

DIE MAGIE DER FRAGEN



MELANIE VOGEL



PROGRAMM

- 1 **DIE NOTWENDIGKEIT DES FRAGENS**
- 2 **FRAGEN ALS KREATIVTECHNIK**
- 3 **DIE MAGIE DER FRAGEN**
- 4 **FAZIT**



1

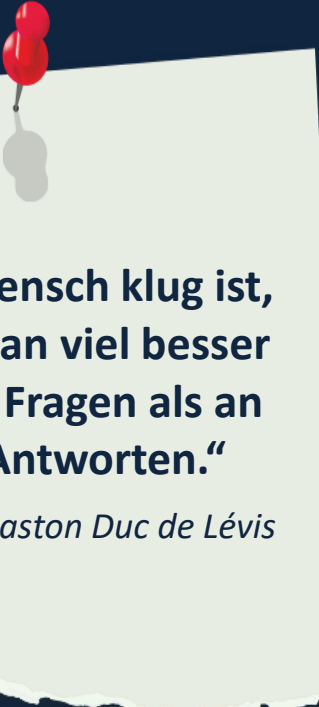
DIE NOTWENDIGKEIT DES FRAGENS

DEFINITION

- Fragen gehört zu den grundlegendsten Kulturpraktiken
- Eine **Frage** ist eine Äußerung, die eine **Antwort** herausfordert.
- **Frageformel der Juristen:** „Wer will was von wem woraus?“
- **Frageformel der Journalisten:**
Die klassische Nachricht beantwortet die Fragen *Wer?, Was?, Wann?, Wo?, Wie?* und *Warum?* in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit.



DER SINN VON FRAGEN




„Ob ein Mensch klug ist,
erkennt man viel besser
an seinen Fragen als an
seinen Antworten.“

Pierre Marc Gaston Duc de Lévis

- **Fragen helfen, alternative Hypothesen in Betracht zu ziehen.**
>> Was wäre, wenn...?
- **Fragen helfen, eine gesunde Skepsis zu üben.**
>> Ist die Seife zu 99,4 Prozent rein oder zu 0,6 Prozent toxisch?
- **Fragen helfen, Daten und Stichproben zu hinterfragen.**
>> Wie viel Zufälligkeit steckt in den Daten?
- **Fragen helfen, die eigene Impulsivität und Voreingenommenheit zu zähmen.**
>> Odysseus ließ sich an den Mastbaum fesseln, um dem Gesang der Sirenen zu widerstehen. An welchen Mastbaum müssen Sie sich fesseln?
- **Fragen helfen, Abstand zu gewinnen.**

FRAGEPHASE = TROTZPHASE



Bis zum Alter von
3 Jahren hat ein
Kind rund 40.000
Fragen gestellt.

1. Fragealter (1. Trotzphase) mit ca. 1½ Jahren

- Fragen werden an den Erwachsenen gestellt, die, wenn sie mit *ja* beantwortet werden, vom Kind als positiv gewertet werden. Wird etwas verneint, so kommt es zu Wut, Trauer, Enttäuschung und Angst.
- „**Autonomiephase**“: Kinder erkennen, dass ihre Bedürfnisse nicht mehr selbstverständlich erfüllt werden.

2. Fragealter (2. Trotzphase) ab dem 4./5. Lebensjahr


- Warum-Fragen werden gestellt, um den Kontext der Welt zu verstehen
- Während dieser Phase widersprechen Kinder ihren Eltern und versuchen durch Sturheit, Bockigkeit und kreative Ideen ihre erwachsenen Mitmenschen auf das eigentliche Problem hinzuweisen, dass diese keine Antwort auf die gestellten Fragen parat haben.

FRAGEN STÖREN



- **Positive Konditionierung** sorgt dafür, dass wir alles, was uns begegnet, permanent und automatisch in gut und schlecht, richtig oder falsch einteilen.
- Durch Fragen durchbrechen wir die positive Konditionierung und gleichzeitig auch unsere **Kontextbindung** sowie den **Vertrautheitseffekt**.
- Durch kluges Fragen schützen wir uns vor **Kardinalfehlern!**
- Durch Fragen durchbrechen wir die Fixierung auf die Funktion, das Design, das Ziel und/oder den Status quo.

WER FRAGT, FÜHRT!



