunikationsweg (Laureys et al., 2005). Wichtig ist nur, dass Ja und Nein sich klar unterscheiden und dass die Unterscheidung nie allein an der Farbe hängt: Wort, Form und Farbe zusammen, sonst trägt sie weder bei Rot-Grün-Sehschwäche noch bei zerebraler Sehverarbeitungsstörung.

## 5. Verlässlichkeit ist keine Charakterfrage

Dass Ja/Nein-Antworten verlässlich sein *können*, heißt nicht, dass sie es sind. Die Medizin macht die Verlässlichkeit selbst zum diagnostischen Kriterium: In der Definition des minimalen Bewusstseinszustands zählen Ja/Nein-Antworten „unabhängig von ihrer Richtigkeit“ zu den Kriterien — und erst ihre *verlässliche Richtigkeit* markiert den Austritt aus diesem Zustand (Giacino et al., 2002; Giacino, Kalmar & Whyte, 2004). Bei schwerer Aphasie wiederum können Ja/Nein-Antworten inhaltlich unzuverlässig sein, obwohl die Person auf die Frageform reagiert (Boller & Green, 1972) — die Antwort kommt, aber sie trägt nicht.

Für die Praxis folgt daraus eine einfache, oft übersehene Pflicht: **Der Code wird geprüft, nicht behauptet — und geprüft wird der Code, nicht der Mensch.** Das Werkzeug dafür sind Fragen mit vorab bekannter Antwort: „Ist heute Mittwoch?“, „Sind wir gerade zu zehnt?“ Wer solche Fragen einstreut, sieht, ob das Zeichen ankommt — und ob es heute ankommt, denn Verlässlichkeit hat Tagesform: Müdigkeit, Medikamente, Schmerz und Aufregung verändern sie. Fällt die Prüfung schlecht aus, ist das ein Befund über das Zeichen, die Wartezeit oder die Situation, nie ein Urteil über die Person. Und für den Ernstfall gilt die Regel, die im Gewaltschutz-Aufsatz dieser Reihe begründet wird: **Ein ausbleibendes Nein ist kein Einverständnis.** Wo nichts kommt, wird nicht weitergemacht, sondern anders gefragt, mehr Zeit gegeben oder die Frage vertagt.

In der Intensivpflege ist all das keine Kür: Kommunikationsprobleme verdreifachen dort das Risiko vermeidbarer unerwünschter Ereignisse (Bartlett et al., 2008), Ja/Nein-Fragen gehören zu den am häufigsten eingesetzten Strategien mit beatmeten Patientinnen und Patienten (Happ et al., 2011), und schon einfache Kommunikationstafeln werden von den Betroffenen als massiv entlastend erlebt (Patak et al., 2006). Ein aufgeschriebener, geprüfter Ja/Nein-Code ist auf einer Station kein pädagogisches Extra, sondern Patientensicherheit.

## 6. Die Kunst des Fragens

Der Gesprächsverhaltens-Text dieser Reihe entfaltet die Fragekunst ausführlich; hier stehen die acht Regeln, die sich in der Praxis als das Minimum erwiesen haben. Sie sind Praxiswissen, verdichtet aus der Partnerstrategie-Literatur, nicht einzeln studiengeprüft:

1. **Erst sagen, worum es geht.** Bevor die erste Frage kommt, gehört das Thema in den Raum: „Ich möchte über das Mittagessen sprechen.“ Danach das, was die Person zum Mitdenken braucht — was es gibt, wer da ist, wie spät es ist. Ohne diesen Rahmen beantwortet die Person eine Frage, deren Gegenstand sie erraten muss; ein Ja bezieht sich dann womöglich auf etwas ganz anderes als gemeint. Die Reihenfolge ist: Thema nennen, Kontext geben, sich mit Fragen annähern.
2. **Eine Frage auf einmal.** „Willst du raus oder lieber fernsehen?“ ist mit Ja/Nein nicht beantwortbar.
3. **Keine Verneinung in der Frage.** „Willst du nicht rausgehen?“ lässt sich nicht eindeutig bejahen: Ein Ja kann „ja, ich will raus“ heißen oder „ja, ich will nicht raus“. Beide Antworten sehen identisch aus, und die fragende Person merkt den Unterschied nicht. Dasselbe gilt für „Hast du keine Schmerzen?“ — ausgerechnet dort, wo ein Missverständnis unmittelbar wehtut. Fragen ohne „nicht“ und ohne „kein“ formulieren.
4. **Wirklich warten.** Die Antwortzeit gehört zur Äußerung; wer zu früh nachfragt, löscht sie aus. Die verabredete Wartezeit steht im Kommunikationspass — und sie ist eher zu lang als zu kurz.
5. **Nicht in den Mund legen.** Neutral fragen statt suggestiv. Der Ja-Bias (Kapitel 2) sorgt sonst dafür, dass die Antwort die Erwartung des Fragenden spiegelt, nicht die Haltung der Person.
6. **Bestätigtes laut wiederholen.** „Okay — es geht um deinen Körper.“ So bleibt der gemeinsame Stand hörbar, und Missverständnisse fallen sofort auf.
7. **Das Nein gilt sofort.** Es wird nicht wegverhandelt, nicht überhört und nicht durch Wiederholung der Frage zermürbt. Ein Nein, das nichts bewirkt, wird abgeschafft — von der Person selbst.
8. **Am Ende absichern.** Zusammenfassen und bestätigen lassen: „Habe ich das richtig verstanden?“ Erst dann handeln.

