



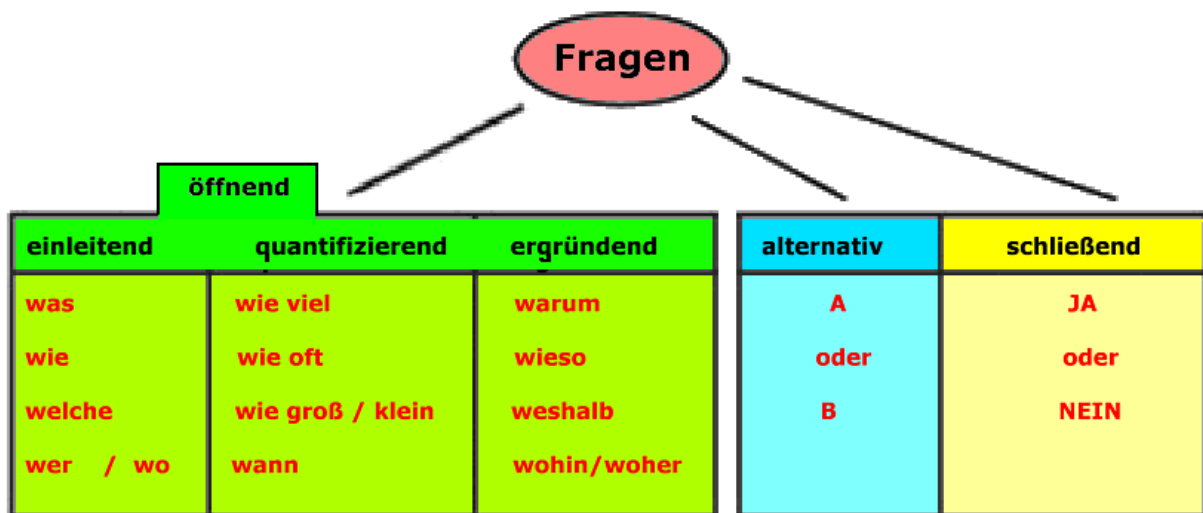
## Fragetechniken

Quelle: <http://www.vertriebslexikon.de/fragetechniken.html>, Zugriff: 14.07.2013

„Wer fragt führt“

„Wer zu viel fragt nervt.“

„Wer falsch fragt erfährt gar nichts.“



schließende Fragen	in der Regel mit JA oder NEIN zu beantworten erschließt nahezu keine weiteren Informationen Gesprächspartner wird kaum angeregt Vorteil: präzise Antwortmöglichkeiten Gespräch ist zielgerichtet steuerbar gut geeignet im Abschluss eines Gespräches
öffnende Fragen	beginnen mit „W“ Gesprächspartner fühlt sich aufgefordert zu erzählen, überlassen ihm die Entscheidung, mit welchen Fakten er antworten möchte Antwort ist deutlich informativer



	<p>Wirkung der Fragen hängt vom emotionalen Kontext ab in belasteten Situationen können W-Fragen als Vorwurf / Schuldzuweisung empfunden werden ungünstig, um ein Gespräch zu beenden</p>
<p>halb - öffnende Fragen Alternativ – Frage</p>	<p>beginnen häufig mit „W“ lassen jedoch nur eine Antwort zu „Auswahlmöglichkeiten“ werden in der Frage bereits vorformuliert Frage beinhaltet meist das Wort „oder“ den Antwortenden kann man so „geschickt“ zu einer bestimmten Entscheidung führen</p>

Fragen sind die Basis, um das Gespräch in eine Richtung zu lenken.