„Fragen bleiben
jung. Antworten
altern rasch.“

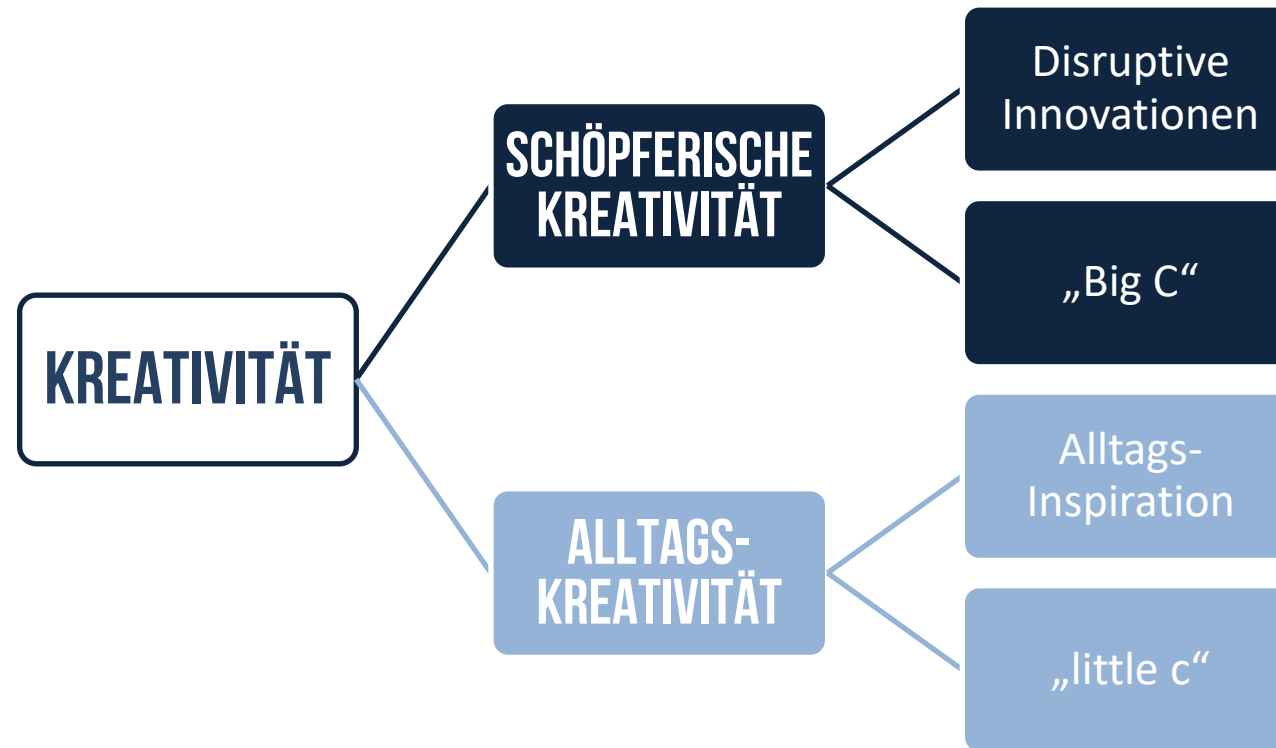
*Kurt Marti
Pfarrer & Schriftsteller*

- 1. Sobald Sie aktiv fragen, übernehmen Sie die Gesprächsführung.**
Wenn Sie das von Ihrer offiziellen oder formalen Position in der Hierarchie oder im Team her nicht dürfen oder tun sollten, sollten Sie das im Vorfeld mit Ihrem Chef abklären.
- 2. Fragen können zum Nachdenken anregen, können jedoch auch falsch verstanden werden.**
Achten Sie daher unbedingt auf eindeutige Formulierungen, bei denen sich niemand persönlich angegriffen fühlt.
- 3. Wenn Sie andere dazu bringen wollen, sich aus eingefahrenen Mustern zu lösen, sollten Sie selbst diese Flexibilität genauso mitbringen.** Es passt nicht zusammen, wenn Sie Ihre Kollegen zu neuem Denken auffordern, dann jedoch alle Ideen als unrealistisch abtun.

