

**Fragetechnik-Meister:
Eine Anleitung zum
erfolgreichen Fragen**

Warum Fragetechnik wichtig ist

Fragetechniken sind ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation, da sie uns helfen, Informationen zu sammeln, Beziehungen aufzubauen und Probleme zu lösen. Durch eine gezielte Fragestellung können wir das Interesse unseres Gegenübers wecken und ihn dazu bringen, aktiv am Gespräch teilzunehmen.

Eine effektive Fragetechnik kann auch dabei helfen, Missverständnisse zu vermeiden und Konflikte zu lösen. Indem wir offene Fragen stellen, ermöglichen wir unserem Gegenüber, seine Gedanken und Gefühle auszudrücken und tragen somit zu einem besseren Verständnis bei.



Grundlagen der Fragetechnik

Es gibt verschiedene Arten von Fragen, die in der Fragetechnik verwendet werden können. Offene Fragen erlauben es unserem Gegenüber, ausführlich zu antworten und fördern somit eine tiefere Kommunikation. Geschlossene Fragen hingegen sind nützlich, um spezifische Informationen zu erhalten oder ein Gespräch zu lenken.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Fragetechnik ist die richtige Tonlage und Körpersprache. Eine freundliche und offene Haltung kann dazu beitragen, dass sich unser Gegenüber wohl fühlt und bereit ist, mit uns zu sprechen. Gleichzeitig sollten wir auch darauf achten, nicht zu aufdringlich zu sein und unserem Gegenüber genügend Raum für seine Antworten zu geben.



Offene Fragen

Offene Fragen beginnen oft mit Wörtern wie 'Wer', 'Was', 'Wann', 'Wo' oder 'Wie'. Sie erlauben es unserem Gegenüber, ausführlich zu antworten und fördern somit eine tiefere Kommunikation. Offene Fragen sind besonders nützlich, um mehr über die Gedanken, Gefühle und Perspektiven unseres Gegenübers zu erfahren.

Indem wir offene Fragen stellen, können wir auch dazu beitragen, dass sich unser Gegenüber gehört und verstanden fühlt. Wir zeigen ihm damit, dass wir uns für seine Meinung interessieren und bereit sind, ihm zuzuhören.



Geschlossene Fragen

Geschlossene Fragen erlauben nur kurze Antworten wie 'Ja' oder 'Nein'. Sie sind nützlich, um spezifische Informationen zu erhalten oder ein Gespräch zu lenken. Geschlossene Fragen beginnen oft mit Wörtern wie 'Haben', 'Sind', 'Können' oder 'Müssen'.

Es ist wichtig, geschlossene Fragen gezielt einzusetzen und nicht zu viele davon zu stellen. Sonst besteht die Gefahr, dass unser Gegenüber das Gespräch als unangenehm oder aufdringlich empfindet.



Reflektierende Fragen

Reflektierende Fragen sind eine wichtige Fragetechnik, die darauf abzielt, die vorherigen Aussagen zu bestätigen und tiefer in das Thema einzudringen. Sie helfen dabei, ein besseres Verständnis für die Meinungen und Überzeugungen der Gesprächspartner zu gewinnen und können dazu beitragen, dass sich alle Beteiligten auf einer gemeinsamen Ebene befinden.

Ein Beispiel für eine reflektierende Frage ist: “Können Sie erläutern, warum Sie den Vorschlag unterstützen und welche Auswirkungen Sie erwarten?” Diese Frage zielt darauf ab, den Gesprächspartner dazu zu bringen, seine Position genauer zu erklären und mögliche Konsequenzen zu diskutieren. Durch die Beantwortung dieser Frage kann eine tiefere Diskussion entstehen und es können neue Erkenntnisse gewonnen werden.



