

Die Kunst des Fragens – Sokratische Meisterschaft im Alltag: **Achtung!** Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Außer für persönliche Zwecke Verwendung nur mit Erlaubnis des Verfassers. Für die Verwendung in beruflichen und gewerblichen Zusammenhängen wenden Sie sich bitte an: horst.gronke@pro-argumentis.de Vielen Dank!

Weitere pdf-Texte zu: Neuen Rhetorik, Neuen Sokratik, Sokratisches Gespräch – finden Sie auf der „Service & Info“-Seite von www.pro-argumentis.de

Dr. Horst Gronke, pro argumentis, Berlin

Die Kunst des Fragens – Sokratische Meisterschaft im Alltag*

Warum fragt der Mensch überhaupt?

- a) Aus der modernen Anthropologie erfahren wir, dass der Mensch ein „**Mängelwesen**“ (Johann Gottfried Herder / Arnold Gehlen) ist. Sein Verhalten ist nicht – wie beim Tier – durch Instinkte festgelegt und auch nicht auf eine bestimmte Umwelt zugeschnitten. Der Mensch lebt und muss „**weltoffen**“ leben (Max Scheler). Daher muss er sich in den jeweiligen Situationen, in die er hineingerät, selbst orientieren. Jede Situation erfährt er als eine Herausforderung an seine Vernunft, sie enthält Fragen, die nach einer Antwort verlangen. Mit seinen Handlungen gibt der Mensch Antworten auf die Fragen, die sich ihm aus dem Verstehen einer Situation ergeben.
- b) Der Platonische Sokrates sieht den Ursprung der wirklichen (nämlich philosophischen) Fragen im **Staunen**. Wer fragt, dem ist fragwürdig geworden, was ihm bisher als selbstverständlich galt. Das beginnt bei ganz grundsätzlichen Fragen, z. B. den **Kinderfragen** wie etwa „Warum gibt es Etwas und nicht Nichts?“, eine Frage, die Leibniz zur ersten Frage der Metaphysik erklärt hat, in folgender Formulierung: „Warum gibt es eher Etwas als nicht?“ Es kann aber auch in praktischen und alltäglichen Zusammenhängen auftreten: „Ist es richtig, dass jemand aufgrund seiner Herkunft mehr Rechte besitzt?“, „Stimmt es eigentlich, dass bei uns die besten Leute das meiste Geld verdienen?“ usw.

Gewöhnlich lebt der Mensch in relativ festgefühten Ordnungen und nach eingelebten Sitten und Gebräuchen. Erst wenn er dieses Konventionelle distanzieren kann, „**post-konventionell**“ denkt, können sich echte Fragen ergeben, Fragen, die die üblichen Ansichten über die Welt und die institutionellen Regelungen infrage stellen. Der Anthropologe Helmuth Plessner hat diese Fähigkeit des Menschen „**exzentrische Positionalität**“ genannt, nämlich die Fähigkeit, aus seinem Zentrum herauszurücken und sich von einer Außenposition aus selbst kritisch zu befragen.

- c) Die Fähigkeit zur Selbstdistanzierung stößt freilich auf Grenzen. Wie überhaupt der Mensch ein **begrenztes Wesen** ist. Der Mensch muss fragen, weil er nicht allwissend ist, weil er nicht wie Gott ist. Und er erfährt diese Grenzen vor allem dort, wo er Fragen stellt, deren Beantwortung über seine Fähigkeiten prinzipiell hinausgeht.

Immanuel Kant hat darin das besondere Schicksal der menschlichen Vernunft gesehen: „dass sie durch Fragen belästigt wird, die sie nicht abweisen kann, denn sie sind ihr durch die Natur der

* Dieser Text enthält eine Zusammenfassung des gleichnamigen Vortrages von Dr. Horst Gronke am 14. April 2004 in der Urania Berlin.

Vernunft selbst aufgegeben, die sie aber auch nicht beantworten kann; denn sie übersteigen alles Vermögen der menschlichen Vernunft.“ (KrV, 395, Anm.)

Nach Kant sind das die typisch **metaphysischen Fragen**, die Fragen nach dem höchsten Zweck unseres Daseins, die Fragen nach Gott, Freiheit und Unsterblichkeit. Ihre Beantwortung endet in unauflöslchen Widersprüchen. Diese Situation des über seine Sterblichkeit hinausfragenden Menschen hat **Heinrich Heine** (1853) in ein Gedicht gefasst (zit. nach dem Historischen Wörterbuch der Rhetorik, Artikel „Frage“ von W. F. Veit, Sp. 436):