Hinter allen acht Regeln steht dieselbe Asymmetrie: Die fragende Person besitzt die Themenhoheit, die Formulierungsmacht und meistens auch die institutionelle Macht. Ja/Nein-Fragen sind das Format, das diese Asymmetrie am weitesten zuspitzt — deshalb verlangen sie am meisten Disziplin von dem, der fragt.

## 7. Wenn Ja/Nein nicht reicht: Bewertungen brauchen Stufen

Ja/Nein-Fragen sind für Tatsachen gebaut. Ist das Fenster offen? Tut der Rücken weh? Soll die Jacke mit? Solche Fragen haben genau zwei sinnvolle Antworten, und das Format passt.



Sie versagen, sobald es um eine **Bewertung** geht. „War der Urlaub gut?“, „Schmeckt das?“, „Geht es dir besser?“ — hinter all diesen Fragen steht keine Zweiteilung, sondern eine Abstufung. Zwischen „nicht gut“ und „großartig“ liegen mehrere Grade, und ein Ja/Nein-Code kann sie nicht abbilden. Wer trotzdem so fragt, zwingt die Person, eine mehrstufige Wirklichkeit in zwei Kästchen zu pressen — und bekommt eine Antwort, die weniger sagt als das, was gemeint war.

Wie folgenreich das ist, zeigt eine Beobachtung aus der Begleitung. Eine Frau kam aus dem Urlaub zurück und wurde gefragt, ob der Urlaub gut gewesen sei. Sie schüttelte den Kopf. Die Runde schloss daraus: nicht gut — und wechselte das Thema; das Gespräch war beendet. Dabei schaute die Frau zugleich nach oben, und in ihrem verabredeten Code hieß das: noch viel besser. Der Urlaub war nicht schlecht gewesen, er war großartig. Die Frage hatte für diese Antwort keinen Platz vorgesehen, also fiel sie durch.

Zwei Dinge stehen in diesem Beispiel nebeneinander. Das erste ist die Formatgrenze: Eine Bewertungsfrage im Ja/Nein-Format erzeugt systematisch Fehldeutungen. Das zweite ist ein Deutungsfehler der Begleitung — das Kopfschütteln wurde als Nein gelesen, obwohl die Person gleichzeitig ein zweites, aussagekräftigeres Zeichen gab. Beides zusammen beendet Gespräche, die gerade erst anfangen. Und beides ist vermeidbar: Das erste durch eine andere Frageform, das zweite durch die Regel, Bestätigtes laut zu wiederholen (Kapitel 6, Regel 6) — wer „Also: nicht gut?“ laut ausspricht, gibt der Person die Gelegenheit, zu widersprechen.

**Was an die Stelle tritt.** Statt zu fragen, *ob* etwas gut war, fragt man, *wie sehr*. Praktisch heißt das, eine kleine Skala anzubieten und ihre Stufen nacheinander zur Bestätigung zu stellen: „geht so“ — „gut“ — „spitze“. Drei Stufen genügen für den Anfang; sie sind kurz genug, um sie ohne Hilfsmittel durchzugehen, und sie bilden die Richtung ab, um die es meistens geht. Wer eine Kommunikationstafel nutzt, kann eine sichtbare Skala hinterlegen; im Vokabular TwinTalk gibt es fertige Skalen für Schmerz, Gefühl und Zahlen.

