„Reden ist Silber, FRAGEN ist GOLD!“

Fragenfitness für eine demokratische Streitkultur

Ein Workshop mit **Antje Hinz** (MassivKreativ), **Ali Wichmann und Kai Helm** (ProPalaver)
am 07. Oktober 2023: Festival „MITEINANDER REDEN - Voneinander lernen - Zusammen feiern“ in Jena

„Hier ist überhaupt nichts los. / Das wird doch nie was. / Wir können nicht jedem helfen. / Die EU verpulvert unser Geld.“

Wir alle kennen Behauptungen, die jede Aktivität oder Gegenrede im Keim ersticken. Mit dem richtigen Fragenhandwerk können wir Konflikten begegnen, konstruktiv streiten und Scheinargumente in motivierendes Handeln umwandeln.
Wer Fragen stellt, erlebt selbst Aha-Effekte und motiviert andere. Mit Fragen stellen wir Beziehungen und Resonanz her.
Fragen macht glücklich! Nicht nur uns selbst. Wenn wir fragen, signalisieren wir unseren Mitmenschen Interesse und Wertschätzung. Ohne Fragen entstehen Missverständnisse und Konflikte. Bewusst und kreativ fragen zu können, zählt laut OSZE zu den wichtigsten Schlüsselkompetenzen. Wer das Fragenhandwerk beherrscht, agiert bewusster, reflektierter, empathischer und erfolgreicher. Mit praxisnahen Szenarien, Dialogen und Raum zum Ausprobieren kann jede:r die eigene Fragenfitness verbessern.

Learnings: Welche Frageformen gibt es? Was bewirken und verändern bestimmte Fragen? Was macht eine gute Frage aus? Wie verwandle ich eine Behauptung oder ein Problem in eine lösungsorientierte Frage?
Praxis: Präzises Fragen für konkrete Szenarien: Wie frage ich empathisch, zielführend und erfolgreich?
Alltag: Fragenfitness braucht regelmäßiges Training wie ein Muskel!
Mehr erfahren: https://www.massivkreativ.de/blog/zirkeltraining-fragenfitness/

Fragen öffnen den Geist!

1. **Wer fragt, offenbart etwas von sich und gibt etwas über sich preis!**
   a) Interesse, Neugierde, Lernlust (oder auch Unwissenheit)
   b) innere Haltung (+/- z. B. Ungeduld, Ignoranz / Verantwortung, Wertschätzung…)

2. **Wer fragt, der führt!**
   a) Kolleg:innen, Klient:innen, Schüler:innen, Partner:innen, Workshop-Teilnehmer´:innen
   b) bei Kooperationen, Problemlösung, Akquise, Verkauf, Vertrieb, Marketing, in der Lehre…

3. **Wer fragt, der gewinnt!**
   a) Informationen, wenn es um inhaltliche & sachliche Themen geht
   b) Perspektiven zu Positionen, wenn es um Beziehungen, um persönliche & emotionale Aspekte geht

4. **Fragen sind Brücken für Beziehungen und Informationen!**

https://www.massivkreativ.de/blog/regeln-brechen-kreativitaet-in-verschiedenen-kunstsparten/

Wie ermittle ich mit Fragen ein Problem?