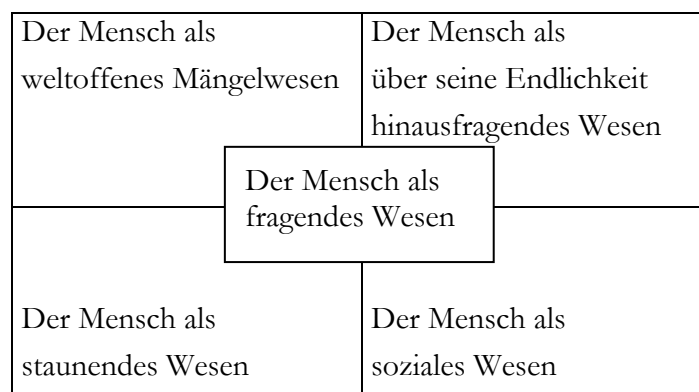
„Laß die heiligen Parabolen,
Laß die frommen Hypothesen –
Suche die verdammten Fragen
Ohne Umschweif uns zu lösen.

Warum schleppt sich blutend, elend,
Unter Kreuzlast der Gerechte,
Während glücklich als ein Sieger
Trabt auf hohem Roß der Schlechte?

Woran liegt die Schuld? Ist etwa
Unser Herr nicht ganz allmächtig?
Oder treibt er selbst den Unfug?
Ach, das wäre niederträchtig.

Also fragen wir beständig,
Bis man uns mit einer Handvoll
Erde endlich stopft die Mäuler –
Aber ist das eine Antwort?“

- d) Zum Fragen gleichsam gezwungen ist der Mensch, weil er ein **soziales Wesen** ist. Der Mensch muss sich mit seinesgleichen verständigen. Dazu gehört es nicht nur, **Fragen an den anderen zu stellen und auf Fragen des anderen zu antworten**. Wichtiger noch und anspruchsvoller ist es, die Fragen des anderen zu ermitteln, sich in ihn hineinzusetzen, um besser auf seine unausdrücklichen Fragen reagieren zu können. Geht es Ihnen nicht auch manchmal so, dass Ihnen eine Frage gestellt wird, Sie aber der Ansicht sind, dass sich dahinter eine ganz andere Frage verbirgt?



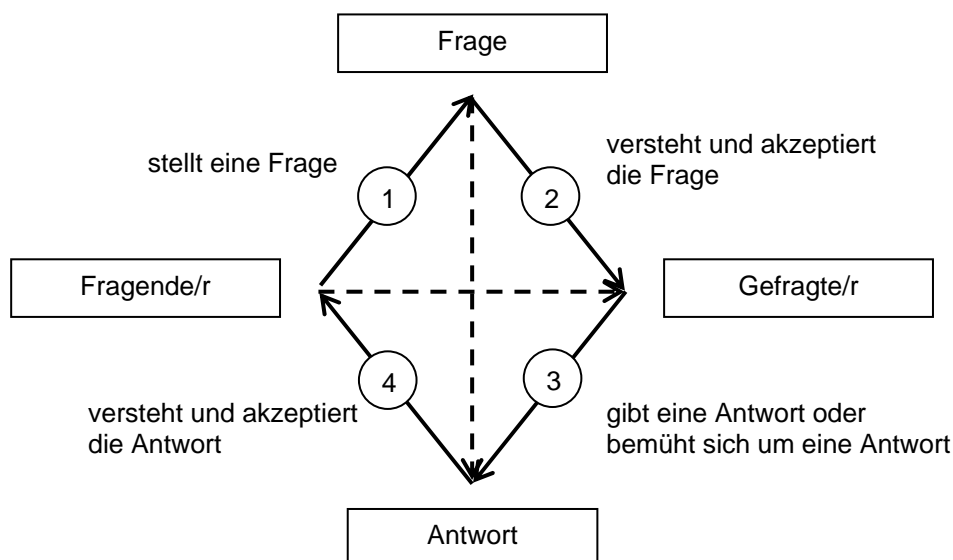
Wozu, zu welchem Zweck, fragt der Mensch?

- um eine **Antwort** zu erhalten: Antworten erfordern kein langes Nachdenken. Sie können relativ problemlos gegeben werden. Meistens werden sie mit Ja oder Nein oder mit einem kurzen Satz beantwortet. Beispiele: „Wir alt bist du? Wie ist Ihr Name? Wie viel Geld hast du heute ausgegeben? Wohin fährst du dieses Jahr in Urlaub?“ Es sind häufig **einfache Informationsfragen**.
- um eine **Lösung** zu finden: Lösungen bedürfen einer mehr oder weniger intensiven Überlegung. Sie lösen ein Problem bzw. eine Problemfrage: „Durch welche Reformen werden Arbeitsplätze geschaffen? Was ist die Wurzel aus 3? Nach welchen Kriterien sollten Manager bezahlt werden?“ **Lösungs- bzw. Problemlösungsfragen** sind eigentliche Fragen.
- um **zu einer Handlung zu bewegen**: Viele Fragenden fragen nicht nach einer Antwort, sondern wollen die Zuhörer zu einem bestimmten Handeln bringen. „Gehst du mit mir Fahrradfahren? Könnten Sie mir das Glas reichen?“ Es sind in Frageform geäußerte **Bitten und Wünsche**.

