

Fragearten und Fragetechnik

Für eine interessante und zielführende Kommunikation steht uns eine Auswahl von Fragemöglichkeiten zur Verfügung. Nachfolgend einige Beispiele:

1. Offene Fragen

Sie eignen sich am besten, um ein besseres Bild einer Ausgangslage/Situation und der Beteiligten zu erhalten. Sie fordern ihre Kommunikationspartner zu offenen Beschreibungen, Erklärungen und Ausführungen aus ihrer Sicht auf. Sie setzen ein echtes Interesse der Zuhörenden und einen gewissen Gesprächsrahmen voraus.

Beispiele:

Was verstehen Sie unter...? / Was ist Ihnen wichtig zum/am Thema? /... dahinter?
/ ... in diesem Zusammenhang?

Wie stellen Sie sich das vor, wenn...

Was würde dadurch besser / schlimmer für Sie?

Wenn Sie kein klares Bild erhalten, **erneut (neugierig, interessiert) nachfragen:**

Wie ist es genau? Ich habe es nicht genau verstanden, können Sie es mir beschreiben?

Was wünschen Sie zu verändern?

Was ist Ihnen (wirklich) wichtig daran?

Worum geht es Ihnen dabei

Wo sind Ihre besonderen Interessen?

Was ist dadurch sichergestellt?

Was bedeutet ... für Sie persönlich?

Was können Sie mit ... bewirken?

2. Geschlossene Fragen

Sie bezwecken häufig mit wenig Zeit viele kurze, konkrete Informationen zu erhalten, bspw. bei der Sammlung von Daten und Fakten.

Beispiele:

Wie ist Ihr Name? Wie lautet Ihre Adresse?

Wann genau ist das geschehen?

Wer war noch im Raum?

3. Zirkuläre Fragen

Sie sind umfassend, ganzheitlich und beziehen sich auf das Umfeld, das relevante System zum Thema.

Beispiele:

Wie denken die Personen A, B, und C darüber?

Was löst die Situation bei Z aus? Wie hat Z darauf reagiert?

Wie würde Person X das Problem beurteilen/beschreiben?

4. Hypothetische Fragen

Sie sind das Resultat ihrer Vorstellungen und Vermutungen als Zuhörer/in. Es gilt deshalb sehr umsichtig damit umzugehen und den Antwortenden stets die Möglichkeit zur Überprüfung zu geben.

Beispiel:

Könnte es sich dabei um handeln?

Wäre ein verändertes Verhalten der Person X unter anderen Umständen gegeben?

5. Konkretisierungsfragen

Sie bringen das Gespräch „auf den Punkt“, erwirken eine Konzentration auf die Beschluss- und Handlungsebene.

Beispiele:

Wenn wir alle gehörten Informationen in einem Satz zusammenfassen, wie würde der lauten?

Versuchen wir das Ganze zu konkretisieren: Was heisst das genau für die nächsten Schritte?

Welcher Entscheid lässt sich aus den geführten Diskussionen ableiten?

6. Ressourcenfragen

Sie knüpfen an vorhandenen Erfahrungen und am Vorwissen der Gesprächspartner an und ermöglichen Lösungsansätze zu finden.

Beispiele:

Können Sie sich an eine ähnlich schwierige Situation erinnern? Wie haben Sie sie damals lösen können? Was hat Sie in der Lösung weitergebracht?

Welche Erfahrungen und Fähigkeiten können Sie nutzen, um in diesem Thema einen Schritt weiter zu kommen?

7. Zukunftsfrage

Sie verlässt die Gegenwart und suggeriert in eine positive Zukunft mit gelöstem Problem bzw. erreichtem Ziel. Von dort aus wird „zurück gefragt“.

Beispiel:

Stellen Sie sich vor, es sind X Monate vergangen und das Problem wäre gelöst. Was wäre anders als heute/ was wäre sichergestellt? Was/wer hat Sie in der Lösungsfindung unterstützt? Wie sind Sie vorgegangen? Was war hilfreich?