

Diese Arbeitsblätter beschäftigt sich mit Fragen, Fragearten und Fragestellungen. Diese können vielerlei Effekte haben, um Kommunikationsqualität zu steigern, Manchmal kann man mit den Fragen aber auch Konfliktpotentiale steigern. Stellen Sie sich vor, Ihnen werden diese Fragen gestellt. Was empfinden Sie dabei – und vor allem warum? Diese Arbeitsblätter werden in Abständen aktualisiert. Sie können Ihre Vorschläge gerne einsenden.

### **Wann sind Metafragen zu stellen?**

Aktuell, situativ im laufenden Gespräch.

Zum Anfang eines Gesprächs – (bevor wir anfangen, möchte ich...)

Zum Abschluss eines Gesprächs – (die Art und Weise, wie wir uns...)

### **Beispiele zu Konkretisierungsfragen**

Sie möchten Vertrauen? Wie fühlt es sich an, wenn Sie vertrauen?

Was heißt das für Sie? Woher merken oder wissen Sie, dass es so ist?

Was erwarten Sie von unserem Gespräch? Und in Folge: Meinen Sie, wir kriegen das hin?

Wenn Nein: Haben Sie die Bereitschaft und die Einsicht, gemeinsame Lösungen zu finden?

Was würden Sie verlieren, wenn Sie Ihre Forderung nicht durchsetzen könnten?

Was liegt Ihnen auf dem Herzen?

Wie sieht die heile Welt für Sie aus?

Wenn wir das Thema geklärt haben, haben wir dann die Zukunft geregelt?

Was ist die Vision von... (Trennung)? Wie sieht die (Beziehung) in der Zukunft aus?

Was zeichnet ein Arschloch aus?

Was zeichnet Sie aus?

Wie geht es Ihnen und warum?

### **Beispiele Unterbrechungsfragen und Aussagen zur Einleitung von Metafragen**

Was ist im Moment los?

Ich habe den Eindruck, wir drehen uns gerade im Kreis.

Wie empfinden Sie im Moment unser Gespräch?

Ich möchte das Thema mal zur Seite stellen und über unseren Umgang reden.

Worum geht es Ihnen gerade?

Sind wir eigentlich noch beim ursprünglichen Thema?

Ich habe den Eindruck, dass wir so nicht weiterkommen.

Ich fühle mich von den Störungen blockiert.

Ich möchte gerne konkret sagen, wie ich das Gespräch empfinde.

### **Teilnehmend neutrales Feedback**

Aussprechen was ich sehe oder welchen Eindruck ich habe. Beispiel:

Sie sind wütend.

Es beschäftigt Sie gerade sehr stark.

### **Eigenverantwortliche Sprache und Gegenteile**

Ich finde...  
Ich habe...  
Ich werde...  
Könnte man so sehen...  
Sollte man machen...  
Müsste mal jemand...

### **Offene Frage – Beispiele zu Voranstellungen**

Wer...  
Wo...  
Wann...  
Was...  
Warum...  
Womit...  
Weshalb...  
Wieso...  
Weswegen...  
Wodurch...  
Welchen...  
Womit...  
Wie lange...  
Wie weit...

### **Fragen zu Wahrnehmungspositionen**

Wie sehe ich das?  
Wie sehe ich das aus der Position des anderen?  
Wie sehe ich uns beide?  
Wie sehe ich das aus dem Systemblick?

### **Entscheidungsfragen**

Anders als Informationsfragen, wird hier bereits eine vorgelagerte Entscheidung angenommen. Beispiel: Darf ich Sie Montag oder Dienstag besuchen? Welche Uhrzeit würde Ihnen am besten passen?

### **Fragen zur Risikoanalysen**

Was ist ihr Anspruch?  
Wie argumentieren Sie Ihren Anspruch?  
Wie lange wird der Prozess dauern?  
Was wird der Prozess kosten?  
Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie gewinnen?  
Wenn Sie gewonnen haben, wie lange wird die Vollstreckung dauern?