→ Unterscheiden Sie zwischen einfachen **Antwort-Fragen**, **Problemlösungsfragen** und **handlungsmotivierenden Fragen**.

Die **zweidimensionale Beziehungsstruktur des Frage-Antwort-Gesprächs** zwischen (I) Frage und Antwort einerseits und (II) Fragendem und Gefragtem andererseits wird durch eine Sequenz von 4 kommunikativen Sprech- bzw. Zuhörleistungen ausgestaltet.

- Person A stellt eine Frage an Person B.
- Person B versteht und akzeptiert die Frage von Person A.
- Person B antwortet auf die Frage von Person A.
- Person A versteht und akzeptiert die Antwort von Person B.



Anhand dieses Modells kann auch leicht der **Unterschied zwischen einem Überredungs- bzw. Manipulationsdialog und einem echten Dialog**, bei dem es darum geht, zu einer gemeinsamen Überzeugung zu gelangen, verdeutlicht werden. Beim **Überreden** ist nämlich der Fragende nicht wirklich an dem Verhältnis zwischen Frage und Antwort interessiert und damit auch nicht daran, ob

er die Antwort versteht und akzeptiert (4). Er weiß ja schon, was als Antwort/Entscheidung rauskommen soll. Seine Fragen sind „**unechte**“ **Fragen**, weil in ihnen nichts Fragliches vorkommt. Ganz anders der ums gegenseitige **Überzeugen** Bemühte. Für ihn ist die Antwort auf seine Frage noch nicht klar, er hat daher ein Interesse daran, die gegebene Antwort gut zu verstehen und ggfs. zu akzeptieren. Er stellt „**echte**“ **Fragen**, die nach einer Antwort verlangen, die der Fragende zuvor noch nicht kannte. Man spricht hier auch vom Unterschied zwischen „**vorauswissenden**“ **Fragen** (z.B. Prüfungsfragen, katechetische Fragen) und „**wissensuchenden**“ **Fragen** (z.B. „Wie spät ist es?“, „Gibt es eine größte Primzahl?“)

Vorauswissende Fragen sind besonders charakteristisch für Dialoge, in denen eine Person die andere Person „führt“. Aber man kann einen Dialog auch „führen“ ohne diese Art von Fragen.

„**Wer fragt, der führt!**“

Dieser Lehrsatz ist weit verbreitet. Ein Versicherungsvertreter wird versuchen, durch seine Fragen herauszubekommen, wofür sich der Kunde interessiert, was ihm wichtig ist, um daraufhin die speziellen Vorteile der Versicherung, des eigenen Unternehmens usw. unter Bezugnahme auf die Perspektive des Kunden herauszustellen.

Der Kunde wird so durch die Fragen des Vertreters zu bestimmten Antworten, zuletzt zu einer Kauf-Antwort bzw. -Entscheidung geführt. Das kann natürlich auch ein Ver-Führen sein (z.B. weil der Kunde davon abgelenkt wurde, bestimmte Aspekte in den Blick zu nehmen, oder weil ihm in der Frage nur ein Teil von mehreren Alternativen angeboten wurde). Dann müsste es eigentlich heißen:

„**Wer fragt, verführt!**“

Ver-Führen ist eine Variante des Führens durch Fragen. Verführen kann man jemanden aber nur, wenn dieser sich durch die Fragen, die an ihn gerichtet werden, verführen lässt. Zur Kunst des Fragens gehört es, die verführerischen Fragetechniken durchschauen und angemessen auf sie reagieren zu können, z.B. indem man den Spieß umdreht und selbst fragt bzw. das Gespräch führt (am besten freilich, ohne wiederum zu ver-führen).

Eine zum Verführen konträre Variante des Führens durch Fragen hat der Platonische Sokrates perfekt beherrscht. Gegen die sophistischen Rhetoriker, die durch ihre geschickten Fragen ihre Zuhörer in größte Verwirrung und zu übereilten Zugeständnissen verführen konnten, bot er seine damals ganz neuartige Kunst des Fragens auf, nämlich das **Fragen, das zu sachlicher Wahrheit führt**.

→ Wer wie **Sokrates** fragt, führt zu wirklichem Nachdenken und damit zur überlegten Verantwortung der eigenen Entscheidungen und Handlungen. Das ist **eigentliche Führungskunst** – „**Sokratische Leadership**“.

