

Fragetechniken

Mit Fragen kann man als GesprächsführerIn:

- * sich Informationen verschaffen
- * alle TeilnehmerInnen einbeziehen
- * Wissen der Gruppenmitglieder offenlegen
- * Widerstände und Einwände offenlegen und Ihnen begegnen
- * Arbeitsschritte abstimmen
- * GesprächspartnerInnen aktivieren, motivieren

Wichtig für das Gespräch: die richtige Frage!

| | |
|----------------------------|---|
| <i>Offene Frage:</i> | "Wie geht es Ihnen?" |
| <i>Geschlossene Frage:</i> | "Geht es Ihnen gut?" |
| <i>Aktivierende Frage:</i> | "Habe ich Sie richtig verstanden, dass Sie ..." |
| <i>Alternativfrage:</i> | "Treffen wir uns Dienstag oder Mittwoch?" |
| <i>Bestätigungsfragen:</i> | "Sind Sie einverstanden, dass ...?" |
| <i>Kontrollfragen:</i> | "Darf ich bitte Ihre Karte sehen?" |

Warum kommt nicht alles an?

1. Botschaften, die man erwartet, empfängt man mit größerer Wahrscheinlichkeit.
2. Botschaften werden genauer aufgenommen, wenn sie Anerkennung enthalten, Bestätigung oder Belohnung beinhalten, sie bereits bekannt sind oder einen höheren Bekanntheitsgrad besitzen.
3. Informationen sollten in Portionen vermittelt, klar gegliedert und anschaulich präsentiert, wiederholt und zusammengefasst werden.

Aktuelle Literaturhinweise und Internetquellen finden Sie unter www.lehridee.de - Tipps und Hinweise - Literatur bzw. Links