Offene Frage

freie Antwort-
möglichkeiten

Halboffene Frage

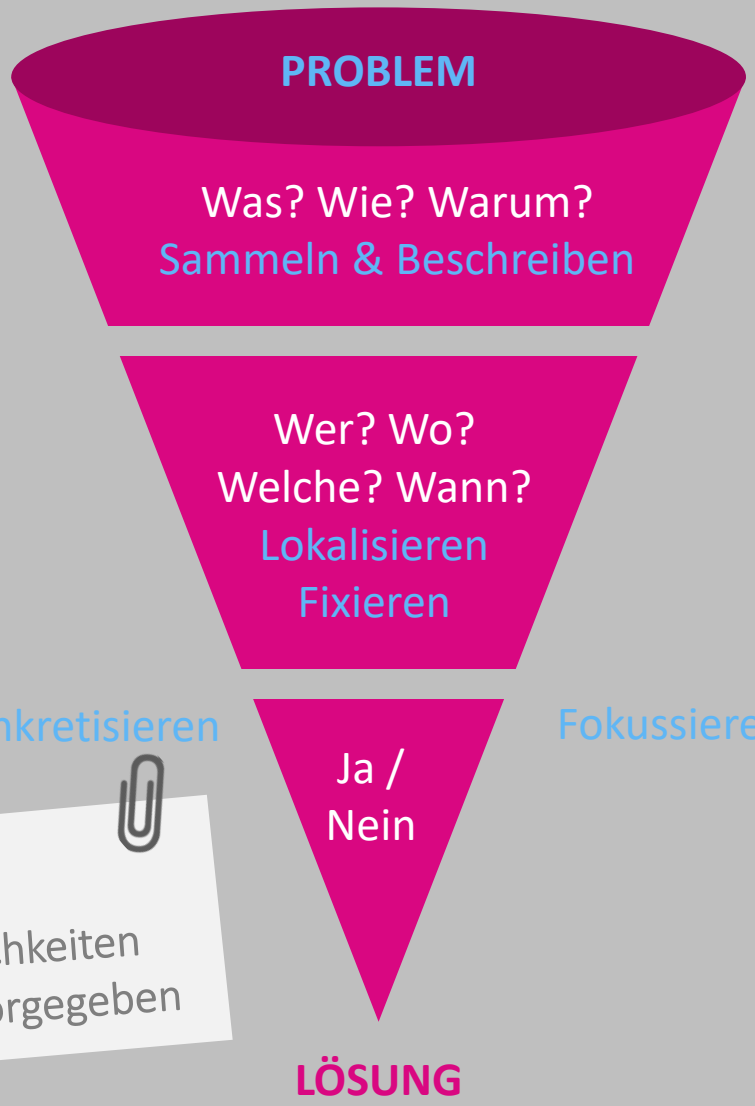
Antwortmöglichkeiten
werden leicht eingegrenzt

Geschlossene Frage

Ja-/Nein-Antwort

Alternativfrage

Antwortmöglichkeiten
werden fest vorgegeben



Suggestivfrage

freie Antwortmöglichkeit,
aber der/die Befragte/r wird
in eine bestimmte Richtung
geführt

