
Die Bedeutsamkeit von "W- und Warum- Fragen"

Inhalt

Einleitung

1 Fragetechnik

1.1 Offene Fragen

- Beispiele für offene Fragen

1.2 Geschlossene Fragen

- Beispiele für geschlossene Fragen

2 Vorsicht bei der Formulierung der Frage

2.1 Suggestivfragen

2.2 Wieso- Weshalb- Warum- Fragen

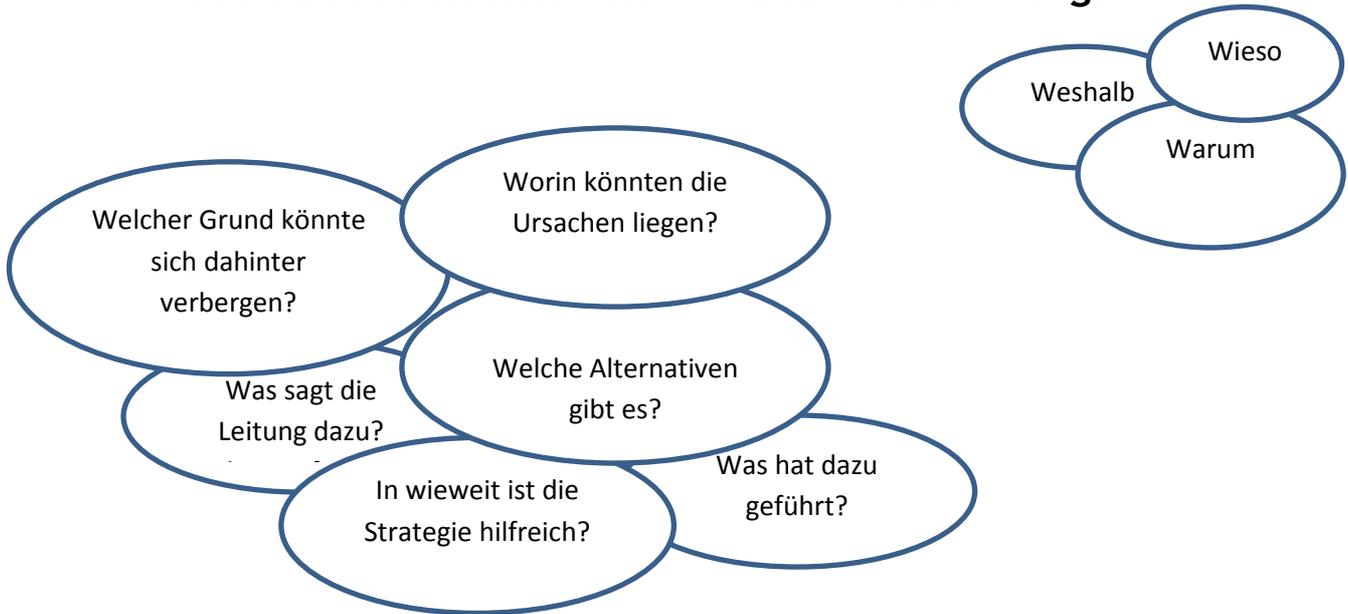
- Alternativfragen

3 Resümee

Bärbel Schümann, M.A.

01/2017

Die Bedeutsamkeit von "W- und Warum- Fragen"



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

(Pierre Marc Gaston Duc de Lévis, 1764 – 1830)

Einleitung

Das Zitat verdeutlicht, dass der Fragesteller das Gespräch (meist) in der Hand hat. Mit Wissen, Phantasie und Neugierde kann er das Gespräch lenken und gestalten. Um in der Gesprächsführung, beispielsweise während einer kollegialen Beratung, einen noch besseren Einblick in die Gedanken des Gegenübers zu bekommen oder einen Fall zu analysieren, können verschiedene Fragen und Fragetechniken angewendet werden und hierzu eignen sich besonders die so genannten „W-Fragen“. Bei diesem Fragentyp handelt es sich um offene Fragen, die dem Gesprächspartner die Möglichkeit bieten, ausführlicher zu antworten als bei Fragen, auf die lediglich mit Ja oder Nein geantwortet werden kann.