**Welche Skala — und wie sie benannt wird.** In der Unterstützten Kommunikation sind vier Formen gebräuchlich, und sie unterscheiden sich in dem, was sie voraussetzen.

Die **verbale Stufenskala** benennt jede Stufe mit Worten: kein Schmerz — ganz leichter — leichter — mittlerer — starker — sehr starker — extremer Schmerz. Jede Stufe erklärt sich selbst, niemand muss etwas umrechnen. Der Preis sind die vielen Stufen: Wer sie einzeln bestätigen lassen muss, stellt sieben Fragen.

Die **Zahlenskala**, meist von 0 bis 10, ist kurz und praktisch überall bekannt. Sie ist aber nur brauchbar, wenn beide Enden ausgesprochen werden: „0 heißt kein Schmerz, 10 heißt der stärkste Schmerz, den du dir vorstellen kannst.“ Eine Zahl ohne Ankerpunkte ist keine Aussage — sie sieht nur so aus.

Die **Gesichter-Skala** reiht Gesichter von entspannt bis verzogen. Sie ist in der Schmerzerfassung verbreitet, weil sie ohne Zahlenverständnis auskommt; die bekanntesten Vertreter sind die Wong-Baker FACES Pain Rating Scale (Wong & Baker 1988) und die Faces Pain Scale – Revised (Hicks et al. 2001).

Voraussetzungsfrei ist sie nicht, und ihre Schwäche liegt genau dort, wo sie am eingängigsten wirkt: **Ein Gesicht zeigt Stimmung, gemessen werden soll aber Stärke.** Wer ein lachendes Gesicht an das eine Ende setzt und ein weinendes an das andere, vermischt zwei Dinge. Ein Kind, das Schmerzen hat und trotzdem gute Dinge ist, wählt womöglich das lachende Gesicht — und die Skala liest daraus „kein Schmerz“. Umgekehrt kippt die Skala ins Absurde, sobald nach etwas Traurigem gefragt wird: Ein lachendes Gesicht für „ganz doll“ ist bei der Frage nach Trauer oder Angst nicht nur unpassend, sondern irreführend.

Diese Kritik ist keine Außenansicht, sie steht in der Fachwelt selbst. Die Faces Pain Scale – Revised wurde eben deshalb ohne Lachen und ohne Tränen gezeichnet; die International Association for the Study of Pain hält zu ihr fest: „The absence of smiles and tears in this scale may be advantageous“, und die Anwendungshinweise sagen ausdrücklich: „Do not use words like ‚happy‘ and ‚sad‘. This scale is intended to measure how children feel inside, not how their face looks.“

Für die Unterstützte Kommunikation heißt das zweierlei. Erstens: Wenn eine Gesichter-Skala, dann eine ohne Lachen und Tränen. Zweitens: Für Fragen, die nicht nach Schmerz oder Wohlbefinden zielen, taugt sie ohnehin nicht — nach der Stärke von Trauer, Angst oder Ärger fragt man besser mit Wortstufen oder Karten.

Die **Drei-Stufen-Skala mit Karten** schließlich ist die Form, die für Menschen mit Kommunikationsbehinderung entwickelt wurde: Oben liegt die Skala, darunter sortiert die Person Bildkarten ein. Talking Mats arbeitet nach diesem Prinzip; Murphy und Cameron (2008) zeigen, dass Menschen mit Lernschwierigkeiten damit mehr und qualitativ bessere Aussagen treffen als mit ihrer sonstigen Kommunikationsform.

Für alle vier gilt dieselbe Regel: **Die Skala wird benannt, bevor sie benutzt wird.** Drei Dinge gehören ausgesprochen — worum es geht, wie viele Stufen es gibt und was die Enden bedeuten. Und sie bleibt im Gespräch dieselbe. Wechselt die Richtung zwischendurch, ist einmal die Zehn das Schlimmste und einmal das Beste, wird jede Antwort unbrauchbar, ohne dass es jemand merkt.

Eine Abgrenzung gehört dazu: Skalen zur **Fremdeinschätzung**, bei denen das Umfeld beobachtet und einschätzt, sind etwas anderes als Selbstauskunft. Sie haben ihren Platz, wenn eine Person sich gar nicht äußern kann. Sie ersetzen aber nicht die Frage an die Person selbst — und in der Unterstützten Kommunikation ist die Selbstauskunft das Ziel, nicht die Ausnahme.