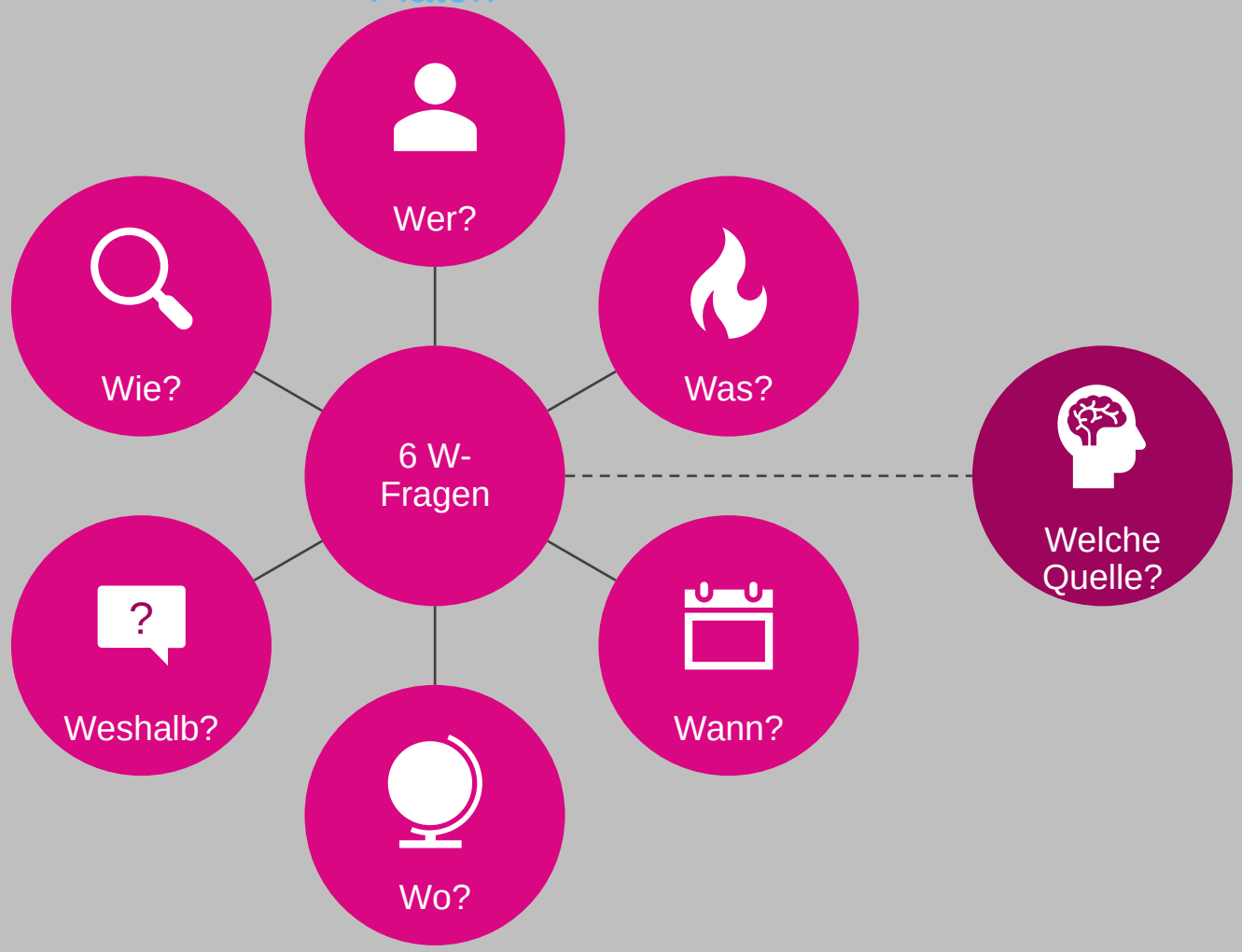
Rhetorische Frage

eine Aussage, die zwar als
Frage formuliert ist; eine
Antwort wird nicht erwartet

PFLICHT: 6 x W-Fragen

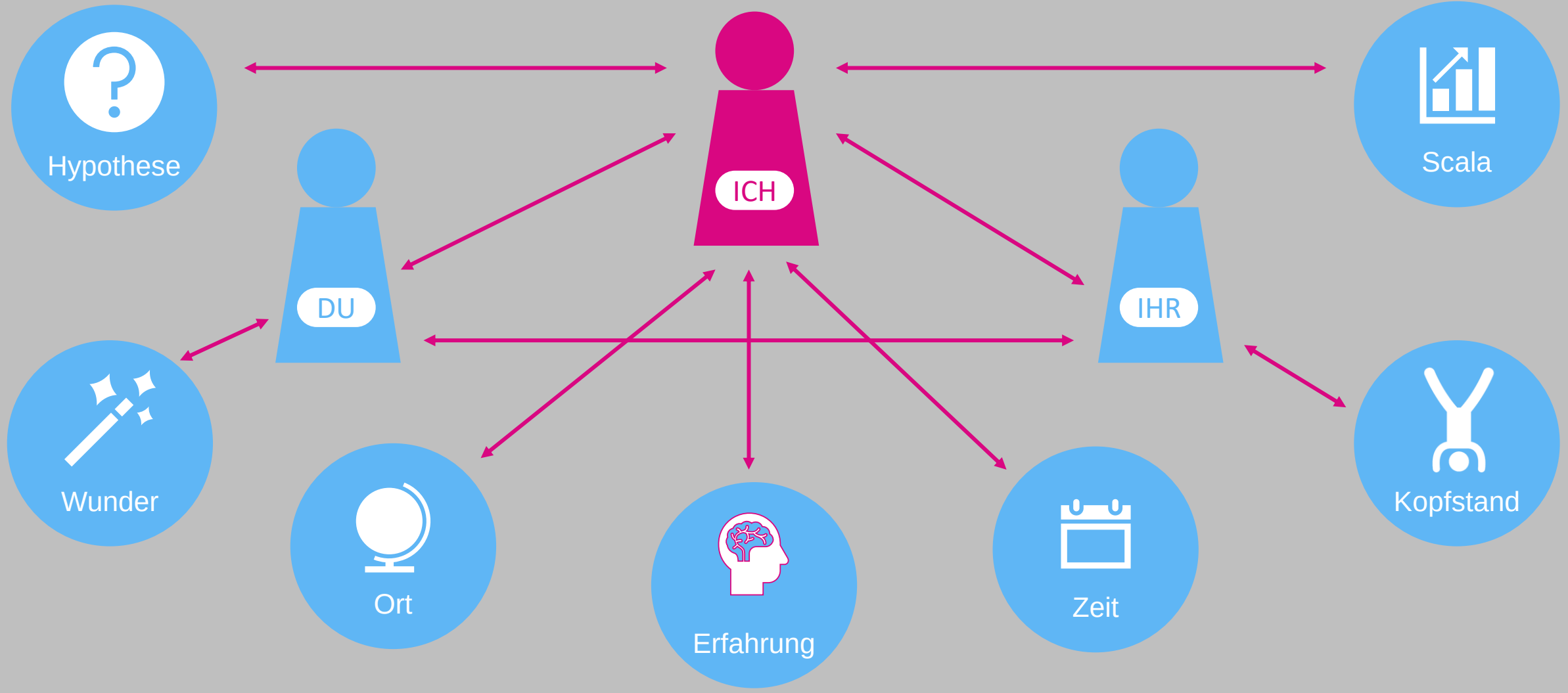
„Manchmal ist die Frage wichtiger als die Antwort.“