1 Fragetechnik

Wie erwähnt, gibt es viele verschiedene Fragearten und - Techniken. Offene und geschlossene Fragen zeichnen sich durch unterschiedliche

Antwortmöglichkeiten aus. Wobei offene Fragen auch als W-Fragen (wh-questions) und geschlossene Fragen als Entscheidungsfragen (yes-no-questions) bezeichnet werden. Beide Fragetechniken weisen sowohl unterschiedliche Funktionen als auch unterschiedliche Vor- und Nachteile auf. (vgl. Nowak/Macht 1996: 58).

1.1 Offene Fragen

Offene Fragen erlauben dem Gegenüber eine freie Antwort und er wird viele Informationen und Details preisgeben. (vgl. Hahn/Stickel 2000: 170). Diese Fragen grenzen nicht ein, sondern regen vielmehr an, sich inhaltlich weiter auszuweiten. Dadurch ist eine aktive Gestaltung verschiedener Themengebiete möglich. (vgl. Nowak/Macht 1996: 60). Diese Fragen können nicht mit Ja oder Nein beantwortet werden und der Antwortgeber muss ausführlich antworten. Meist werden diese Fragen mit den Fragepronomen „**wie**“; „**welche**“; „**was**“; „**worin**“ eingeleitet und daher auch als „W-Fragen“ bezeichnet. (vgl. Lorenz/ Rohrschneider 2013: 59)

„W-Fragen“ eignen sich besonders, um eine differenzierte Betrachtung auf das Problem zu erhalten. Dadurch kann das Gesamtproblem in kleinere Einzelteile zerlegt und Lösungen können leichter gefunden werden als es für die komplexe Gesamtsituation möglich wäre. (vgl. a.a.O.: 59)

Zur Lösung des Problems und seiner Ursachen, werden möglichst viele offene Fragen (W-Fragen) zum Problem formuliert. Dadurch klärt sich die Situation, die Ursachen werden erkannt und somit kann Abhilfe geschaffen werden. (vgl. a.a.O.:59)

„W-Fragen“ eignen sich besonders zur Kontaktaufnahme und fördern das Interesse an und in alltäglichen Gesprächen. (vgl. Nowak/Macht 1996: 59). Nachteilig kann sich in manchen Situationen eine hohe Anzahl an Gesprächsteilnehmern auswirken. Der/die Gefragte muss hoch konzentriert zuhören, um die Antworten an die jeweils differenziert gestellten Fragen anzupassen. Das macht das Antwortfeld für die Fragesteller unvorhersehbar und möglicherweise ist manche Frage am Ende des Gesprächs nur unzureichend beantwortet (vgl. Nowak/Macht 1996: 60).

Beispiele für offene Fragen

- „Welchen Nutzen vermuten Sie?“

- "Worin liegt genau das Problem?"
- "Wann tritt das Problem konkret auf?"
- "Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit?"

1.2 Geschlossene Fragen

Bei geschlossenen Fragen wird der Antwortgeber ziemlich eingeschränkt in seiner Antwortmöglichkeit. Geschlossene Fragen („Fanden Sie die Präsentation gut?“, "Geht es Ihnen gut?"), lassen nur kurze einsilbige Antworten zu. (vgl. Brunner 2013: 20) Eine Ableitung von Informationen ist nur sehr begrenzt möglich. (vgl. Hahn/Stickel 2000: 171) Außerdem besteht die Gefahr, durch geschlossene Fragen eigene Vermutungen zu bestätigen. Ein Vorteil besteht aber auch darin, dass sich manche Situationen schnell einkreisen oder Probleme fokussieren lassen. Beispielsweise verwenden Ärzte häufig geschlossene Fragen, um schnell die Ursache von Schmerzen oder Krankheiten auszuschließen. (vgl. Brunner 2013: 21).

Beispiele für geschlossene Fragen

- „Haben Sie hier Schmerzen?“
- „Kommen Sie morgen zur Teambesprechung?“
- „Fanden Sie die Veranstaltung informativ?“

2 Vorsicht bei der Formulierung der Frage

Nicht jede Frage, die mit „W“ beginnt, ist eine offene Frage und auch offene Fragen können "einsilbig" beantwortet werden. Beispielsweise kann die Frage: "Wie hat dir die Präsentation gefallen?", durchaus mit einem Gesprächs beendenden "Gut" beantwortet werden.

