

Warum Fragen so wichtig sind

Wenn uns jemand eine Frage stellt, können wir grundsätzlich davon ausgehen, dass sich unser Gegenüber auch für unsere Antwort interessiert. Daraus schlussfolgern wir, dass unsere Meinung bedeutsam ist. Denn von ihr sollen weitere Aktionen abhängen; zuallererst ein Eingehen auf unsere Antwort. Damit wird uns mit jeder Frage Anerkennung und Wertschätzung entgegengebracht. Das schmeichelt dem Ego des Gefragten. Seine Meinung, Einschätzung oder sein Fachwissen werden erbeten; man ist „wichtig“. Ansonsten würde man nicht gefragt werden.

Bei jeder Fragestellung sucht unser Gehirn zugleich automatisch nach einer Antwort. Es „will“ die Frage beantworten. Oder überlegen Sie nicht automatisch, was Sie vorletzten Samstag gemacht haben, wenn Sie jetzt danach gefragt werden?

Fragestellungen folgen unterschiedlichen Zweckrichtungen. *Geschlossene* Fragen, die häufig nur ein Wort (meist „Ja“/„Nein“) als Antwort kennen, geben dem Gefragten wenig Entscheidungsraum. Der Fragesteller gibt den Inhalt durch die Formulierung weitgehend vor. Sinnvoll ist diese Art des Fragens bei Abstimmungen; um sich kurz und knapp ein Meinungsbild zu verschaffen. *Offene* Fragen hingegen geben keine Antwort vor. Entsprechend bestehen die Antworten aus langen, meist ausführlichen Sätzen. Der Gefragte muss sich zwingend eingehender mit der Fragestellung auseinandersetzen, weil ein „Ja“ oder „Nein“ nicht genügt. Das bedingt, dass er den Fokus seiner Überlegungen auf sich und seine Person lenkt. Er setzt sich bei der Antwort mit sich selbst auseinander; womit der Fragende mit der Antwort automatisch mehr über den Gefragten erfährt.

Offene Fragen in diesem Sinne sind die klassischen W-Fragen:

Wer? Was? Wann? Wo? Wie? Woher? Wozu?

Sie werden in aller Regel als *konfliktvermeidend* und *deeskalierend* empfunden, weil sie

- keinerlei Antwort vorgeben;
- dem Gefragten Raum für eine eigene Meinung lassen;
- damit häufig als sach- und lösungsorientiert empfunden werden;
- unaufdringlich Verständnisfragen zulassen und
- damit für eine angenehme Gesprächsatmosphäre sorgen.

Immer gilt: **Wer fragt, führt!**

Denn er gibt mit seinen Fragen den Inhalt des Gesprächs vor.

Dr. Beate Berger