Platon



KÜR: Perspektivische Fragen

„Stell Dir folgende Situation vor…“



https://www.massivkreativ.de/blog/warum-wir-eine-kultur-des-fragens-brauchen/

Perspektivische, zirkuläre Fragen: Beispiele

Erfahrung	Was glaubst Du, wie würde Dein/e Kolleg*in darüber denken, in Deiner Situation tun? Stell Dir vor, das Projekt ist am Ende angelangt, was hättest Du gelernt?
Hypothese:	Nehmen wir mal an, Du wärest Bundeskanzler*, was würdest Du sofort einführen? Wie wäre es, wenn Geld keine Rolle spielen würde, was würdest Du dann sofort tun?
Wunder	Wenn Du eine Superkraft haben könntest, welche wäre das? Was würde sie bewirken? Wenn Du ein* Superheld*in / Märchenfigur sein könntest, wer möchtest Du sein?
Ort	Stell Dir vor, Du könntest an einem anderen Ort (Firma / Land / Film) sein, um Dein Ziel zu erreichen, wo würdest Du am liebsten sein?
Zeit / Zukunft	Was wäre, wenn Du dafür alle Zeit der Welt hättest, was würdest Du dann tun? Stell Dir vor, Du könntest in einer anderen Zeit leben, welche würdest Du wählen?
Kopfstand	Wie können wir erreichen, dass niemand unsere Leistungen nutzt / Produkte kauft? Was müssen wir tun, damit gar keiner mehr zu uns kommt?
Scala	Auf einer Scala von 1-10: Wie schätzt Du das Problem / Deinen Erfolg ein?

Behauptungen, Urteile, Schein-/Totschlag-Argumente

Politik und Zivilgesellschaft

Hier ist überhaupt nichts los. / Das wird doch nie was. / Wir können nicht jedem helfen. /
Die Neubürger bekommen zu viele Vergünstigungen. / Die Ukrainer nehmen uns die Wohnungen weg. /
Die Politiker sollten mal wieder Politik fürs Volk machen. / Politiker haben keine Ahnung. /
Die EU verpulvert unser hartverdientes Geld. / Die Berliner Heizungsmafia macht Deutschland kaputt. /
Der Mindestlohn ist ein „Jobkiller-Gesetz“. / Die Homo-Ehe ist gegen die Natur. /

Organisationen

Wir brauchen für alles viel zu lange. / Das klappt ja sowieso nicht. / Wir sind nicht innovativ genug. /
Uns fehlt die Motivation. / Das ist zu teuer und zu aufwendig. / Wir finden keine Fachkräfte. /

Privates Umfeld

Das ist meine Sache. / Das geht Dich gar nichts an. / Das schaffst Du sowieso nicht. / Wir streiten zu viel. /
Immer kommst Du zu spät. / War ja zu erwarten, dass das wieder schief geht! / Sei nicht so empfindlich! /
Das fühlst Du völlig falsch. / Mach Deinen Kram alleine. / Misch Dich nicht ein.

Gesprächsverlauf: Fragen geben uns Zeit…

VERSTEHEN der Situation
Habe ich Dich richtig verstanden, dass (Du) … (paraphrasieren, mit eigenen Worten wiederholen, nachfragen)
Was ist passiert? Warum denkst Du so? Warum hast Du das so gesagt? Warum hast Du so gehandelt?

