

Katalog offener Fragen für fast jedes Gespräch

In einer Mediation sind Fragen nicht immer das Mittel der Wahl; in Gesprächen hingegen oft. Denn Fragen signalisieren Interesse des Fragenden an der befragten Person. Das findet nahezu jeder Mensch gut. Oder haben Sie es nicht gern, als Mensch wahrgenommen und um Ihre Meinung gefragt zu werden?

Darüber hinaus ist unser Gehirn darauf programmiert, Fragen zu beantworten. Probieren Sie es aus! Wird Ihnen eine Frage gestellt, werden Sie sich automatisch sofort überlegen, was Sie antworten sollen. Das gibt den „Gesprächsball“, den wir in der entsprechenden Situation unglücklicherweise in unserem Spielfeld vermuten, an die andere Seite zurück. *Die* ist jetzt „gefragt“.

Besonders tauglich für einen „Return“ sind offene Fragen, wozu insbesondere W-Fragen (Wie? Was? Wer? Wann? Wozu? Wo? Wie lange? Worum? etc.) zählen. Sie sind „offen“, weil sie die Antwort nicht vorgeben und damit unser Gegenüber zwingen, mehr als nur „ja“ oder „nein“ zu antworten. Das hält zum einen den Gesprächsfluss in Gang. Zum anderen gewinnen Sie Zeit, sich auf die Situation einzustellen und über adäquate Reaktionen nachzudenken.

Deshalb ist es immer hilfreich, auf eine Liste von möglichst unverfänglichen Fragen zurückgreifen zu können.

Hier ein Katalog, der – je nach Situation – in beruflichen wie privaten Gesprächen hilfreich sein kann:

- Wozu müssen Sie das wissen?
- Was erwarten Sie von mir?
- Wie soll ich das verstehen?
- Worum geht es Ihnen?
- Wozu soll das gut sein?
- Was sind Ihre Erfahrungen?

- Was machen wir denn jetzt mit dieser Situation?
- Wie kann man das in einem Satz zusammenfassen?

Und wie immer gilt:

Üben Sie; sei es im Selbstgespräch, im Team oder im Familien- und Bekanntenkreis. Spielen Sie Situationen gegebenenfalls vor dem Spiegel durch; auch mehrmals. Und wiederholen Sie die Fragestellungen in regelmäßigen Abständen. Denn erst wenn Sie die Situation nicht mehr als neu empfinden, werden Sie im „Überraschungsfall“ flexibel und souverän reagieren.