

Fragensteller sind Weichensteller

„Wer nicht fragt, bleibt dumm“, diesen Spruch kennen wir alle schon aus der Sesamstraße. Und Rhetorik-Experten bezeichnen die Frage als Königin der Dialektik. Die Frage nimmt im Bereich der Kommunikation und der Redekunst eine ganz entscheidende Rolle ein. Wer eine gute Antwort will, muss eine gute Frage stellen. Werfen wir deshalb einmal einen Blick auf die unterschiedlichen Arten von Fragen und ihre jeweiligen Wirkungen.

Wer fragt, der führt

Es heißt nicht umsonst: Wer fragt, der führt. Und wer gut führt, dem wird der Gesprächspartner auch gerne folgen. Da verhält es sich in der Kommunikation nicht anders als beim Tanz...

Hinsichtlich des Fragens gilt es, sich unbedingt von übereilten und allen negativen Vorurteilen zu verabschieden. So bspw. auch von der Annahme, dass jemand, der fragt, dumm sei. Fast immer ist genau das Gegenteil der Fall. Fragen sind überdies sehr wichtig, um klare Antworten zu bekommen, Informationen zu generieren und eigene Interpretationen überprüfen zu können. Gezielt gestellte Fragen bewirken eine angenehme Vertrauensbasis beim Gesprächspartner und verschaffen uns ganz nebenbei auch noch Zeit, die nächsten Gedanken zu formulieren. Durch Fragen stellen wir unsere Gesprächspartner in den Mittelpunkt, woraus nicht selten positive Motivationseffekte resultieren.

Mit den verschiedenen Fragetechniken erzielen wir dabei unterschiedliche Ergebnisse, wodurch wir einen Gesprächsverlauf günstig beeinflussen können.

Farbe bekennen – die geschlossene Frage

Grundsätzlich werden Fragen zwei Kategorien zugeordnet: den offenen und den geschlossenen Fragen. Bei der geschlossenen Frage kann der Gesprächspartner nur mit „Ja“ oder „Nein“ antworten. Demnach beginnt die Frage auch mit einem Hilfsverb oder einem Verb. „Werden Sie an meinem Seminar teilnehmen?“ oder „Hat Ihnen das Abendessen geschmeckt?“ sind solche Fragen.

Daher eignen sich geschlossene Fragen besonders zum Herbeiführen von Entscheidungen, zum Reduzieren der Wahlmöglichkeiten und zum Priorisieren.

Dabei können wir innerhalb der geschlossenen Fragen etwa die Informationsfrage („Wo wohnen Sie?“) von der Alternativfrage („Wünschen Sie das Thesenpapier zu Beginn oder lieber am Ende des Vortrags?“) unterscheiden.

Diese Freiheit geb' ich dir – die offene Frage

Mit offenen Fragen sprechen wir unserem Gegenüber eine Einladung aus, ausführlicher zu erzählen und zu berichten. Offene Fragen lassen dem Partner die Freiheit, was und wie viel er antworten möchte.

Fast alle Fragen, die mit einem W beginnen, sind offene Fragen. Die klassischen W-Fragen beginnen mit: wer – was – wie – wo – wann. Eine Frage mit „warum“ zu beginnen ist währenddessen oftmals weniger vorteilhaft. Denn die Antwort auf eine Warum-Frage beinhaltet meist eine subjektive Meinung. Es fließen demnach Einstellungen und persönliche Überzeugungen in die Antwort mit hinein. Hiermit provozieren wir also oftmals subjektive Interpretationen und Spekulationen.

Mal langsam – die Gegenfrage

Als Beispiel vorab ein Interview nach einer Wahl in Deutschland:

Reporter: Gibt es in Ihrer Fraktion jetzt eine Führungsdiskussion?

Politiker: Was für'n Ding?

Reporter: Eine Führungsdiskussion.

Politiker: Was verstehen Sie darunter?

Reporter: Dass jetzt in Ihrer Fraktion über die Neubesetzung von Führungspositionen geredet wird...

Politiker: Ist jemand aus meiner Fraktion auf Sie zugekommen?

Reporter: Nein.

Politiker: Sind Sie selbst Mitglied in meiner Partei?

Reporter: Nein.

Politiker: Na also.

(aus Udo Kreggenfeld: Direkt im Dialog)

In meinem Artikel „Schwierige Gespräche perfekt meistern“ habe ich bereits auf die Wirksamkeit von Gegenfragen hingewiesen. Sie ist eine wirklich sehr gute Möglichkeit, um Hintergrundinformationen zu bekommen oder einen ursprünglichen Einwand zu ändern bzw. zu entschärfen. Außerdem gewinnen Sie auf jeden Fall Zeit, und das kann im Gespräch oder während einer Rede, insbesondere in brenzligen Situationen, von entscheidendem Vorteil sein.

Das Salz in der Redesuppe – die rhetorische Frage

Die so genannten rhetorischen Figuren sind raffiniert und suggestiv: Bundestagswahlkampf, auf irgendeiner Wahlkampfveranstaltung der CDU. Der Redner betritt die Bühne: „Wie lange, verehrter Herr Bundeskanzler Schröder, wollen Sie unsere Geduld noch missbrauchen?“ ruft er in die Menge.