VERSTÄNDNIS für die Situation
Ich nehme wahr, dass Du verunsichert, irritiert, beunruhigt bist. (Empathie zeigen)
Was genau macht Dir Angst? Welche Auswirkungen hat das auf Dich? Inwiefern schränkt Dich das ein?

NACHFRAGEN anstatt vorschnell unser EINVERSTÄNDNIS zu geben **(W-Fragen – siehe S. 4)**
Fragen geben uns Zeit zum Reflektieren. Fragen bewahren vor übereiltem Einverständnis und vor Parteinahme.
Statt vorschnell mit einer Position einverstanden zu sein, können wir nachfragen:
Was möchtest Du ändern und **weshalb**? **Wie** & **wo** kannst Du etwas ändern? **Was** kannst Du konkret tun?
Welche nächsten Schritte kannst Du gehen, **wann**? **Wer** könnte Dir helfen, **wen** könntest Du fragen?
Inwiefern könnte es Risiken geben? **Welche** Risiken würdest Du in Kauf nehmen (oder auch nicht)?
(„Effectuation“ – mittelorientiert handeln)
Stell Dir vor, alles wäre möglich, was würdest Du zuerst ändern? **(Systemische Fragen – siehe S. 5)**

Gruppenarbeit (2 x 10 Minuten)

LEITFRAGEN für 2er Teams bzw. Tandems (je 10 Min.):
Mit welchen zielführenden Fragen könnt Ihr einer Behauptung (Schein-/Totschlag-Argument) begegnen?
Wie könnt Ihr Euer Gegenüber so aus der Ohnmacht zu einer aktiven Handlung führen & motivieren?

1. Wählt eine Behauptung aus dem Handout **S. 7** oder wählt eine **eigene Behauptung** aus Eurem Alltag.

2. Legt Eure Rollen fest: **Redner:in A:** = „Pessimist, Meckerer, Populist“ / **Redner:in B:** „Fragensteller, Optimist“.

3. Entwickelt passende **(W-)Fragen**, um Behauptungen und Entgegnungen von Redner:in A **nacheinander** mit Fragen zu begegnen. Ihr könnt Euch dabei am **Handout S. 8 (Gesprächsverlauf) und S. 4** orientieren.

4. Testet Eure Fragen im Dialog, schreibt sie auf (ggf. erst schreiben, dann testen). Ihr habt dafür **10 Min** Zeit.

5. Wechselt die Rollen. Nutzt dafür eine **neue Behauptung** und wiederholt die Schritte 1-4, erneut in **10 Min.**

6. Wenn Ihr noch Zeit habt, probiert gerne auch **systemische bzw. zirkuläre Fragen** aus. **(Handout S. 5-6)**

„Fragenvulkan“ (ca 25 Min.)
Wie komme ich zu einer guten, präzisen Frage?

1. Formuliert ein Statement zu einem Problem oder nutzt eine (Schein-)Behauptung, Annahme: (5 Min)
z. B. Hier ist überhaupt nichts los! / Aus Angst vor der Zukunft verfallen alle in Schockstarre! /
Wir haben kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem! / Wir können nicht allen helfen!

2. Schreibt 30 Fragen zu <u>einer</u> Behauptung auf. Geht dem Thema auf den Grund: (15 Min)
Sucht gemeinsam nach passenden Fragen, nutzt die „Weisheit der Vielen“!

3. Wählt gemeinsam die <u>drei</u> wichtigsten Fragen aus (priorisieren/Klebepunkte): (5 Min)
Weshalb sind gerade diese Fragen wichtig? Was verbindet diese drei Fragen miteinander?
Inwiefern können uns diese Fragen bei unserer aktuellen Herausforderung helfen?

4. Formuliert die nächsten Schritte und Aufgaben für Eure Herausforderung: (5 Min)

5. Reflektiert das gemeinsame Vorgehen beim Entwickeln Eurer Fragen: (5 Min)
Was hat gut funktioniert? Was sollten wir nächstes Mal anders machen?
Welche neuen Erkenntnisse, Aufgaben haben sich ergeben?

FAZIT:
FRAGEN = kein Sahnehäubchen, sondern Hefe im Teig!