Sokrates setzt die Führungskunst z.B. des Gesetzgebers analog zur **Steuermannskunst**, zur Kunst, ein Schiff und dessen Mannschaft zu leiten. Diese Führungskunst vergleicht er dann mit der **dialektischen Kunst, ein Frage-Antwort-Gespräch zu führen** (Kratylos, 390 c-d):

„Und der zu fragen und zu antworten versteht, nennst du den anders als Dialektiker? [...] Des Zimmermanns Geschäft also wäre ein Steuerruder zu machen unter Aufsicht des Steuermannes, wenn das Ruder gut werden soll. [...] Des Gesetzgebers aber, wie es scheint, auch Wörter, wobei er zum Aufseher hätte einen dialektischen Mann, wenn er die Wörter gut bilden soll.“

Ein eindrückliches **Beispiel für die Sokratische Fragekunst** bietet Sokrates' Dialog mit dem sophistischen Rhetoriker Polos im Platonischen Dialog „Gorgias“. Hier nämlich überlässt Sokrates erst einmal Polos das Fragen. Sokrates macht ihm dabei deutlich, das er mit sich kein Verwirrspiel, z. B. durch das Hin- und Herspringen zwischen **Definitionsfragen** (Was ist die Redekunst für eine Kunst?) und **Bewertungsfragen** (Hältst du die Redekunst nicht für etwas Schönes?) oder durch das Stellen von **rhetorischen Fragen** (die schon eine bestimmte selbstverständliche Antwort in sich enthalten) spielen lässt. Außerdem legt er Polos' **unüberlegte und schwammige Wortverwendung** offen. Entnervt überlässt Polos schließlich Sokrates die Rolle des Fragers. (Das kann Polos aber auch nicht gut – denn wer nicht gut fragen kann, kann meistens auch nicht gut antworten).

Ein paar Eindrücke aus diesem Dialog zwischen Polos und Sokrates über die Redekunst:

Polos: „Dünkt dich also nicht die Redekunst etwas Schönes zu sein, wenn man im Stande ist, den Menschen gefällig zu sein?“

Sokrates: „Wie doch Polos? Hast du etwa von mir schon erfahren, was die Redekunst meiner Meinung nach ist, daß du schon das weitere fragst, ob ich sie nicht für etwas schönes halte?“

[...]

Polos: „Scheinen dir denn in den Staaten die ausgezeichneten Redner wie Schmeichler für schlechte Leute geachtet zu werden?“

Sokrates: „Fragst du da eine Frage, oder ist es der Anfang einer Rede?“

[...]

Sokrates: „Dann dünkt mich haben die Redner unter allen in der Stadt am wenigsten Macht.“

Polos: „Wie? Töten sie nicht wie die Tyrannen, wen sie wollen, und berauben des Vermögens, und verweisen aus der Stadt, wen ihnen gut dünkt?“ [...]

Sokrates: „Wohl, Lieber! Dann fragst du zweierlei zugleich.“ [...] So sage ich dir denn, dass dies zwei Fragen sind (nämlich: „Tun die Redner, was sie wollen?“ und „Tun die Redner, was ihnen das beste zu sein scheint?“; H. G.), und dass ich dir auf beide antworten will. Ich behaupte nämlich, Polos, Macht haben die Redner sowohl als Tyrannen eigentlich am wenigsten im Staat, weil sie nämlich nichts tun was sie wollen, dass ich es gerade heraus sage; jedoch tun sie freilich was ihnen dünkt das beste zu sein.“

- Das erste, was wir von Sokrates lernen können, ist also, dass **wir verschiedene Fragetypen unterscheiden** und im Gespräch darauf achten, **bei einem Fragetyp zu bleiben**, bis er geklärt ist.
- Außerdem ist es für das Gespräch erleichternd, möglichst **eindeutige (statt mehrdeutige) Fragen zu stellen**.

Doch hat sich Sokrates nicht nur darüber Gedanken gemacht, wie ein an der Sache interessierter Gesprächspartner gegenüber den sophistischen Verführungsfragern bestehen kann, er hat auch **grundsätzliche Aspekte des Fragens** thematisiert. Hierbei zeigt sich eine besondere Eigenart des Fragens, die für das Verständnis von Fragen und das bewegliche Umgehen mit Fragen von entscheidender Bedeutung ist. Man nennt es die **Paradoxie (Widersinnigkeit) des Fragens**. Es

scheint sich nämlich so zu verhalten, als könne man nur etwas fragen, wenn man schon weiß, nach was man fragt; dass also das Fragen eigentlich witzlos ist. Sokrates hat diese Paradoxie im Dialog mit Menon hervorgehoben:

