

Fragetechniken

Ziel

Die Fähigkeit trainieren, zielfdienliche Frageformen in Elterngesprächen zu verwenden.

Metainformation

Bei einem erfolgreichen Elterngespräch geht es in erster Linie darum, sich mit den Eltern auf eine bestimmte Wellenlänge „einzupendeln“. Dies erreicht man aber nur selten dadurch, dass man ohne Punkt und Komma auf sein Gegenüber „einredet“. Im Gegenteil: Nur wenn wir unserem Gesprächspartner das Gefühl geben, an seiner Meinung interessiert zu sein, wird es gelingen, ein erfolgreiches Gespräch auf Augenhöhe zu führen. Hierzu eignet sich das Trainieren von unterschiedlichen Frageformen.

Durchführung

Die unterschiedlichen Fragetechniken mit Beispielen werden den Teilnehmenden im Plenum vorgestellt. Im Anschluss werden anhand konkreter Situationen in Zweiergruppen die Fragetechniken trainiert (siehe Arbeitsblatt 5):

Offene Fragen

Diese Fragen werden auch W-Fragen oder Informationsfragen genannt, da sie immer mit einem Fragewort beginnen. Sie ermöglichen dem Gesprächspartner eine völlig offene Beantwortung der Frage und signalisieren Interesse.

Geschlossene Fragen

Diese Fragen sind „geschlossen“, weil sie der Gesprächspartner nur mit „ja“ oder „nein“ beantworten kann. Der Einsatz von geschlossenen Fragen eignet sich insbesondere dann, wenn schnell Informationen benötigt werden.

Alternativfragen

Alternativfragen geben dem Gesprächspartner zwei Alternativen zur Beantwortung. Alternativfragen stellen eine Mischform zwischen offenen und geschlossenen Fragen dar. Beispiel: Möchten Sie lieber zum Allgemeinarzt oder zum Kinderarzt gehen?

Hypothetische Fragen

Hypothetische Fragen beziehen auf einen noch nicht eingetretenen Zustand und sind daher meistens in die Zukunft gerichtet. Dadurch können Konsequenzen für das eigene Handeln oder das des Gesprächspartners aufgezeigt werden.

Zirkuläre Fragen

Mit Hilfe von zirkulären Fragen können mögliche Perspektiven von Dritten in das Gespräch hereingeholt werden, um so vielleicht etwas über das Fremdbild des Gesprächspartners erfahren zu können.

Skalierende Fragen

Skalierende Fragen zielen auf die Rang- oder Reihenfolge einer Anzahl von Meinungen, Aussagen, Personen oder Eigenschaften.

Quelle: Kindl-Beilfuß (2010); Birkenbihl (2010); Motschnig/Nykl (2009)

Fragetechniken



Zweiergruppe

Formulieren Sie für jede der folgenden drei Aussagen eine entsprechende Frage zu den oben dargestellten Fragetypen.

Präsentieren Sie die Ergebnisse anschließend im Plenum.

Thema:	Sie möchten von den Eltern erfahren, wie hoch sie ihre Belastbarkeit einschätzen.
Offene Frage	
Geschlossene Frage	
Alternativ-Frage	
Hypothetische Frage	
Zirkuläre Frage	
Skalierende Frage	

Thema:	Sie möchten von den Eltern erfahren, wie sie ihr Kind zum Essen motivieren.
Offene Frage	
Geschlossene Frage	
Alternativ-Frage	
Hypothetische Frage	
Zirkuläre Frage	
Skalierende Frage	

Thema:	Sie möchten von den Eltern erfahren, wie sie die Zufriedenheit mit den Angeboten der Einrichtung einschätzen.
Offene Frage	
Geschlossene Frage	
Alternativ-Frage	
Hypothetische Frage	
Zirkuläre Frage	
Skalierende Frage	