2

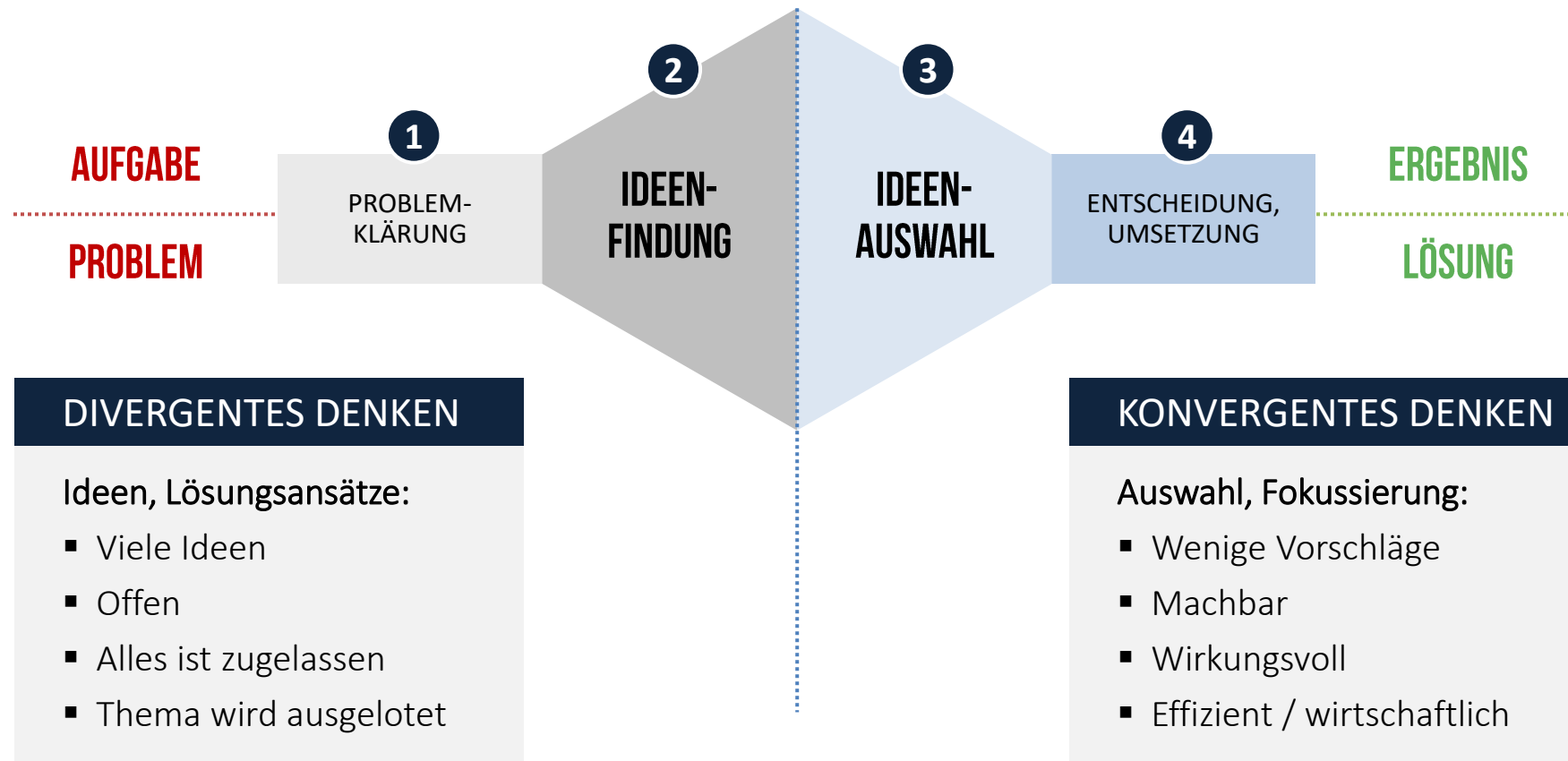
FRAGEN ALS KREATIVTECHNIK

2 ARTEN VON KREATIVITÄT



DER KREATIVE PROBLEMLÖSUNGSZYKLUS

nach Horst Geschka



WICHTIG!

Ein klar formuliertes Problem bestimmt die Zielrichtung von Kreativ- und Innovationsprozessen.