Die Skala löst das Format-Problem, sie löst nicht das Zeitproblem: Auch sie wird Stufe für Stufe abgefragt und ist damit langsamer als ein Zeigen. Wo eine Person auf eine Tafel zeigen oder blicken kann, ist die sichtbare Skala der schnellere Weg. Der Ja/Nein-Code bleibt der Rückfallweg — und er bleibt der einzige Weg für Menschen, denen im Moment nichts anderes zur Verfügung steht.



Auch dieser Abschnitt ist Praxiswissen, verdichtet aus der Begleitung und der Partnerstrategie-Literatur; er ist nicht einzeln studiengeprüft. Das Fallbeispiel ist eine Beobachtung, keine erhobene Einzelfallstudie.

---

## 8. Der Fragebaum: von grob nach fein

Und dann gibt es die Situation, für die das Ja/Nein-Format unersetzlich ist: Die Person will etwas sagen, und niemand weiß, was. Kein Vokabular auf dem Gerät passt, keine Karte liegt bereit, und raten macht es schlimmer. Für diese Situation hat sich in der Praxis ein Verfahren eingebürgert, das ich — wie viele — den **Fragebaum** nenne: systematisches Eingrenzen von grob nach fein.

Das Prinzip: Die begleitende Person fragt zuerst nach großen Bereichen — „Geht es um deinen Körper?“, „Um Essen oder Trinken?“, „Um einen Menschen?“ — und steigt erst nach einer Bestätigung in den Bereich ein: „Hast du Schmerzen?“, „Willst du anders liegen?“ Jede bestätigte Stufe wird laut wiederholt, ehe die nächste kommt. Zu jeder Runde gehört die Möglichkeit „etwas ganz anderes“, denn der Baum des Partners ist nie vollständig. Und was öfter gebraucht wird, wandert aus dem Baum in den Kommunikationspass, damit es nicht jedes Mal neu erfragt werden muss.

Ehrlichkeit gebietet zu sagen: Einen eigenen Forschungsstrang „Fragebaum“ gibt es nicht; mir ist kein Fachartikel bekannt, der das kategoriale Eingrenzen als isoliertes Verfahren geprüft hätte. Das Verfahren ist die Alltagsform gut beschriebener Praxis: Das **partnerunterstützte Scanning** — der Partner bietet Möglichkeiten nacheinander an, die Person bestätigt mit ihrem Signal — ist für Kinder mit komplexen Beeinträchtigungen als Praxisstandard ausgearbeitet (Burkhart & Porter, 2006), und die PODD-Kommunikationsbücher organisieren es systematisch über pragmatische Einstiege; die publizierte Evidenz dazu bewegt sich auf dem Niveau von Fallstudien und „promising practice“ (Porter & Cafiero, 2009). Blicktafeln wie der E-Tran-Rahmen tragen dieselbe Logik als transparentes Werkzeug (Millar & Scott, 1998). Auch das Buchstabieren über Zeilen- und Spaltenabfrage — die Königsdisziplin, in der ganze Bücher erblinzelt wurden — ist nichts anderes als ein Fragebaum über dem Alphabet.

Der Fragebaum hat eine dunkle Schwester: das „Zwanzig-Fragen-Spiel“, bei dem der Partner sich schneller ratend an die vermutete Botschaft heranarbeitet, als die Person bestätigen kann — am Ende steht dann die Version des Partners, nicht die der Person. Der Unterschied liegt nicht im Verfahren, sondern in der Disziplin: Der Baum wird *mit* der Person durchlaufen, im Tempo ihrer Antworten, mit echter Wartezeit auf jeder Stufe, mit dem dritten Zeichen als Ausweg und mit der Bereitschaft, das Ergebnis am Ende noch einmal bestätigen zu lassen. So wird aus einer Ja/Nein-Kaskade ein Gespräch.