Menon: „Auf welche Weise willst du denn dasjenige suchen, Sokrates, wovon du überhaupt gar nicht weißt, was es ist? Denn als welches Besondere von allem, was du nicht weißt, willst du es dir denn vorlegen und so suchen? Oder wenn du es auch sonst noch gut träfest, wie willst du denn erkennen, dass es dieses ist, was du nicht wusstest?“

Sokrates: „Ich verstehe, was du sagen willst, Menon. [...] Dass nämlich ein Mensch unmöglich suchen kann, weder was er weiß, noch was er nicht weiß. Nämlich weder was er weiß, kann er suchen, denn er weiß es ja, und es bedarf dafür keines Suchens weiter; noch was er nicht weiß, denn er weiß ja dann auch nicht, was er suchen soll.“ (Menon, 80 d-e)

Aus dieser Überlegung geht hervor, dass das Fragen und damit die menschliche Erkenntnissituation offenbar immer zwei Seiten hat. In jeder Frage gibt es ein **Nicht-Wissen, nach dem gefragt wird**, und ein **Wissen, das die Frage erst ermöglicht**.

Wir können nach etwas fragen und damit etwas zu erkennen versuchen, wenn wir dabei auf schon Gewusstes oder wenigstens auf schon Geahntes und Vorweggenommenes zurückgreifen.

Genau genommen – das geht nun schon über Sokrates' Reflexionen hinaus – besitzt jede echte Frage **drei Wissens Ebenen**:

- * ein von den Gesprächspartnern stillschweigend vorausgesetztes gemeinsames Wissen
- * ein Wissen, das der Sprecher dem Hörer als das konkrete Wissensumfeld kenntlich macht,
- * ein Wissen, das der Sprecher dem Hörer als das konkret nicht Gewusste kennzeichnet.

Die drei Wissens Ebenen der Frage lassen sich in Form einer **Zähler/Nenner-Gleichung** darstellen:

$$\frac{\text{Zähler}}{\text{Nenner}} = X \quad \frac{a + b + c}{N} = X$$

Hierbei bedeuten die **Zählervariablen Z** (a, b, c, ...) das Wissen, was den Gesprächspartnern bei der Frage ziemlich klar vor Augen liegt bzw. vom Fragenden (manchmal auch trickreich) als gegebene Tatsache eingebracht wird.

Beispiel: „Sie wollen möglichst viel Geld sparen (a). Und außerdem wollen Sie das Geld sicher anlegen (b). Das garantiert Ihnen unser traditionsreiches Unternehmen (c). Wann kann ich Ihnen unser Angebot vorstellen? (X).“

Der **Nenner N** kennzeichnet das, was unter dem Strich steht, **das gemeinsam geteilte Wissen bzw. das Vorverständnis**, das den Gesprächspartnern aktuell nicht oder nur dunkel bewusst ist. Es fließt wie selbstverständlich in die Frage ein und trägt ihren Sinn.

Beispiel: [verdeckte Unterstellung: „Ich kann selbstverständlich davon ausgehen, dass sie eine Bitte eines anderen nur ablehnen, wenn Sie gute Gründe für die Ablehnung vorbringen können. Deshalb können Sie nicht einfach sagen: Ich möchte mich jetzt nicht um Geldangelegenheiten kümmern. Sie sind also verpflichtet, mir auf die folgende Frage entweder einen Termin zu nennen oder mir gute Gründe zu nennen, warum Sie a, b und c nicht für richtig halten.“] „Wann kann ich Ihnen unser Angebot vorstellen?“ (X)

Die Leerstelle X ist schließlich das **Noch-Nicht-Gewusste**, wonach konkret gefragt wird: „Welchen Zeitpunkt nennen Sie mir, um bei Ihnen vorbeizukommen?“

Wenn Sie diese **Zähler/Nenner-Struktur der Frage** als eine Art „Landkarte“ im Kopf haben, können Sie relativ gezielt Fragen stellen bzw. flexibel auf Fragen reagieren:

- Sie können auf die Frage direkt antworten, d.h. die Leerstelle X ausfüllen.
- Sie können aber auch a, b, c, das vermeintlich Offensichtliche, ansprechen – und es dann konkretisieren, problematisieren, ergänzen, weiterführen.
- Oder Sie können das dunkel Bewusste erhellen – und dann bekräftigen oder in Frage stellen.

Die Pointe eines Witzes beruht übrigens häufig darauf, dass der „Nenner“ einer Frage, das Selbstverständliche einer Frage, abrupt geändert wird – etwa die in einem bestimmten Handlungskontext übliche Wortverwendung.