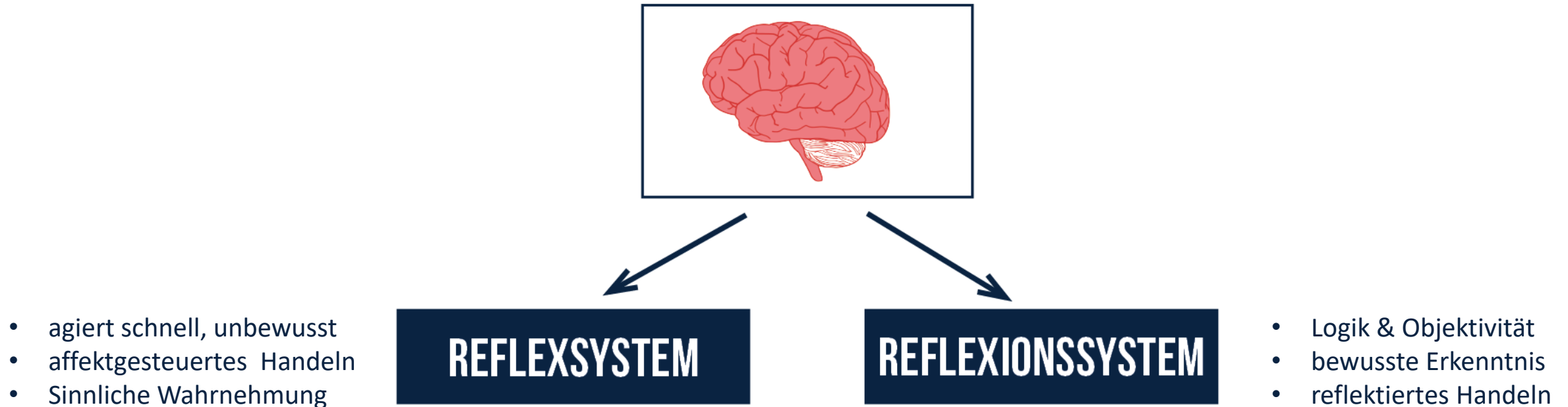
Grundlage für klar formulierte Probleme sind **zielgerichtete Fragen**.



MERKE:

Hinter jedem
Problem steht
eine zielführende
Frage!

