

# Wer, wie, was ... Die Theorie hinter den (W-)Fragen

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

François Gaston de Lévis (1719–1787)  
Französischer Offizier

## 1.1. Definition

Eine Frage ist eine Äußerung, mit der der Sprecher/Schreiber eine Antwort zwecks Beseitigung einer Wissenslücke herausfordert (Ausnahmen: rhetorische Frage und uneigentliche Rede). Die Antwort ist ein Satz, der die Leerstelle ausfüllt, die in einer Frage stets enthalten ist. Die Begriffe Frage und Antwort bilden ein Begriffspaar. Die Linguistik bestimmt Fragen als Sprechakte, speziell als illokutive Akte, die Wissenstransfer bezeichnen. Fragen werden in der Form von Fragesätzen verschiedenen Typs geäußert; Sätze, die der Form nach Fragesätze sind, verfolgen aber oft auch andere Ziele wie die Aufforderung. (Quelle: de.wikipedia.org/wiki/Frage)

Im Gegensatz zum journalistischen Fragestellen, wo es darum geht, Informationen zu erhalten, werden in der lösungsorientierten Pädagogik und Therapie Fragen dafür genutzt, den Klienten zum Nachdenken anzuregen. Durch das Fragen kann es beim Gegenüber zu einem Paradigmenwechsel in seinen Themen kommen.

## 1.2. Fragetechnik

Unter einer Fragetechnik versteht man den Einsatz von offenen und geschlossenen Fragen zur gezielten Gesprächsführung. Eine Frage sollte dabei als solche auch sprachlich erkennbar sein. Hierbei stellt die sprachliche Intonation zum Beispiel durch Anheben der Stimme ein sehr wichtiges Mittel dar.

## 1.3. Offene Fragen

Sie lassen einen breiten Antwortfreiraum offen und veranlassen den Gesprächspartner in der Regel zu längeren Antworten. Als Fragepronomen kommt für offene Fragen oft „wie?“, „warum?“, „wozu?“ oder „weshalb?“ vor.

Die offenen Fragen kennen verschiedene Unterkategorien:

### 1.3.1.Definitionsfragen

Diese Fragen werden oft gestellt, wenn ein Begriff diskutiert wird, der in der Umgangssprache verschieden interpretiert wird oder verschiedene Aspekte beinhaltet.

„Was verstehst du unter Respekt haben?“

„Was bedeutet für dich lieb sein?“

### 1.3.2.Konkretisierungsfragen/Klärungsfragen

Solche Fragen dienen dazu, eine – meist sehr theorieelastige oder auch sehr allgemeine – Antwort zu konkretisieren.

„Kannst du mir ein Beispiel dafür geben?“

„Wie muss ich mir das vorstellen, wenn du ..?“

### 1.3.3.Informationsfragen

Sie zielen darauf, Tatsachen zu erfahren.

„Wo kannst du dann jetzt schon gut spielen?“

„Wer merkt, dass du dir Mühe dabei gibst?“

### 1.3.4.Motivationsfragen

Meist mit einem versteckten oder offenen Kompliment eingeleitet, sollen sie eher verschlossene Menschen öffnen und dazu bringen, freimütiger zu erzählen.

„Du hast das in so kurzer Zeit geschafft? Wie hast du das gemacht?“

„Wie ist es dir gelungen, eine gute Pause zu haben?“

## 1.4. Geschlossene Fragen

Sie sind die „Gegenspieler“ der offenen Fragen und bedeuten quasi eine kurze Leine. Der Gesprächspartner hat sich oft zwischen verschiedenen, schon recht stark vorgegebenen Antwortvarianten zu entscheiden. Auch bei den geschlossenen Fragen unterscheidet man wiederum verschiedene Kategorien.

### 1.4.1.Entscheidungsfragen/Alternativfragen

Diese Fragen verlangen eine Entscheidung. Sie lassen zwischen vom Fragenden vorgegebenen Alternativen entscheiden oder sind mit „Ja“ oder „Nein“ zu beantworten.

„Hast du dein Concerta schon genommen?“

Ralph Messmer, Ringweg 3, 4460 Gelterkinden

Natel: 079 667 50 89

rmessmer@syslob.ch www.syslob.ch

„Wirst du dein Ämtli vor oder nach dem Zvieri erledigen?“

#### 1.4.2. Suggestivfragen

Eine Unterkategorie der Alternativfragen bilden die Suggestivfragen.

„Ist es nicht so, dass du weniger Ärger hast, wenn du lieb zu deinen Eltern bist?“

„Sind Sie nicht auch der Meinung, dass eine Therapie für Ihr Kind nicht besser wäre?“

#### 1.5. Ressourcenorientierte Fragen

Offene Fragen wie wer, wie, wo, was, wann usw. laden das Gegenüber dazu ein nachzudenken und gedanklich über den eigenen Horizont zu gehen. Die Fragen sind neutral zu verstehen und zielen sowohl auf positive sowie auf negative Aspekte ab. Im lösungsorientierten Ansatz wird der Fokus auf vorhandene und zu stärkende Ressourcen gelegt. Offene Fragen, welche den Klienten Kompetenzen und Ressourcen unterstellen, sind das wichtigste Werkzeug des lösungsorientierten Ansatzes

| Geschlossene Frage                                       | Offene Frage   | Ressourcenorientierte Frage  |
|--|--|--|
| Kommen sie mit der neuen Familienhelferin zurecht?       | Wie kommen sie mit der neuen Familienhelferin zurecht?             | Was klappt schon gut mit der neuen Familienhelferin?   |
| Müssen Sie mit dieser Situation alleine klarkommen?      | Wie werden Sie mit dieser Situation klarkommen?                    | Wer könnte Ihnen in dieser Situation hilfreich sein?   |
| Verstehen Sie sich im Urlaub besser?                     | Wie verstehen Sie sich im Urlaub?                                  | Wann war ihr letzter schöner gemeinsamer Urlaub? Was war da anders als im Alltag                                     |
| Wollen Sie mit unserer Beratungsstelle zusammenarbeiten? | Wie soll eine Zusammenarbeit mit unserer Beratungsstelle aussehen? | Was macht sie zuversichtlich, dass eine Zusammenarbeit mit unserer Beratungsstelle gerade jetzt hilfreich sein kann? |
| War es heute gut in der Schule?                          | Wie war es heute in der Schule?                                    | Was war heute gut in der Schule?   |