Ein Beispiel aus: Ballstaedt, Steffen-Peter: Das Verstehen von Witzen: Wie zündet die Pointe? In: P. Matusche (Hg.): Wie verstehen wir Fremdes? Goethe-Institut München, 1989, 96-109:

Fragt der Kellner: „Nun, wie fanden Sie das Schnitzel?“

Gast: „Indem ich die Zitronenscheibe hochgehoben habe.“

Erich zu Erika: „Wollen wir die Abkürzung durch den Wald nehmen?“

„Nein, mein Lieber, heute hab ich's eilig.“

Rahmen von Fragen:

Eine weitere Orientierungshilfe findet man ebenfalls in den Sokratischen Dialogen Platons. Dort wird nicht einfach ein Dialog zwischen zwei oder mehr Kontrahenten dargestellt, sondern dieser Dialog wird in eine Geschichte eingebettet. Im Dialog „Eutyphron“ etwa ist Eutyphron auf dem Weg zum Gericht, um seinen Vater anzuklagen. Aus dieser Absicht entwickelt sich dann erst der Dialog über die Frömmigkeit.

Um die Motivation eines Gesprächspartners, sich um das Verständnis einer Frage und ihre Beantwortung zu bemühen, zu gewinnen, bedarf es in der Regel einer **„Rahmung“ (engl. Framing)**. Wenn sich das Verständnis und die Attraktivität der Frage nicht ohnehin aus dem aktuellen Kontext ergibt, dann sollte sie in einen bestimmten Kontext gestellt werden. Diesen Kontext kann man so gestalten, dass verschiedene Motivationsebenen des Gesprächspartners (in der klassischen Rhetorik sind das vor allem ethos [Herzgefühle] und pathos [Bauchgefühle]) angesprochen werden.

Ein schönes Beispiel für eine motivierende Rahmung ist das Anschreiben, das 1962 ein Psychologiestudent und seine Freundin verfasst hatten, um von bekannten Autoren wie Max Frisch, Walter Jens oder Martin Walser eine Antwort auf die Frage „Hat das Leben einen Sinn?“ zu erhalten (Die Zeit, 7. April 2004, S. 41):

„Sie begegnen einem Menschen auf der Straße und lesen in seinen Augen eine große, bohrende Frage. Würden Sie stehenbleiben und ihm eine Antwort geben, obwohl sie sehr wenig Zeit haben? Ich glaube fest daran. Denn Sie sind jemand der durch seine Gedanken vielen Menschen eine Mitteilung macht. Ich bin auf der Straße, ich bin jung und meine Frage lebt in jeder meiner Handlungen. Glauben Sie, dass das Leben einen Sinn hat? Und wenn ja, welchen?“

Ich weiß, dass Sie nicht an mir vorübergehen werden. Die Wahrheit scheint noch unerreichbar, sie ist gut und ich will sie suchen. Wollen Sie mir ein wenig helfen? Vielleicht verlange ich zuviel von Ihnen und bin anmaßend wenn ich Sie um eine kurze Antwort bitte. Aber ich werde sehr traurig sein, wenn Sie mich vergessen.“

→ Denken Sie also daran, eine Frage, die Ihnen wichtig erscheint und deren Bedeutung Sie hervorheben wollen, zu „rahmen“, sie mit einem geeigneten Kontext, einer Geschichte, einem Vor- und Nachspann, zu versehen. Gleichfalls können Sie Kontexte, in die an Sie gestellte Fragen eingebettet sind, mit einem neuen Rahmen, einem neuen Sinnzusammenhang versehen, „re-framen“ – etwa um zu neuen Lösungen von Problemfragen zu gelangen..

Das Neu-Rahmen ist eine Weise, die Frageorientierung Ihres Gesprächspartners in Ihrem Sinne umzulenken. Eine ähnliche Funktion erfüllt das so genannte **Utilisieren** (lat. utilitas = Nützlichkeit, Nutzen) **von Fragen**.

→ Anstatt Fragen, die Sie in Verlegenheit bringen oder die Sie für unpassend halten, abzuwehren, können Sie sie so (um-)gestalten und so nutzen, dass sie Ihren Absichten besser entsprechen. Sie können Fragen z.B. in einen größeren Zusammenhang stellen oder auch „verkleinern“, indem Sie einen Teilaspekt in Form einer Unterfrage hervorheben.

Eine einfache, aber durchaus effektive und daher immer wieder angewandte Utilisierungsform ist: „Das ist eine interessante, eine gute Frage. Sie scheint mir eng mit der folgenden, umfassenderen Frage zusammenzuhängen ...“ bzw. „Ihre Frage enthält einen wichtigen Teilaspekt, der nach einer eingehenden Klärung verlangt, nämlich ...“

Das Fragen in der Neuen Sokratik:

Führen mit Fragen bedeutet, das Gespräch in eine erwünschte Richtung zu lenken. Das ist sicherlich von Vorteil, es hat aber eine Kehrseite, die sich unangenehm auswirken kann. Wer fragt, trägt nämlich die **Verantwortung für das Gespräch**. Der Gesprächspartner hingegen hat es in gewisser Weise leicht, weil er sich nicht um den Verlauf des Gesprächs, sondern nur um die jeweiligen Antworten kümmern muss. Der Fragende entlastet den Gesprächspartner von seiner Verantwortung für den Gesprächsprozess. Diese Fragerolle war charakteristisch für die Alte Sokratik (für den Platonischen Sokrates). Die Neue Sokratik wählt einen anderen Weg.