DAS GEHIRN – UNSER KREATIV-BLOCKER

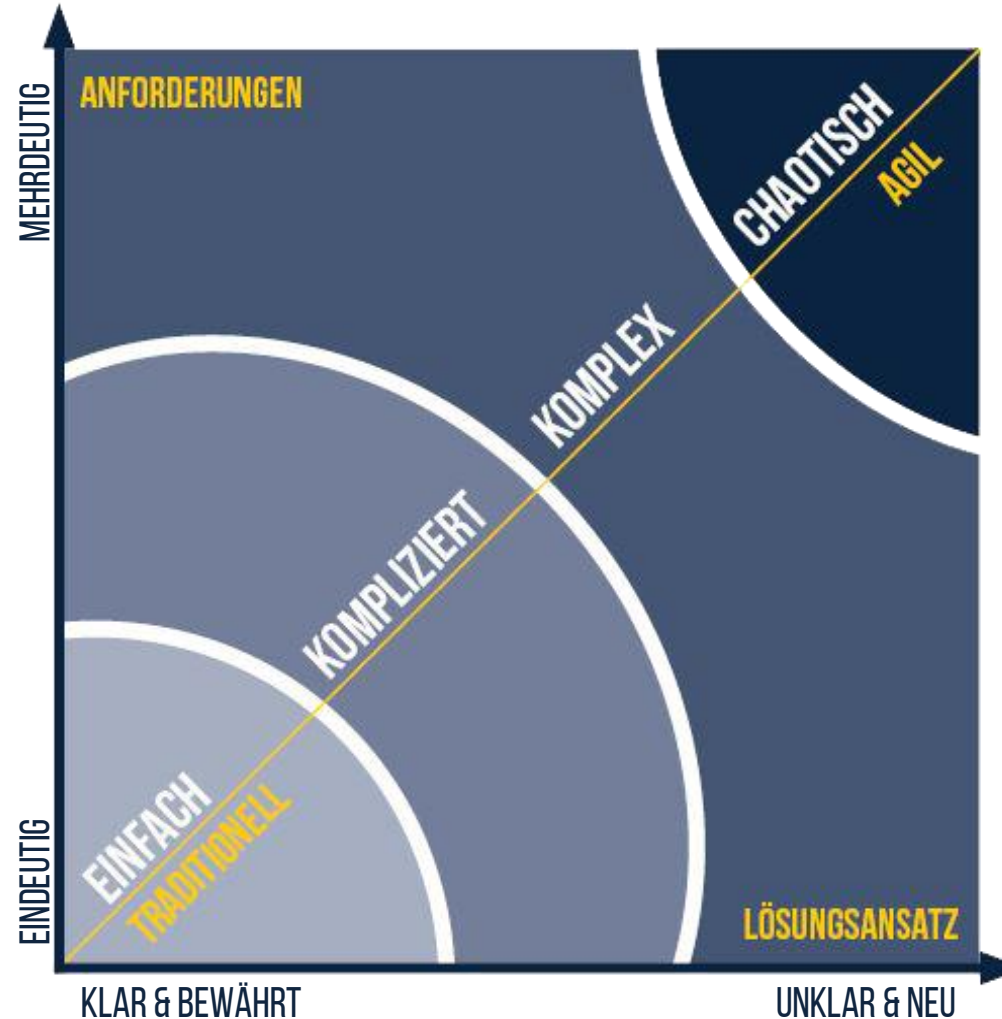


Das Reflexionssystem ist dem dominanten Reflexsystem entwicklungsgeschichtlich nachgeschaltet.
Automatismen drängen sich IMMER in den Vordergrund. Fragen helfen, unser Reflexionssystem zu trainieren.

FRAGEN WIRKEN IMMER!

