

Die beiden Seiten dienen dem
doppelseitigen Druck!

(Außenseite)

- 9) **Hinterfragen Sie Relationen im System**
Fragen Sie nicht nur nach Eigenschaften von „Elementen“ sondern deren Beziehungen
- 10) **Nutzen Sie komplexe systemische Frageformen**
Zirkuläre und hypothetische Fragen schaffen neue Sichtweisen auf Zusammenhänge Beziehungen.
- 11) **Fixieren Sie Aussagen mit skalierenden Fragen**
Skalierende Fragen verorten Aussagen auf einer Skala und verorten Veränderungen und Tendenz.
- 12) **Fragen Sie bei Antworten gezielt nach**
Gezielte „Was meinen Sie mit?“ – Fragen klären den Bedeutungsinhalt von Worten und Aussagen.



Gut Fragen will gelernt sein –
12 Gebote erfolgreicher Fragetechnik

www.questicon.de - info@questicon.de

Faltlinie

(Innenseite)

- 1) **Fragen Sie mehr und öfter**
Verzichten Sie öfter auf Selbst-Aussage und stellen Sie stattdessen eine Frage!
- 2) **Stellen Sie nur eine Frage je Fragesatz**
Beschränken Sie sich je Fragesatz auf nur eine Frage, sonst verwirren Sie Ihren Gesprächspartner.
- 3) **Formulieren Sie kurze Fragen**
Für eine ideale Frage benötigen Sie genau sieben Worte, dadurch lässt sich (fast) alles ausdrücken
- 4) **Machen Sie nach Ihrer Frage bewusst eine Pause**
Lassen Sie Ihrem Gesprächspartner in Ruhe nachzudenken und eine passende Antwort finden.

- 5) **Verzichten Sie auf Suggestiv-Fragen**
Denn: Suggestiv-Fragen geben Sie Ihre erhoffte Antwort vor und verhindern einen offenen Dialog.
- 6) **Stellen Sie offene Fragen**
Nur durch offene Fragen erfahren Sie etwas Neues und laden zudem Ihr Gegenüber zum Dialog ein.
- 7) **Reduzieren Sie bedrängende Warum-Fragen**
Formulieren Sie Warum-Fragen um und fokussieren Sie verschiedene Aspekte der Situation.
- 8) **Verwende Sie vielfältige offene Frageworte**
Nutzen Sie die Frageworte „inwiefern/ inwieweit“ sowie „woran, worin, woraus, wodurch, woher“.