

ÜBERSICHT ÜBER DIE UNTERSCHIEDLICHEN FRAGETECHNIKEN

GESCHLOSSENE FRAGEN

>> Ja-Nein-Fragen

OFFENE FRAGEN

>> W-Fragen

Begründungsfragen

Begründungsfragen zielen darauf ab, Beweggründe zu hinterfragen und bringen so den Gegenüber dazu, seine Handlungen zu reflektieren und Motive offenzulegen. Diese Fragen bieten einen besseren Einblick in die Denkweisen des Gesprächspartners und können helfen, dessen Ansichten nachzuvollziehen. Die Begründungsfragen können natürlich auch dabei helfen, angebliche Tatsachen zu hinterfragen oder eine bisher eindimensionale Betrachtung des Sachverhaltes neu zu öffnen.

Beispiele zu Begründungsfragen:

- *Warum wollen Sie das Problem auf diese Weise lösen?*
- *Wann sind Sie zu dieser Ansicht gekommen?*
- *Warum sollten wir keine andere Möglichkeit in Betracht ziehen?*
- *Weshalb sind Sie davon so überzeugt?*
- *Können Sie mir Ihr Vorgehen noch einmal genauer erklären?*
- *Welche Erfahrungen liegen Ihrer Meinung zugrunde?*

Gefühlsfragen

Menschliche Interaktion besteht aus mehr als nur Fakten, Daten, Worten und Zahlen. Gefühle und Emotionen spielen eine große Rolle und sollten deshalb auch bei Fragetechniken berücksichtigt werden. Haben die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter die Herausforderung erst einmal in Zahlen und Fakten geschildert, hilft ein Blick hinter die Kulissen, um das eventuelle Problem einzuordnen. Führungskräfte können helfen, indem sie Gefühle aufdecken. Die Mitarbeiter werden es deutlich machen, wenn ihnen das Gespräch zu emotional oder persönlich wird. Die Führungskraft kann dann entsprechend reagieren. Gefühlsfragen sollten nicht nur reine Heuchelei, sondern ernsthaftes Interesse sein. So kann eine wirkliche Verbindung entstehen, die auf gegenseitigem Vertrauen basiert.

Beispiele zu Gefühlsfragen:

- *Wie fühlen Sie sich dabei?*
- *Welche Gefühle sind gerade sehr präsent?*
- *Was macht Ihnen besonders viel Spaß?*
- *Was verängstigt Sie am meisten, wenn Sie an das und das denken?*
- *Was sagt Ihr Bauchgefühl/Ihre Intuition?*

Vergleichsfragen

Gerade bei Problemen ist es oft ein wichtiger Schritt, sich das Ausmaß wirklich bewusst zu machen. Da dies bei komplexen Themen nicht ganz einfach ist, kann ein simpler Vergleich helfen, einen besseren Überblick über die Situation zu bekommen. Nutzen Sie ein bereits gelöstes Problem als Vergleichswert und fragen Sie, wie schlimm das aktuelle Anliegen im Vergleich ist.

Zukunftsfragen

Zukunftsfragen beschäftigen sich mit dem, was als nächstes getan werden muss und sollen eine konkrete Handlung nach sich ziehen.

Beispiele zu Zukunftsfragen:

- *Wie gehen wir jetzt vor?*
- *Was sind die nächsten Schritte?*
- *Wie sollte das Problem/die Situation in 5 oder 10 Jahren aussehen?*
- *Was wäre, wenn...?*

SYSTEMISCHE FRAGEN

Zirkuläre Fragen

Bei zirkulären Fragen wird der Aufmerksamkeitsfokus auf die Wahrnehmung der Situation aus den Augen einer anderen Person gelenkt. Zirkuläre Fragen sollen einen Perspektivwechsel ermöglichen, um eine neue Sicht auf die Dinge zu bekommen und neue Positionen einzunehmen. Mit zirkulären Fragen werden keine eigenen Einstellungen und Handlungen abgefragt, sondern die von anderen Personen aus dem Umfeld. Neue Denkprozesse und Sichtweisen werden in Gang gesetzt und damit die Basis für eine Veränderung gelegt.

Beispiele für zirkuläre Fragen:

- *Was würde XY dazu sagen?*
- *Wenn Sie Ihr Chef wären, wie würden Sie sich in dieser Situation verhalten?*
- *Wie fühlt sich wohl ein Kunde, wenn Sie ihm so begegnen?*
- *Welche Haltung könnten unsere Kunden/Lieferanten einnehmen?*
- *Würden Sie die Situation anders bewerten, wenn Sie älter/jünger/männlich/weiblich wären?*

Hypothetische Fragen

Bei hypothetischen Fragen geht es darum, Gedankenexperimente zu wagen oder einen theoretischen Soll-Zustand zu erschaffen. Sie helfen, den Denkhorizont zu erweitern und bisher noch unentdeckte Ansätze zu finden, indem man ein „So-tun-als-ob“ als Gedankenspiel in die Überlegungen einbezieht. Durch die Ausschaltung limitierender Faktoren wird oft sehr viel kreative Energie freigesetzt.