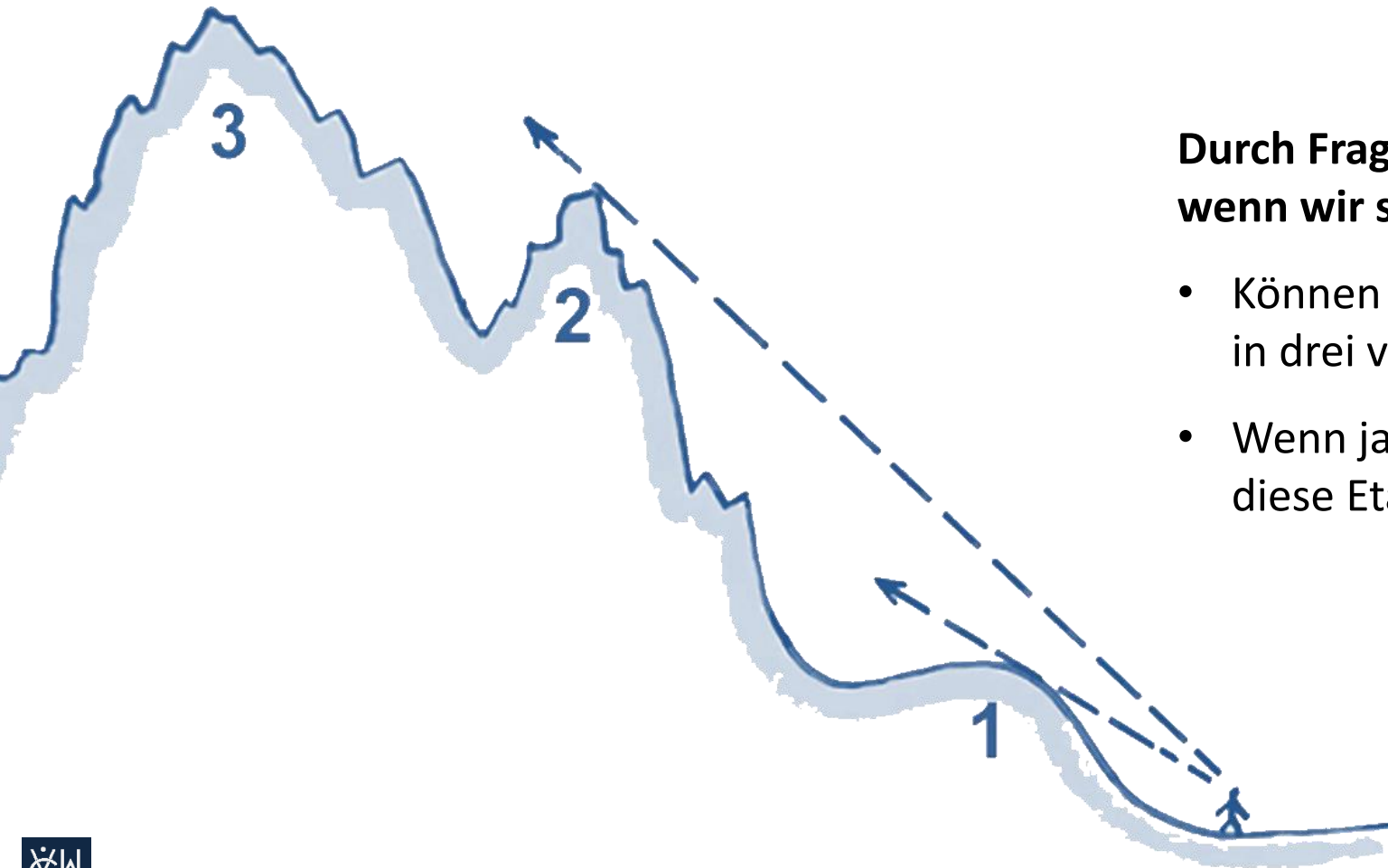
STACY MATRIX

Je komplexer und chaotischer das Umfeld, das Problem oder die Aufgabenstellung ist, umso mehr müssen wir fragen, um die Komplexitäten zu reduzieren!



>> Fragen reduzieren Komplexität

FRAGEN REDUZIEREN KOMPLEXITÄT



**Durch Fragen können wir Berge versetzen,
wenn wir sie Stein für Stein abtragen!**

- Können Sie ungelöste Herausforderungen in drei verständliche „Etappen“ zerlegen?
- Wenn ja, welche Fragen lenken Sie durch diese Etappen?

UNTER DEM EISBERG WIRD'S SPANNEND!

SACHEBENE



AUFGABEN, ZIELE, STRATEGIEN ZAHLEN, DATEN

MÄRKTE, KUNDEN ABLÄUFE, PROZESSE
KONKURRENZ

NORMEN, WERTE
& SPIELREGELN

PERSÖNLICHE
EINSTELLUNGEN

SINNVORSTELLUNGEN
& TABUS

FÄHIGKEITEN,
BEZIEHUNGEN, ROLLEN

MIKROPOLITIK &
MACHTSTRUKTUREN

RESSENTIMENTS

BEZIEHUNGSEBENE



WÜNSCHE &
BEDÜRFNISSE



3

DIE MAGIE DER FRAGEN

DIESE FRAGETYPEN GIBT ES

- **GESCHLOSSENE FRAGEN**

>> *Ja-Nein-Fragen*

- **OFFENE FRAGEN**

>> *W-Fragen*

- Begründungsfragen
- Gefühlsfragen
- Vergleichsfragen
- Zukunftsfragen



OFFENE FRAGEN



Wer, Wie, Was, Wieso,
Weshalb, Warum,
Welche, Wozu, Wofür,
Woran, Womit?

SPIELEN SIE SESAMSTRASSE:

Notieren Sie, ohne lange nachzudenken, 5 konkrete Fragen, die mit einem dieser Fragewörter beginnen. Sie haben 1 Minute Zeit.



DOWNLOAD

SYSTEMISCHE FRAGEN

- Paradoxe Fragen (Kopfstandfragen)
- Zirkuläre Fragen
- Skalierende Fragen
- Hypothetische Fragen
- Wunderfragen
- Lösungsorientierte Fragen

- Systemische Fragen eröffnen neue Perspektiven und helfen, gewohnte Sichtweisen differenzierter zu betrachten.
- Sie verdeutlichen die Beziehungen.
- Handlungsweisen und Zusammenhänge können hinterfragt, beziehungsweise verändert werden.