Die **Verantwortungsentlastung** des Gesprächspartners ist **keineswegs immer wünschenswert**, insbesondere dann nicht, wenn durch das Gespräch andere, z.B. die Teilnehmer an einer Teambesprechung, zu einem konstruktiven Reden und Handeln motiviert werden sollen. Denn eigene Fragen stärken die Bereitschaft, aktiv an der Lösung eines Problems mitzuarbeiten. Wenn zudem der Lösungsprozess selbst vom Gesprächspartner mitgestaltet wird, der Gesprächspartner sich seine Einsichten selbst erarbeitet, wird die Chance wesentlich erhöht, dass er die Gesprächsergebnisse tatsächlich in die Tat umsetzt.

Wie nun bringt man Gesprächspartner in die Verantwortungsrolle des aktiven (Mit-)Fragens? Besser als eine direkte Aufforderung ist die **Metafrage, eine Frage nach Fragen**.

Beispiele: „Was ist jetzt wohl die wichtigste Frage, die wir uns stellen müssen?“, „Ich bin mir nicht sicher, welche Frage uns weiterbringt? Was meinen Sie?“ „Welche Frage muss jetzt wohl zuerst

besprochen werden?“ „Was würden Sie wohl Ihre Kollegin fragen?“ „Stellen Sie sich vor, Sie wären an meiner Stelle, was wäre da Ihre Frage?“ „Wenn wir das grundsätzlich diskutieren wollen, wie müsste die fundamentale Frage lauten?“

→ Binden Sie Ihre Gesprächspartner in die Verantwortung für den Gesprächsverlauf ein, indem Sie Metafragen oder indirekte Fragen stellen.

Bei den „normalen“ Fragen lassen sich eine Reihe von Unterscheidungen machen, auf deren Grundlage Sie ein Gespräch gut führen können:

Von ihrer Form her wird in der Sprachwissenschaft zwischen **drei Hauptformen der Frage** unterschieden:

- der **Entscheidungsfrage**: Der Fragende erwartet vom Gefragten ein Ja oder Nein. Diese Fragen werden auch als **geschlossene Fragen** bezeichnet, weil sie den Freiraum des Gesprächspartners, die Inhalte, über die er entscheiden soll, selbst zu bestimmen, extrem begrenzen. Sie sind überdies einseitig.
Charakteristisch für geschlossene und einseitige Fragen sind die Anamnese-Fragen im Arzt-Patient-Dialog: „Trinken Sie Alkohol? Rauchen Sie? Tut es hier weh?“
- der **Alternativfrage**: Der Fragende stellt dem Gefragten mehrere Antwortalternativen zur Auswahl und gibt ihm damit etwas mehr Freiraum, zu reagieren. Es handelt sich hier um eine aus mehreren einfachen Fragen **zusammengesetzte Frage**: „Was möchtest du – Kaffee oder Tee? Oder möchtest du lieber etwas anderes?“ „Sein oder Nichtsein? Das ist hier die Frage.“ Manchmal macht es Sinn, dem Gesprächspartner die Orientierungswahl zu erleichtern, indem man ihm Alternativen vorgibt.
- der **Ergänzungsfrage**: Die Frage ist so gefasst, dass der Gefragte die in der Frage enthaltenen Inhalte ergänzt, indem er mit seiner Antwort eine Leerstelle ausfüllt. Diese Fragen werden auch als **offene Fragen** bezeichnet, weil sie dem Gefragten den Freiraum geben, eigene Inhalte zu formulieren. Es handelt sich um die so genannten W-Fragen: Wer? Was? Wann? Wo? Wie? Wozu? usw. Als echte Fragen (also z. B. nicht als Prüfungsfragen) bieten sie vor allem den Vorteil, dass Sie dem Fragenden neue inhaltliche Kenntnisse bzw. Erkenntnisse ermöglichen.

→ Wenn Sie nach Kenntnissen, Informationen, Wissen suchen, stellen Sie **Ergänzungsfragen**. Wenn Sie eine Entscheidung, einen Beschluss, eine Zustimmung herbeiführen wollen, stellen Sie **Entscheidungs- oder Alternativfragen**.