Dabei ist derselbe gar nicht anwesend, macht wahrscheinlich anderswo selbst Wahlkampf und hat vielleicht sogar eine ganz ähnliche Frage gestellt. Aber – handelt es sich überhaupt um eine richtige Frage? Natürlich nicht wirklich, vielmehr handelt es sich hier um eine rhetorische Figur: nämlich um die berühmte rhetorische Frage.

Wer ist der wahre Adressat dieser rhetorischen Frage? Die Antwort ist natürlich klar: das Publikum. Genauer gesagt: die Menschen, die unser CDU-Redner in seinem Wahlkampf ansprechen und überzeugen will. Und dazu gehört Herr Schröder selbst ganz sicher nicht. Damit können wir bereits festhalten: Die rhetorische Frage kann keine echte Frage sein, denn ansonsten wäre ja tatsächlich Herr Schröder angesprochen, und man würde von ihm persönlich eine Antwort erwarten.

Weil wir nun wissen, dass unser Beispielredner zur CDU gehört und darum das Ziel einer Abwahl der rot-grünen Koalition verfolgt, können wir uns sicher sein, dass er davon überzeugt ist: Der Bundeskanzler missbraucht schon viel zu lange unsere Geduld, und verehrungswürdig ist er schon gar nicht. Genau diese Botschaft will unser Redner an den Mann bringen – eine Meinung, eine Aussage nämlich. Doch urteilen Sie selbst, in welcher Form diese Aussage am besten auf ein Publikum wirkt.

Die rhetorische Frage ist nichts anderes als eine raffiniertere Variante eines Aussagesatzes. Die suggestive Wirkung der subjektiven Aussage wird also verstärkt, wenn sie in eine rhetorische Frage-Form gebracht wird: Einer Aussage kann man in der Regel sehr einfach zustimmen oder sie auch ablehnen, während sie jedoch in der neuen Frageform eine bestimmte Deutung oder Meinung impliziert.

„Wie lange, verehrter Herr Bundeskanzler Schröder, wollen Sie unsere Geduld noch missbrauchen?“ Im Wahlkampf wäre das sicherlich eine gute „Frage“. Überdies ist diese „Frage“ bereits ziemlich alt: Schon Marcus Tullius Cicero hat sie in der Antike als Staatsanwalt im berühmten Veruntreuungsprozess gegen Catalina in fast identischer Form gestellt, als er sein Plädoyer eröffnete. Catalina verlor den Prozess – und wurde verbannt...

Sie sind nicht vom BKA – keine Verhör-Situation schaffen

Was für fast alle Kommunikations-Strategien und auch für alle rhetorischen Stilmittel gültig ist, gilt natürlich auch hier: Übertreiben Sie es bitte nicht. Vergessen Sie nicht, auch ihrerseits Stellung zu beziehen und eigene Standpunkte zu verdeutlichen. Andernfalls verwirren Sie Ihr Gegenüber und mindern seine Bereitschaft, auf Ihre Fragen zu antworten.

Viel Spaß beim Fragenstellen wünscht Ihnen

Ihr

René Borbonus



René Borbonus

Die überzeugende Kommunikation beschäftigt René Borbonus schon seit seiner Ausbildung: Der gelernte Bankkaufmann war zwei Jahre lang für die Werbung und Öffentlichkeitsarbeit der viertgrößten deutschen Sparkasse tätig. Im Anschluss entschied er sich für ein Studium der Germanistik, Politik und Psychologie an der Universität Bonn. Sein starkes Interesse an der Wissensvermittlung mündete 1997 in einer professionellen Trainerausbildung, bei der er sich mit Konfliktmanagement, Moderation und Methoden zur strategischen Erfolgsplanung befasste. Sein Talent zur freien Rede perfektionierte er unter Anleitung namhafter Rhetorikspezialisten.

Heute gibt er selbst seine Rhetorik-Kenntnisse als Coach und Redeberater an seine Kunden weiter. In seinen oft prominent besetzten Rhetorik-Trainings und Redecoachings finden sich unter anderem Abgeordnete des Deutschen Bundestages und Vorstandsmitglieder bekannter Unternehmen. Nicht nur beim Rededuell und bei der Gesprächsführung hat René Borbonus eine sportliche Einstellung: Er spielt in einem großen Verein wettkampforientiertes Mannschafts-Tischtennis.

Die Frage, welche Elemente einen Menschen überzeugend machen und wie er seine Anliegen am besten aufbereitet, um andere für sich zu gewinnen, ist ein wichtiger Schwerpunkt seiner Arbeit. Gerade in verantwortungsvollen beruflichen Positionen kommt es auf die Fähigkeit an, sich selbst mit einem Thema angemessen präsentieren können und die Zuhörer durch stimmige verbale und nonverbale Kommunikation mitzureißen. Und genau dabei möchte er seine Teilnehmer unterstützen!