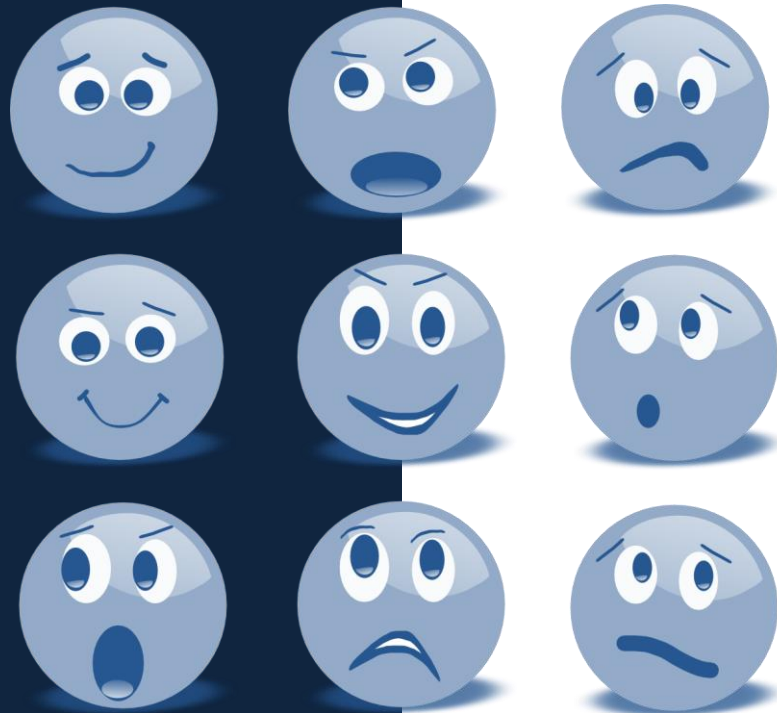
DOWNLOAD

5X WARUM

1. **Warum** werden die „fünf Warum“ wenig benutzt?
Die Leute brauchen die „fünf Warum“ nicht.
2. **Warum** brauchen sie sie nicht?
Sie hinterfragen die Probleme nicht.
3. **Warum** hinterfragen sie die Probleme nicht?
Sie haben keine Probleme.
4. **Warum** haben sie keine Probleme?
Sie sehen die Probleme nicht.
5. **Warum** sehen sie sie nicht?
Sie stellen die Situation nicht in Frage.



WARUM-FRAGEN UMGEHEN

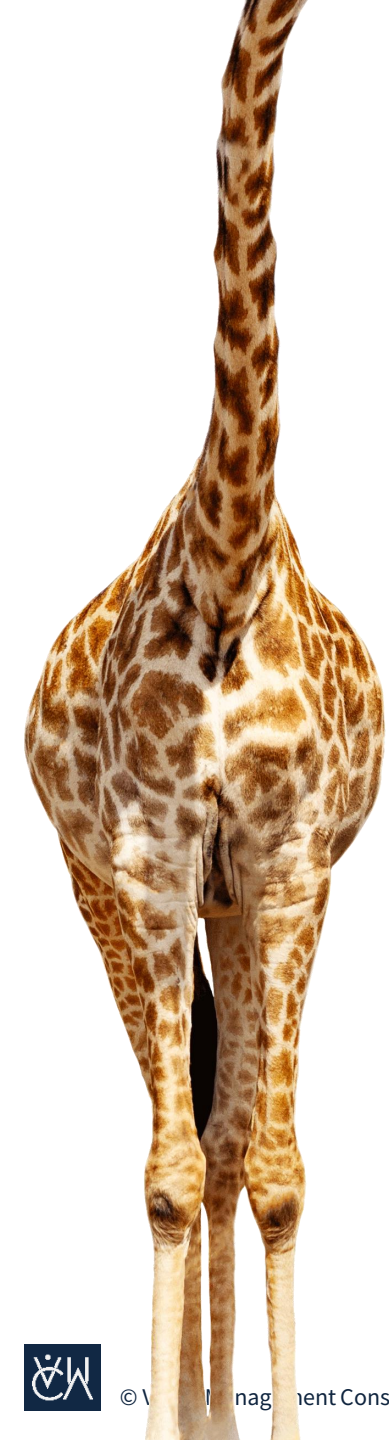


- Was ist ausschlaggebend dafür, dass...?
- Wodurch wurde XY ausgelöst?
- Wie kam es dazu, dass...?
- Wodurch gelangten Sie zu...?
- Welche Umstände bedingten Ihrer Meinung nach, dass....?
- Welche Faktoren spielen in dieser Situation/für diese Entscheidung eine Rolle?

NIEDER MIT DEM ZENSOR

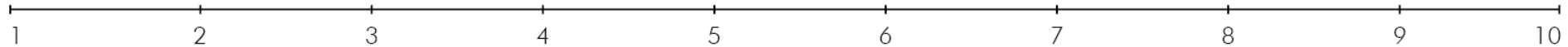
KOPFSTANDTECHNIK

- Nehmen Sie Ihre Herausforderung/Ihr Problem und formulieren Sie es ins Gegenteil um. Wichtig: Bauen Sie den Satz von Grund auf neu auf.
- **BEISPIEL POSITIV FORMULIERT:**
Was müssen wir beachten, um das Fragen zu fördern?
- **BEISPIEL KOPFSTAND:**
Welches Verhalten tötet die Lust auf Fragestellen?
- Sammeln Sie Ideen, welches Verhalten die Lust auf Fragestellen tötet.



