

Fragetechniken

Gute Fragetechniken sind entscheidend für eine effektive Moderation, da sie das Gespräch lenken, vertiefen und interessante Einblicke ermöglichen. Hier sind einige bewährte Fragetechniken, die Moderator:innen einsetzen können:

1. Offene Fragen

Fragen, die mehr als nur eine Ja- oder Nein-Antwort erfordern. Sie ermutigen zu ausführlichen Antworten und Diskussionen.

Beispiele:

- „Wie haben Sie dieses Problem gelöst?“
- „Welche Erfahrungen haben Sie in diesem Bereich gemacht?“
- „Beschreiben Sie die drei größten Herausforderungen in Ihrem Tätigkeitsfeld.“

2. Nachfragen

Fragen, die tiefer in ein Thema eintauchen, um mehr Details oder Klarheit zu erhalten.

Beispiele:

- „Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?“
- „Was genau bedeutet das in der Praxis?“

3. Hypothetische Fragen

Fragen, die eine hypothetische Situation vorstellen, um kreative oder vorausschauende Antworten zu fördern.

Beispiele:

- „Was würden Sie tun, wenn...?“
- „Wie würden Sie reagieren, wenn...?“



4. Vergleichende Fragen

Fragen, die nach Unterschieden oder Gemeinsamkeiten zwischen zwei oder mehr Themen fragen.

Beispiele:

- „Wie unterscheidet sich Ihre aktuelle Strategie von der vorherigen?“
- „Was sind die Gemeinsamkeiten zwischen diesen beiden Ansätzen?“

5. Reflektierende Fragen

Fragen, die das Gesagte zusammenfassen und widerspiegeln, um sicherzustellen, dass die Aussage richtig verstanden wurde.

Beispiele:

- „Wenn ich Sie richtig verstehe, sagen Sie, dass...“
- „Meinen Sie also, dass...“

6. Rhetorische Fragen

Fragen, die keine direkte Antwort erwarten, sondern zum Nachdenken anregen oder eine Aussage verstärken sollen.

Beispiele:

- „Wer würde das nicht wollen?“
- „Ist das nicht offensichtlich?“

7. Skalierende Fragen

Fragen, die eine Einschätzung oder Bewertung auf einer Skala verlangen, um die Intensität oder das Ausmaß einer Meinung zu erfassen.

Beispiele:

- „Auf einer Skala von 1 bis 10, wie zufrieden sind Sie mit diesem Ergebnis?“
- „Wie würden Sie die Wichtigkeit dieses Aspekts bewerten?“



8. Emotionale Fragen

Fragen, die auf die Gefühle und emotionalen Reaktionen der Befragten abzielen.

Beispiele:

- „Wie haben Sie sich gefühlt, als das passiert ist?“
- „Welche Emotionen haben Sie dabei erlebt?“

9. Kritische Fragen

Fragen, die eine Aussage hinterfragen oder auf Schwachstellen hinweisen, um eine tiefere Diskussion zu fördern.

Beispiele:

- „Welche Risiken sehen Sie bei dieser Strategie?“
- „Wie gehen Sie mit der Kritik um, dass...?“
- „Welche Alternativen haben Sie in Betracht gezogen und warum wurden sie verworfen?“

10. Zukunftsorientierte Fragen

Zweck: Fokussieren auf Ziele, Visionen und langfristige Entwicklungen.

Beispiele:

- "Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in fünf Jahren?"
- "Wie stellen Sie sich die ideale Lösung für dieses Problem vor?"

Tipps zur Anwendung:

- Passen Sie Ihren Fragestil an die Persönlichkeit und den Kommunikationsstil des Gesprächspartners an.
- Variieren Sie zwischen verschiedenen Fragetypen, um das Gespräch dynamisch und interessant zu gestalten.



- Hören Sie aktiv zu und formulieren Sie Folgefragen basierend auf den erhaltenen Antworten.
- Geben Sie dem Gesprächspartner ausreichend Zeit zum Nachdenken und Antworten.
- Bleiben Sie neutral und vermeiden Sie suggestive oder manipulative Fragestellungen.