Gleich in welchem Kontext: Ob ganz allgemein im Kita- Alltag, im Gespräch mit Eltern, KollegInnen und / oder Vorgesetzten, ist es vorteilhaft, über ein breites

Spektrum an Frage- Möglichkeiten zu verfügen. Werden Sie Experte/in für qualifizierte Fragen! Zwei Fragetypen sollten jedoch nach Möglichkeit im Fragekontext vermieden werden: Suggestiv - und Warum- Fragen vermeiden.

2.1 Suggestivfragen vermeiden

Suggestivfragen („Sie geben mir doch Recht, dass.....“) zeigen zu deutlich, dass wir eine Bestätigung für unsere Sichtweise suchen. Diese Fragen erzeugen bei unserem Gesprächspartner so etwas wie „soziale Erwünschtheit“ und er oder sie wird gewiss so antworten, wie wir es seiner Meinung nach hören möchten. (vgl. Jordan et al. 2012:117)

2.2 Wieso- Weshalb- Warum- Fragen vermeiden

„Warum- Fragen“ können beim Gesprächspartner negative Gefühle erzeugen und Rechtfertigungsverhalten bewirken. Den Grund dafür sehen *Jordan et al.* in der Erziehung. Oftmals wurden wir in der Kindheit von Erwachsenen gefragt: „Warum hast Du nicht aufgepasst?“ oder „Warum hast Du das gemacht?“; „Warum hast Du Deine Schwester geärgert?“. Mit „Warum- Fragen“ verbindet unser/e Gesprächspartner/in ggf. negative Situationen und Konfliktsituationen aus der Kindheit, die ihn/sie in Rechtfertigungsdruck bringen (vgl. a.a.O.: 117) und das schwächt unter Umständen seine/ihre Position. (vgl. Engel 2006)

Ebenso sollten „Wieso- und „Weshalb- Fragen“ vermieden werden, (vgl. Poggensee 2009: 185) da sie den gleichen Effekt haben.

Alternativfragen (zu Warum- Fragen) könnten lauten....

- „Was hat Sie dazu bewogen, dass...“
- „Welche Gründe sprechen dagegen, dass.....“
- „Was hat dazu geführt, dass....“
- „Worin könnten mögliche Gründe liegen, dass.....“
- „Was spricht dafür, dass....“

3 Resümee

Wie beschrieben, ergibt sich aus den Erklärungen offener und geschlossener Fragestellung die Bedeutsamkeit von „W-Fragen“. In einem Interview oder einer kollegialen Beratung kommt es darauf an, möglichst viele Informationen in oft kurzen Zeitfenstern zu generieren. Dazu bietet sich hervorragend die Fragetechnik der offenen Fragen oder „W - Fragen" an.

Allerdings sollte darauf geachtet werden, dass Suggestivfragen und „Warum-Fragen“ vermieden werden, da letztgenannte negative Emotionen und Rechtfertigungsdruck auslösen können.

Hier ist zum einen die Kreativität des Fragestellers gefragt und zum anderen die Informationsfreude des Antwortgebers erforderlich.

Literatur:

Brunner, A. (2013): Die Kunst des Fragens, München: Carl-Hanser. 4. Auflage

Engel, S. (2006): Alzheimer und Demenzen – Unterstützung für Angehörige: Die Beziehung erhalten mit dem neuen Konzept der einfühlsamen Kommunikation. Stuttgart: Thieme

Hahn, R.- M.; Stickel, N. (2000): Gut gefragt, ist fast gewonnen. Erfolgreiche Fragetechniken für Beruf und Privatleben. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt

Jordan, U.; Külpp, B.; Bruckschen, I. (2012): Das erfolgreiche Einstellungs- Interview: Potentiale für morgen sicher erkennen und gewinnen. Wiesbaden: Gabler

Lorenz, M.; Rohrschneider, U. (2013): Praxishandbuch Mitarbeiterführung. Grundlagen – Führungstechniken – Gesprächsleitfäden. Freiburg: Haufe- Lexware. 3. Auflage

Nowak, J., R.; Macht, K. (1996): Die Kunst des Fragens - Theorie und Praxis der Frage als didaktisches Steuerungsinstrument. Augsburg: Wißner Verlag, Band 72

Poggensee, I. (2009): Verkaufen! Mit System, Handwerk und Leidenschaft zu mehr Vertriebs Erfolg. Wiesbaden: Gabler