

Fragetechniken

Eine kleine Einführung

Hier sind unterschiedliche Fragetechniken für Meetings, Gespräche, Diskussionen, um diese zu steuern und lebendig zu halten:

Offene Fragen

- Motivieren zur Diskussion und Kreativität
- Beispiel: „Wie können wir dieses Problem lösen?“

Geschlossene Fragen

- Fördern klare, kurze Antworten (ja/nein)
- Beispiel: „Sind wir mit dem Vorschlag einverstanden?“

Zielgerichtete Fragen

- Lenken auf Expertenwissen oder konkrete Themen
- Beispiel: „Wer hat Erfahrung mit diesem Projekt?“

Reflektierende Fragen

- Helfen Aussagen zusammenzufassen und Missverständnisse zu vermeiden
- Beispiel: „Sie denken also, dass das Projekt erfolgreich war?“

Metaphorische Fragen

- Helfen neue Perspektiven zu beleuchten und Themen zu abstrahieren bzw. besprechbar zu machen
- Beispiel: „Wenn das Thema ein Haus wäre, wie sähe dieses aus und wer wäre wo?“

Alternativfragen

- Öffnen Raum für neue Denkrichtungen und Lösungen
- Beispiel: „Welche anderen Möglichkeiten gibt es?“

Fragetechniken

Eine kleine Einführung

Skalierungsfragen

- Hilft einzuschätzen, wie die persönliche Wahrnehmung ist
- Beispiel: „Von 1-10: wie zuversichtlich sind Sie?“

Zirkuläre Fragen

- Sie sind so gestellt, dass die Beteiligten aus Sicht einer anderen Person, Gruppe oder Rolle Antworten geben
- Beispiel: „Wie würden unsere Teilnehmenden sich fühlen, wenn sie in die Eingangshalle kommt?“

Visionsfragen (Hypothetische Fragen)

- schafft Möglichkeitsräume
- Beispiel: „Angenommen die Ressourcen wären unendlich, wie sähe es dann aus?“

Einführungsfragen & Erwartungsabfragen

- Zum Einstieg, um Erwartungen und Stimmungen zu klären
- Beispiel: „Was wünschen Sie sich heute vom Meeting?“

Blitzlicht-Fragen

- Jeder sagt in kurzer Zeit seine Meinung, ohne Diskussion – z.B. „Was ist Ihr wichtigster Gedanke zum Thema?“