## 9. Wie wir es bei AssistUK halten

Unsere kostenlose Anwendung „Ja & Nein“ setzt diesen Text in fünf Schritten um:

**Verstehen** zeigt die Entwicklungstreppe aus Kapitel 2 und 3 — vom Annehmen und Ablehnen über die Wahl zwischen echten Dingen zum Ja/Nein über Sichtbares und schließlich Abwesendes — und sagt ausdrücklich, dass jede Stufe vollwertige Kommunikation ist. **Code festlegen** verabredet die drei Zeichen einschließlich „weiß ich nicht“ und warnt, wenn zwei Bedeutungen auf demselben Zeichen liegen. **Einüben** prüft den Code mit Fragen, deren Antwort feststeht — geprüft wird der Code, nicht der Mensch, ohne Punkte und ohne Zeitdruck. **Im Gespräch** stellt die sechs Regeln und einen Fragebaum mit sieben Bereichen bereit, dazu die Übung „Der falsche Vorschlag“, in der Begleitende erproben, ob ein Nein bei ihnen wirklich etwas ändert. **Steckbrief drucken** erzeugt das Blatt für den Kommunikationspass. Alles läuft offline und ohne Konto; die Einschätzung, wo eine Person steht, bleibt Beobachtung im Alltag — die Anwendung stellt nichts fest und ersetzt keine Beratung.

## 10. Grenzen dieses Textes

Die Entwicklungsdaten aus Kapitel 2 stammen überwiegend von Kindern ohne Behinderungen und aus kleinen Stichproben; die Altersangaben sind Orientierung, keine Norm, und auf Menschen mit komplexen Beeinträchtigungen nur der Reihenfolge nach übertragbar, nicht den Monaten nach. Der Satz „Wahl vor Ja/Nein“ ist eine begründete Ableitung, kein einzeln geprüftes Studienergebnis. Für den Fragebaum als Verfahren gibt es keine kontrollierte Wirksamkeitsforschung, nur die zitierte Praxis- und Nachbarliteratur; die PODD-Evidenz steht auf Fallstudien-Niveau. Die klinischen Befunde zu Bewusstseinszuständen und Aphasie stammen aus diagnostischen Kontexten und begründen Vorsicht, keine Prognosen im Einzelfall. Und dieser Text ersetzt keine Beratung: Welche Bewegung bei einem konkreten Menschen das verlässlichste Zeichen ist, entscheidet sich am Menschen, nicht am Papier.

## 11. Fazit in fünf Sätzen

Die Ja/Nein-Frage ist nicht der Anfang der Kommunikation, sondern eine späte, voraussetzungsreiche Fähigkeit — das Nein kommt vor dem Ja, und die Antwort auf Fragen gehört zu den spätesten Botschaften früher Kommunikation. Vor der Frage steht die Wahl: Auswahl zwischen sichtbaren Dingen ist früher zugänglich, bleibt als Antwortform vollwertig und ist die Rückfallebene für jeden schlechten Tag. Ein Ja/Nein-Code braucht Stabilität, ein drittes Zeichen für „weiß ich nicht“, regelmäßige Prüfung mit bekannten Antworten und ein Blatt Papier, auf dem er aufgeschrieben ist. Die Frage selbst verlangt Disziplin von dem, der sie stellt: eine Frage auf einmal, echte Wartezeit, keine Suggestion, das Nein gilt sofort — und ein ausbleibendes Nein ist kein Einverständnis. Richtig geführt wird aus der bescheidensten

Frageform das stärkste Werkzeug für den Moment, in dem niemand weiß, worum es geht: der Fragebaum, der von grob nach fein gemeinsam zur Sache findet.

## 12. Literatur (mit Prüfvermerk)

Alle Quellen am 15.08.2026 auf Existenz und Kernaussage geprüft; die Gesichter-Skalen (Hicks et al. 2001, Wong & Baker 1988) am 16.08.2026 nachgeprüft (✓); mit ○ gekennzeichnete Angaben ließen sich nur über Sekundärquellen absichern.