SKALIERENDE FRAGEN

Wie bereit sind Sie auf einer Skala von 1 (gar nicht) bis 10 (unbedingt), zukünftig mehr zu fragen?



Anschlussfrage, die nach der vorgenommenen Skalierung gefragt wird:

Warum haben Sie keinen kleineren Wert genannt?

Schreiben Sie die Gründe auf.

DIE 3. SEITE DER MEDAILLE SUCHEN

- **Contra**
- **Andere Meinung**

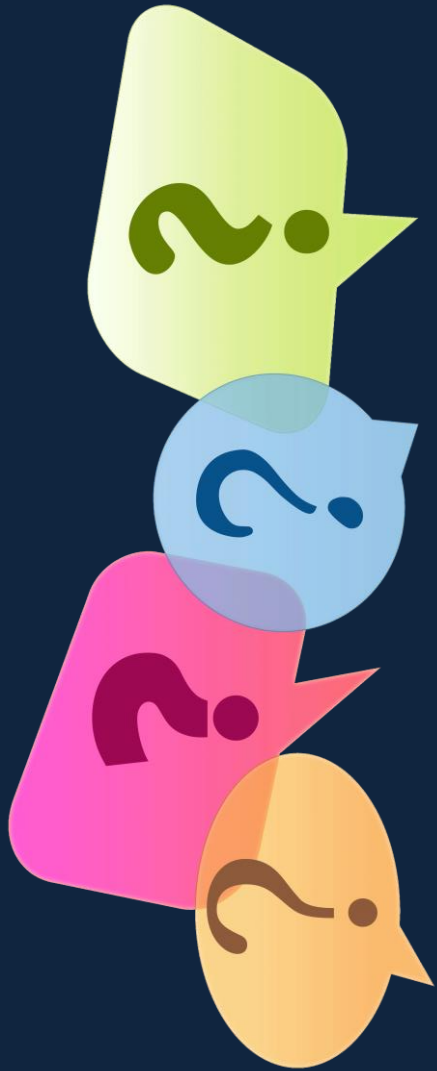


- **Pro**
- **Eigene Meinung**

- **Wo/was ist das Neue?**
- **Wo ist der blinde Fleck?**

5 GRUNDREGELN DES FRAGENS

1. Fragen Sie präzise und kurz. Ausschweifende Fragen bringen ausschweifende Antworten.
2. Fragen Sie so, dass Ihre Zielgruppe Sie versteht.
3. Entschuldigen Sie sich nicht dafür, dass Sie Fragen stellen, sondern fragen Sie vorab nach Erlaubnis, ob Sie fragen dürfen.
4. Da Fragen provozieren können, achten Sie auf Ihre Stimmlage, Betonung der Worte und auf Gestik und Mimik.
5. Folgen Sie Ihrer Intuition.



4

FAZIT

DIE MAGIE DER FRAGEN

PROBLEM

- Als Kind beherrschen wir sie perfekt – doch mit der Zeit verlernen wir sie: Die Kunst, kluge Fragen zu stellen.

LÖSUNG

- Fragen holen unser Gehirn aus der Komfortzone und regen es zum (quer-)denken an. Das ist notwendig, damit wir mental agil bleiben, um komplexe und chaotische Sachverhalte besser bewältigen zu können

AKTION

- Effektives Fragen versetzt uns in die Lage, auch in schwierigen Situationen zu handeln. Unterschiedliche Fragestellungen führen zu unterschiedlichen Ergebnissen.

NACHHALTIG

- **Vorsicht!** Die beste Frage nützt nichts, wenn man einen entscheidenden Fehler macht: Sie zu schnell zu beantworten.



VUCA.INSTITUTE

*SHAPING TOMORROW'S
BUSINESS WORLD*

ANGEBOTE DES MONATS



Melanie Vogel

KONTAKT

-  [linkedin.melanie-vogel.com](https://www.linkedin.com/in/melanie-vogel)
-  info@VUCA.institute
-  www.VUCA.institute
-  www.melanie-vogel.com

VUCA-MANAGEMENT CONSULTING GMBH
WEIHERWEG 3
CH – 9535 WILEN (TG)