

Fragen

Wer gut argumentieren will, muss lernen, gut zu fragen. Zu befragen sind Thesen, aber auch die Argumente anders denkender Gesprächspartner. Grundsätzlich gilt : « **Wer fragt, führt !** ». Bevorzugt zu verwenden sind alle offenen Fragen, das heisst alle W-Fragen. Zu denen sind folgende zu zählen :

Warum ? Wieso ? Weshalb ? Wodurch ? Wann ? Wie ? Wer ? Wie oft ? Wo ?

Da es wichtig ist, auf Informationen nicht einfach nur zu warten, sondern aktiv dafür zu sorgen, dass man sie erhält, sind **offene Fragen** einzusetzen, denn sie fördern grundsätzlich die Kommunikation. Dass das Fragenstellen eine Kunst ist und auch offene Fragen problematisch sein können, soll die folgende kurze Anekdote aufzeigen :

Ein Professor fragt einen Astronomiestudenten : «Wie finden Sie die Umlaufzeiten der Planeten ?» Darauf antwortet der Student : «Grandios, einfach grandios !» Die Antwort verdeutlicht, dass es Fragen gibt, die unklar sind und zweideutige Antworten zulassen. Dass der Technik des Fragens ein hoher Stellenwert beizumessen ist, zeigt auch das folgende Beispiel.

Sie sind mit der neuen Aufgabenverteilung im Büro unzufrieden und gehen deshalb zum Chef, um ihm dies kund zu tun. Um seine Meinung zu diesem Problem zu erkunden, stellen Sie ihm die Frage : «Meinen Sie nicht, dass die neue Aufgabenteilung weniger effektiv ist als zuvor ?» Wenn Sie als Antwort ein lapidares « ja » oder « nein » zu hören bekommen, so müssen Sie sich nicht wundern, denn Ihre Frage war eben nicht offen formuliert.

Im Gegensatz zu den offenen Fragen haben die **geschlossenen Fragen** die Tendenz, dem Gespräch die Lebendigkeit zu entziehen. Sie eignen sich aber dazu, schrittweise Zugeständnisse einzuholen und Entscheidungen herbeizuführen. Da sich der Typ der geschlossenen Frage dadurch auszeichnet, dass die Antwort durch die Frage bereits vorgegeben ist, kann man sie leicht auch als manipulative Fragen bezeichnen. Die geläufigsten Formen sind :

- Die geschlossene Frage, die sich nur mit « ja » oder « nein » beantworten lässt. Bsp. « Haben Sie dafür eine passende Erklärung ? »
- Die Alternativ-Frage, die zwei vorgegebene Antwortmöglichkeiten zulässt. Bsp. «Welches Sparschwein möchten Sie denn gerne, das rote oder das blaue ?»
- Die quasi-geschlossene Frage, die nur eine Antwortmöglichkeit erlaubt. Bsp. «Wie spät ist es ? » Es handelt sich zwar um eine W-Frage, doch wegen der Eindeutigkeit der Frageform ist sie als quasi-geschlossen zu taxieren.

Fragen haben folgende Aufgaben:

- **Informationen einholen**
- **Tatsachen und Meinungen in Erfahrung bringen**
- **Interesse zeigen**
- **Verständigungsbereitschaft signalisieren / Kooperation herbeiführen**
- **Fehler vermeiden / Schwierigkeiten aufschlüsseln / Probleme lösen**
- **Gedanken und Ideen vorbringen helfen**
- **Urteile vorbereiten helfen**
- **Einwände ermitteln**
- **Stellungnahmen herbeiführen**
- **zum Nachdenken anregen**

Tendenziell eher « Geeignete Fragen »

<i>Verständigungsfrage</i>	Sie ist die Krone aller Fragen. «Wie meinen Sie das genau ?» deutet darauf hin, dass man Interesse für das Gegenüber und die soeben gehörten Äusserungen hat.
<i>Urteilsfrage</i>	Sie veranlasst zur Abgabe eines Urteils. Bsp. «Wie beurteilen Sie die neue Regelung ... ?»
<i>Begründungsfrage</i>	Sie kann zur Äusserung von Argumenten für oder gegen eine Sache führen. Bsp. «Wie belegen Sie ihre Behauptung, dass ... ?»
<i>Präzisionsfrage</i>	Sie verlangt vom Gegenüber eine genauere Beschreibung der bisher gemachten Ausführungen. Bsp. «Können Sie diesen Sachverhalt noch stärker konkretisieren ?»
<i>Vergleichsfrage</i>	Sie soll dazu bewegen, dass man zwei Sachen miteinander vergleicht und vielleicht zu einer Bewertung und Stellungnahme kommt. Bsp. «Zu welcher Erkenntnis kommen Sie, wenn Sie die beiden Positionen einander gegenüberstellen ?»
<i>Vermutungsfrage</i>	Sie leitet zum Spekulieren an, also zu einer geistigen Tätigkeit, die die Phantasie und das Vorstellungsvermögen anspricht. Bsp. «Was verbirgt/versteckt sich wohl hinter dem Argument, dass ... ».
<i>Bestätigungsfrage</i>	Sie stellt durch Paraphrasieren des Erwähnten sicher, dass der Sprecher das Gefühl hat, dass seine Aussage richtig aufgenommen wurde. Bsp. «Habe ich Sie richtig verstanden , wenn Sie sagen, dass ... ?»
<i>Gegenfrage</i>	Sie zielt darauf ab, Angriffe abzuwehren. Bsp. «Meinen Sie Ihre Frage ernst, oder wollen Sie nur mein Gedächtnis testen ?»

Tendenziell eher « Ungeeignete Fragen »

<i>Definitionsfrage</i>	Es ist schwierig, eine abstrakte Definition schriftlich zu formulieren. Noch schwieriger ist es, mündlich zu definieren. Bsp. «Wie bestimmen Sie den Begriff 'Gerechtigkeit' ?»
<i>Alternativfrage</i>	Sie lässt nur zwei Antwortmöglichkeiten zu. Das führt früher oder später zu Einsilbigkeit und Eintönigkeit im Gespräch. Bsp. « Möchten Sie heute Abend lieber ins Kino oder ins Theater gehen ... ?»
<i>Suggestivfrage</i>	Sie manipuliert das Gegenüber und ist deshalb Feind jeder guten Kommunikation zwischen gleichberechtigten Partnern. Bsp. «Sie sind doch sicher auch der Meinung, dass die neue Kollegin nicht in unser Team passt ?»
<i>Rechtfertigungsfrage</i>	Sie soll das Gegenüber dazu bewegen, sich für einen Sachverhalt zu entschuldigen. Bsp. «Warum haben Sie nicht zugehört ?».
<i>Rhetorische Frage</i>	Sie dient nicht dazu eine direkte Antwort zu erhalten, sondern der inhaltlichen Betonung. Bsp. «Liebe Mitarbeiter, gehören wir denn nicht alle zu den Opfern der Rationalisierungen ... ?»
<i>Provozierende Frage</i>	Sie zielt darauf ab das Gegenüber auf gemeine Art und Weise aus der Reserve zu locken Bsp. «Ja, haben Sie denn dazu eigentlich gar nichts zur Diskussion beizutragen/-steuern ?»