1. ✓ **Bartlett, G., Blais, R., Tamblyn, R., Clermont, R. J. & MacGibbon, B. (2008).** Impact of patient communication problems on the risk of preventable adverse events in acute care settings. *Canadian Medical Association Journal*, 178(12), 1555–1562. — Kommunikationsprobleme etwa verdreifachen das Risiko vermeidbarer unerwünschter Ereignisse im Krankenhaus.
2. ✓ **Boller, F. & Green, E. (1972).** Comprehension in severe aphasics. *Cortex*, 8(4), 382–394. — Menschen mit schwerer Aphasie reagieren auf Frageformen, die inhaltliche Verlässlichkeit der Ja/Nein-Antworten ist jedoch eingeschränkt.
3. ✓ **Burkhart, L. J. & Porter, G. (2006).** Partner-Assisted Communication Strategies for Children Who Face Multiple Challenges. Instructional Course Handout, ISAAC-Konferenz. — Praxis-Referenz für partnerunterstütztes Scanning einschließlich Ja/Nein-Bestätigungsschleifen (Kursmaterial, keine Studie).
4. ✓ **Cannella, H. I., O'Reilly, M. F. & Lancioni, G. E. (2005).** Choice and preference assessment research with people with severe to profound developmental disabilities: A review of the literature. *Research in Developmental Disabilities*, 26(1), 1–15. — Übersicht: Wahl- und Präferenzhebung ist auch bei schwersten Beeinträchtigungen zugänglich und aussagekräftig.
5. ✓ **Fritzley, V. H. & Lee, K. (2003).** Do young children always say yes to yes–no questions? A metadevelopmental study of the affirmation bias. *Child Development*, 74(5), 1297–1313. — Massiver Ja-Bias bei Zweijährigen; erst Vier- bis Fünfjährige beantworten Ja/Nein-Fragen unverzerrt.
6. ✓ **Fusaro, M., Harris, P. L. & Pan, B. A. (2012).** Head nodding and head shaking gestures in children's early communication. *First Language*, 32(4), 439–458. — Längsschnitt mit 14, 20 und 32 Monaten; das zustimmende Nicken nimmt erst zwischen 20 und 32 Monaten deutlich zu.
7. ✓ **Giacino, J. T., Ashwal, S., Childs, N. et al. (2002).** The minimally conscious state: Definition and diagnostic criteria. *Neurology*, 58(3), 349–353. — Ja/Nein-Antworten (unabhängig von ihrer Richtigkeit) als Kriterium des minimalen Bewusstseinszustands; verlässlich richtige Antworten markieren den Austritt.
8. ✓ **Giacino, J. T., Kalmar, K. & Whyte, J. (2004).** The JFK Coma Recovery Scale-Revised: Measurement characteristics and diagnostic utility. *Archives of Physical Medicine and Rehabilitation*, 85(12), 2020–2029. — Die Kommunikations-Subskala prüft genau die Verlässlichkeit von Ja/Nein-Antworten (nicht-funktionell vs. funktionell-akkurat).
9. ✓ **Happ, M. B., Garrett, K., Thomas, D. D. et al. (2011).** Nurse–patient communication interactions in the intensive care unit. *American Journal of Critical Care*, 20(2), e28–e40. — Beobachtungsstudie zur Kommunikation mit beatmeten Patientinnen und Patienten; Ja/Nein-Fragen als Standardstrategie.
10. ✓ **Hicks, C. L., von Baeyer, C. L., Spafford, P. A., van Korlaar, I. & Goodenough, B. (2001).** The Faces Pain Scale – Revised: Toward a common metric in pediatric pain measurement. *Pain*, 93(2), 173–183. — Sechs Gesichter ohne Lachen und Tränen, Werte 0–10.

Die IASP begründet die Gestaltung damit, dass das Fehlen von Lachen und Tränen von Vorteil sein kann, und weist an, nicht von „fröhlich“ und „traurig“ zu sprechen: gemessen wird, wie es innen aussieht, nicht wie das Gesicht aussieht.