„Demokratie & Zukunft beginnen… mit den richtigen Fragen.“

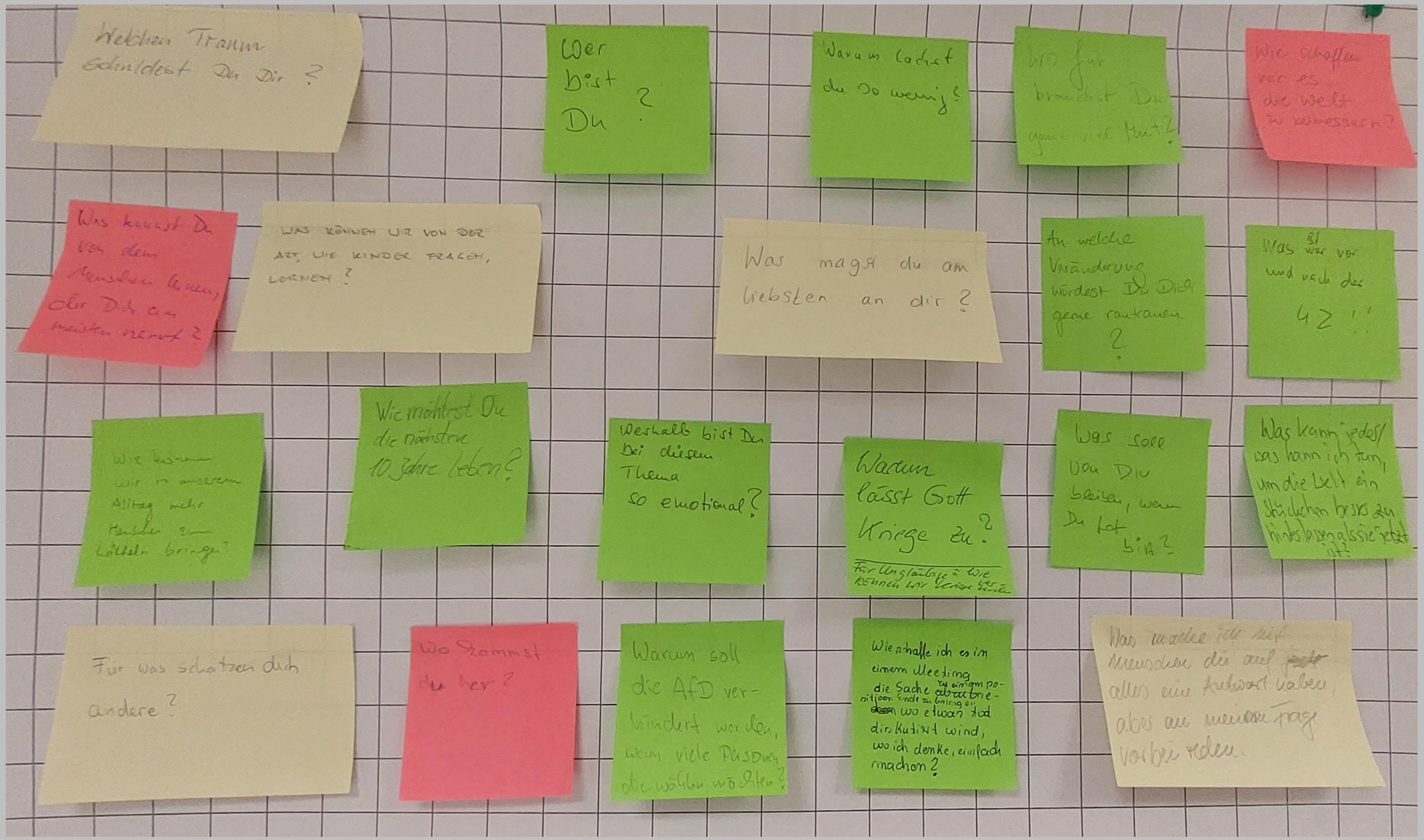
Antje Hinz, Expertin für Fragenfitness©

Journalistin & Medienproduzentin
Prozessbegleiterin & Beraterin
Workshopleiterin & Moderatorin
E-Mail: Kreativ@MassivKreativ.de
Tel. 040 - 2097 8868

Demokratie & Streitkultur:

„Debatte statt Attacke.“

Ali Wichmann & Kai Helm, ProPalaver

Kulturagenten & Schauspieler
Friedensallee 67
22763 Hamburg
E-Mail: ali.wichmann@propalaver.de
Telefon: mobil +49 160 61 61 338

Fragen zum Mitnehmen und Nachdenken