Beispiele für hypothetische Fragen:

- *Was wäre, wenn...?*
- *Wie würden Sie die Herausforderung angehen, wenn Geld keine Rolle spielt?*

- *Wie sieht der Idealzustand aus?*
- *Wie würden Sie an die Aufgabe herangehen, wenn Zeit kein Faktor ist?*
- *Wenn sich das Problem in den nächsten 6 Monaten nicht auflöst, welche Folgen hätte das?*

Lösungsorientierte Fragen

Lösungsorientierte Fragen zwingen dazu, wirklich über die Problemlösung nachzudenken. Der Fokus liegt ganz klar auf den vorhandenen Ressourcen und Lösungsmöglichkeiten für das jeweilige Problem. Lösungsorientierte Fragen können auch dazu dienen herauszufinden, welche Strategien und Möglichkeiten bereits ausprobiert wurden und welche Fähigkeiten und Chancen noch im Verborgenen liegen.

Beispiele für lösungsorientierte Fragen:

- *Wie vermeiden Sie das das Problem in dieser guten Phase auftritt?*
- *Was ist notwendig, damit ein reibungsloser Ablauf sichergestellt ist?*
- *Wer könnte Ihnen dabei helfen?*
- *Welche ähnlichen Herausforderungen haben Sie in der Vergangenheit bereits bewältigt? Und wie?*
- *Welche Möglichkeiten sollten unbedingt genutzt werden?*
- *Wer ist für den Erfolg besonders wichtig?*
- *Welche Probleme konnten bereits gelöst werden?*

Skalierende Fragen

In der Regel wird von einer Skala von 1 bis 10 gesprochen, wobei 1 für die schwächste und 10 für die stärkste Ausprägung steht. Mit skalierenden Fragen kann man die Komplexität einer vorhandenen Situation temporär reduzieren und Probleme in das richtige Verhältnis setzen. Veränderungen, Unterschiede & Fortschritte können erkannt und konkretisiert und eine differenzierte Selbstbeobachtung angeregt werden.

Beispiele für skalierende Fragen:

- *Wie beurteilen Sie das angesprochene Problem auf einer Skala von 1 bis 10?*
- *Wie schätzen Sie die Zufriedenheit in Ihrer neuen Position auf einer Skala von 1 bis 10 ein?*
- *Wie würden Sie Ihre eigene Leistung auf einer Skala von 1 bis 10 bewerten?*
- *Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis Ihrer Entscheidung?*
- *Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie gestresst sind Sie gerade?*

Paradoxe Fragen (Kopfstandtechnik)

Paradoxe Fragen zielen auf eine kreativere Lösung ab und sollen neue Blickwinkel auf Probleme ermöglichen. Bei paradoxen Fragen wird die Fragestellung umgedreht – quasi auf den Kopf gestellt. Statt nur danach zu suchen, was eine Besserung der Situation bringt, sollen Faktoren ausgemacht werden, die alles noch schlimmer machen könnten. Situationen und Sachverhalten werden so überzeichnet – manchmal auch karikiert.

Beispiele für paradoxe Fragen:

- *KLASSIKER: Wie könnten Sie das Projekt komplett zum Scheitern bringen?*
- *Wie ließe sich das Problem noch verschlimmern?*
- *Was müssten Sie tun, damit Sie endgültig ein Burnout erleiden?*
- *Was müsste passieren, damit Ihr Chef sie feuert?*
- *Was wird auf keinen Fall klappen?*

Wunderfragen

Wunderfragen sollen anregen, über den bekannten Horizont hinaus zu denken, zu phantasieren. Nicht selten führen die damit verbundenen positiven Gedanken und Gefühle auch zu neuer Motivation. Entwickelt wurde die Wunderfrage von dem amerikanischen Psychotherapeuten Steve de Shazer. Er geht davon aus, dass es hilfreicher ist, sich auf Ziele, Wünsche, Ressourcen und Lösungen zu konzentrieren, anstatt auf die Ursachen der Probleme.

Beispiele für Wunderfragen:

- *Was wäre, wenn das Problem von heute auf morgen einfach verschwunden wäre?*
- *Woran würden Sie als erstes merken, dass das Problem nicht mehr vorhanden ist?*
- *Was würde sich ändern, wenn Sie morgen früh aufwachen und Sie ihr Ziel erreicht haben?*

DIE FABEL VOM BÄREN UND SEINER TODESLISTE KURZFORM

Im Wald kursiert das Gerücht, der Bär habe eine Todesliste. Das versetzt die anderen Tiere in Angst und Schrecken. Schließlich fasst sich der Fuchs ein Herz und geht zum Bären: „Bär, stehe ich auf Deiner Liste?“ – „Ja“, brummt der Bär. Der Fuchs erschrickt und schleicht davon. Kurze Zeit später ist er tot.

Jetzt will es das Wildschwein wissen. „Bär, stehe ich auf Deiner Liste?“ Der Bär bestätigt das, und auch das Wildschwein wird bald tot aufgefunden.

Schließlich macht sich der Hase auf: „Bär, stehe ich auf Deiner Liste?“ Der Bär schaut nach und nickt. Zitternd fragt der Hase: „Und – könntest Du mich von der Liste streichen?“ – „Klar“, brummt der Bär, „kein Problem.“