11. ✓ **Hummer, P., Wimmer, H. & Antes, G. (1993).** On the origins of denial negation. *Journal of Child Language*, 20(3), 607–618. — 48 deutschsprachige Kinder; das verneinende „nein“ auf Wissensfragen erscheint typischerweise mit 1;8 bis 2;1, nach dem ablehnenden Nein.
12. ✓ **Kettner, V. A. & Carpendale, J. I. M. (2013).** Developing gestures for no and yes: Head shaking and nodding in infancy. *Gesture*, 13(2), 193–209. — Tagebuchstudie (kleine Stichprobe): kommunikatives Kopfschütteln ab etwa 13–15 Monaten, Nicken erst ab etwa 16–18 Monaten.
13. ✓ **Lancioni, G. E., O'Reilly, M. F. & Emerson, E. (1996).** A review of choice research with people with severe and profound developmental disabilities. *Research in Developmental Disabilities*, 17(5), 391–411. — Übersicht zum Wahlverhalten bei schweren Entwicklungsbeeinträchtigungen.
14. ✓ **Lasker, J., Hux, K., Garrett, K., Moncrief, E. & Eischeid, T. (1997).** Variations on the written choice communication strategy for individuals with severe aphasia. *Augmentative and Alternative Communication*, 13(2), 108–116. — Schriftliche Auswahlangebote als oft verlässlichere Alternative zu reinen Ja/Nein-Abfragen bei schwerer Aphasie.
15. ✓ **Laureys, S., Pellas, F., Van Eeckhout, P. et al. (2005).** The locked-in syndrome: What is it like to be conscious but paralyzed and voiceless? *Progress in Brain Research*, 150, 495–511. — Augencodierte Ja/Nein-Kommunikation als klassischer erster Kommunikationsweg beim Locked-in-Syndrom.
16. ✓ **Light, J. (1988).** Interaction involving individuals using augmentative and alternative communication systems: State of the art and future directions. *Augmentative and Alternative Communication*, 4(2), 66–82. — Grundlegende Beschreibung der Interaktionsasymmetrie; sprechende Partner dominieren mit geschlossenen Fragen.
17. ✓ **Millar, S. & Scott, J. (1998).** What is augmentative and alternative communication? In: *Augmentative Communication in Practice: An Introduction*. CALL Centre, University of Edinburgh. — Zitierfähige Beschreibung des E-Tran-Rahmens (transparente Tafel, der Partner liest die Blickrichtung ab).
18. ✓ **Murphy, J. & Cameron, L. (2008).** The effectiveness of Talking Mats with people with intellectual disability. *British Journal of Learning Disabilities*, 36(4), 232–241. — 48 Personen auf vier Verständnisstufen; mit gestützter Auswahl mehr und qualitativ bessere Aussagen als mit der Hauptkommunikationsform.
19. ✓ **Patak, L., Gawlinski, A., Fung, N. I., Doering, L., Berg, J. & Henneman, E. A. (2006).** Communication boards in critical care: Patients' views. *Applied Nursing Research*, 19(4), 182–190. — Die große Mehrheit beatmeter Patientinnen und Patienten hätte eine Kommunikationstafel als hilfreich und frustrationsmindernd erlebt. ○ Seitenangabe über Sekundärquellen.
20. ✓ **Porter, G. & Cafiero, J. M. (2009).** Pragmatic Organization Dynamic Display (PODD) communication books: A promising practice for individuals with autism spectrum disorders. *Perspectives on Augmentative and Alternative Communication*, 18(4), 121–129. — Systematische Begründung des partnerunterstützten Scannings mit pragmatischen Einstiegen; Evidenzniveau „promising practice“.
21. ✓ **Rowland, C. (2011).** Using the Communication Matrix to assess expressive skills in early communicators. *Communication Disorders Quarterly*, 32(3), 190–201. — Die Matrix ordnet „beantwortet Ja/Nein-Fragen“ (Botschaft C14, Bereich Information) den Ebenen IV bis VII zu; eine der spätesten Botschaften des Rasters (ergänzend geprüft am frei zugänglichen Fragenkatalog der Communication Matrix).

- 22. ✓ **Sigafoos, J. & Dempsey, R. (1992).** Assessing choice making among children with multiple disabilities. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 25(3), 747–755. — Wahl zwischen realen Objekten ist bei schweren Mehrfachbehinderungen valide beobachtbar.
- 23. ✓ **Steffensen, M. S. (1978).** Satisfying inquisitive adults: Some simple methods of answering yes/no questions. *Journal of Child Language*, 5(2), 221–236. — Frühe „Antworten“ auf Ja/Nein-Fragen sind oft Routinen ohne Verständnis der Frageform.
- 24. ✓ **Wong, D. L. & Baker, C. M. (1988).** Pain in children: comparison of assessment scales. *Pediatric Nursing*, 14(1), 9–17. — Ursprungsarbeit der Wong-Baker FACES Pain Rating Scale, der verbreitetsten Gesichter-Skala.
- 25. ○ **Choi, S. (1991).** Children's answers to yes–no questions: A developmental study in English, French and Korean. *Developmental Psychology*, 27, 407–420. — Sprachvergleichende Entwicklung des Antwortens; nur über Sekundärlistungen geprüft, deshalb im Text nicht tragend zitiert.

Ergänzend im Hintergrund: Beukelman, D. R. & Light, J. C. (2020). *Augmentative & Alternative Communication* (5. Aufl.), Brookes; von Tetzchner, S. & Martinsen, H. (2000). *Einführung in Unterstützte Kommunikation*, Edition S — beide als Standardwerke ohne Einzelbeleg-Funktion in diesem Text.