Hypothesen- und Prognosefragen

Hypothesen- und Prognosefragen sind eine weitere wichtige Fragetechnik, die dazu anregt, über zukünftige Szenarien und Möglichkeiten nachzudenken. Diese Art von Fragen ermutigt den Gesprächspartner, über hypothetische Situationen nachzudenken und mögliche Ergebnisse zu prognostizieren. Zum Beispiel könnte man fragen: 'Wie würde sich die Situation ändern, wenn eine bestimmte Methode angewendet würde?' Diese Art von Frage hilft dabei, das Vorstellungsvermögen des Gesprächspartners anzuregen, so dass neue Ideen und Lösungen entstehen.

Es ist wichtig, darauf zu achten, dass Hypothesen- und Prognosefragen nicht als Angriff auf die Meinung des Gesprächspartners wahrgenommen werden. Es muss als Möglichkeit gesehen werden, gemeinsam über mögliche Zukunftsszenarien nachzudenken und neue Perspektiven zu entwickeln.



Fragen zur Problemlösung

Fragen zur Problemlösung sind ein wichtiger Bestandteil der Fragetechnik. Indem wir gezielte Fragen stellen, können wir unserem Gegenüber helfen, seine Gedanken und Ideen zu strukturieren und Lösungsansätze zu entwickeln. Fragen wie 'Was wäre eine mögliche Lösung?' oder 'Wie könnten wir das Problem angehen?' können dabei helfen, den Fokus auf konstruktive Lösungen zu lenken.

Es ist jedoch wichtig, dass wir uns nicht in die Lösungsfindung unseres Gegenübers einmischen. Unsere Aufgabe als Fragende ist es, ihm dabei zu helfen, seine eigenen Lösungen zu finden und ihm dabei zu unterstützen, diese umzusetzen.



Fragen zur Entscheidungsfindung

Fragen zur Entscheidungsfindung sind nützlich, um unserem Gegenüber dabei zu helfen, eine informierte Entscheidung zu treffen. Fragen wie 'Welche Optionen haben Sie?' oder 'Was sind die Vor- und Nachteile jeder Option?' können dabei helfen, die verschiedenen Möglichkeiten zu evaluieren und eine fundierte Entscheidung zu treffen.

Es ist jedoch wichtig, dass wir uns nicht in die Entscheidungsfindung unseres Gegenübers einmischen. Unsere Aufgabe als Fragende ist es, ihm dabei zu helfen, seine eigenen Entscheidungen zu treffen und ihm dabei zu unterstützen, diese umzusetzen.



Die 5 W-Fragen

Die 5 W-Fragen sind ein bewährtes Instrument, um effektive Fragen zu stellen. Diese Fragen beginnen mit einem der folgenden Wörter: **Wer, Was, Wann, Wo oder Warum ...** und **Wie**.

Indem wir diese Fragen verwenden, können wir sicherstellen, dass wir alle relevanten Informationen erhalten und unser Gegenüber dazu ermutigen, seine Gedanken klar zu formulieren.

Wer bezieht sich auf die Person oder Gruppe, über die wir sprechen. **Was** bezieht sich auf das Thema oder den Gegenstand, über den wir sprechen. **Wann** bezieht sich auf den Zeitpunkt, an dem etwas passiert ist oder passieren wird. **Wo** bezieht sich auf den Ort, an dem etwas stattfindet oder stattgefunden hat. **Warum** bezieht sich auf die Gründe oder Motivationen hinter einer Handlung oder Entscheidung.



Das Hexagramm der Fragen

- 1. Offene Fragen
- 2. Geschlossene Fragen
- 3. Reflektierende Fragen
- 4. Hypothesen-/Prognose-Fragen
- 5. Problemlösungs-Fragen
- 6. Das grosse W-Hexagramm



Beispiele

1. Was ist Ihre Meinung zur neuen politischen Initiative?
2. Würden Sie bei dieser Abstimmung mit Ja oder Nein stimmen?
3. Können Sie erläutern, wie Sie zu dieser Ansicht gekommen sind?
4. Bei Annahme der Vorlage, wie würde sich die Gesellschaft verändern?
5. Welche Lösung bevorzugen Sie? Was sind die Vor- und Nachteile der vorgeschlagenen Lösungen?
6. Wer, Was, Wann, Wo, Warum und Wie? Mit diesen 6 Worten können Sie jede Frage formulieren.