Die Warum-Frage:

Problematisch werden kann jedoch eine bestimmte Art von **W-Fragen**, nämlich die Warum-, Weshalb-, Wieso-Fragen. Sie sind häufig nicht offen, sondern **fragen lediglich nach einer Begründung für eine schon existierende Auffassung**. Gesprächspartner können durch diese

Fragen in die Enge getrieben werden. „Das ist nicht richtig. Warum tun Sie das? – Sie schweigen. Weshalb? – Sie verweigern sich. Wieso?“

Außerdem führen Warum-Fragen leicht zu einer **Verwechslung zwischen Fragen nach einer Begründung und Fragen nach Ursachen bzw. Motiven**. „Warum wählst du die Partei X?“ Das kann eine Frage nach Gründen sein, wie die möglichen Antworten zeigen: „Die Partei hat eine größere wirtschaftliche Kompetenz.“ „Die Partei bemüht sich um mehr Gerechtigkeit usw.“ Es kann aber auch eine Frage nach Motiven oder Ursachen sein und dann häufig an eine dritte Person gestellt werden: „Warum wählt sie die Partei X?“ Mögliche Motiv- bzw. Ursachen-Antworten: „Sie kann sich einfach nicht von ihren Gewohnheiten lösen.“ bzw. „Sie richtet ihr Fähnchen nach dem Wind usw.“ bzw. „Weiß der Himmel, welcher Teufel sie wieder reitet.“

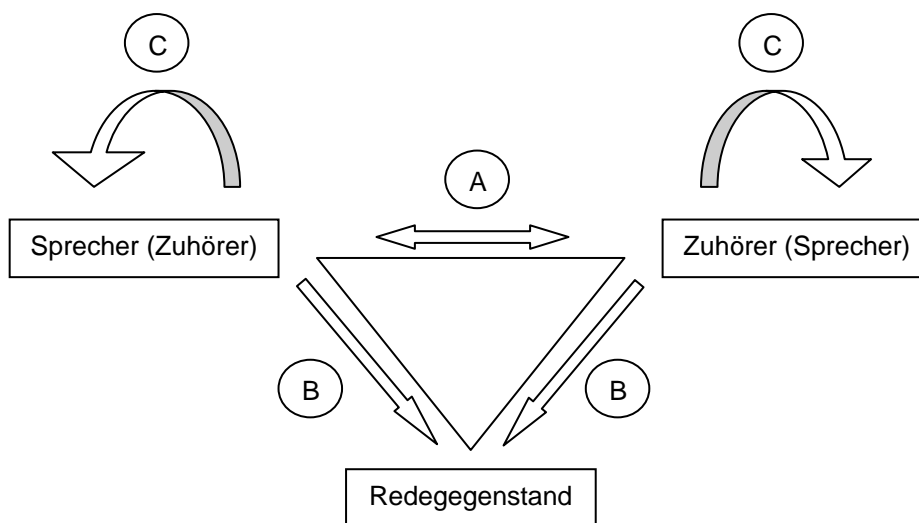
Das heißt allerdings nicht, dass Warum-Fragen gar nicht gestellt werden sollten. Sie können besonders **dann fruchtbar sein, wenn sie der Fragende auch an sich selbst richtet**. Dann nämlich sitzen alle im gleichen Boot, es kommt ein gemeinsamer Denkprozess zustande.

Darin bestand eine besondere **Kunst von Sokrates**. Er verstand es, **durch seine Fragen die Gesprächspartner in einen gemeinsamen Denkprozess zu führen**. Gerade weil Sokrates häufig selbst seine Fragen beantwortete, stellte er sich als jemanden dar, der den Frage-Antwort-Dialog als einen Prozess gegenseitiger Verständigung verstand. **Die Position des Fragenden** und des Antwortenden sind nicht an Personen gebunden, sondern **an Rollen**, die die Personen abwechselnd wahrnehmen können.

Gute Fragen setzen **das richtige Verhältnis**

- zwischen Sprecher und Redegegenstand,
- zwischen dem Redegegenstand und dem Zuhörer,
- und zwischen Sprecher und Zuhörer

voraus.



Das Optimum im Frage-Antwort-Dialog wird erreicht, wenn Sprecher und Hörer sich gegenseitig Fragen stellen (A), wenn sie konsequent auf die gleiche Sache bezogen sind (und daher nicht aneinander vorbeireden) (B) und wenn sie die Fragen, die sie an den jeweiligen Gesprächspartner stellen, auch an sich selbst stellen (C), so dass gemeinsames Denken, Teamdenken, entsteht.

Zum Abschluss:

Charakteristisches der Sokratischen Frage:

- mit Fragen beim Gesprächspartner einen Denkprozess in Gang zu setzen
- durch Fragen Verantwortung für den Gesprächsverlauf übernehmen
- mit Fragen den Denkprozess des Gesprächspartners strukturieren
- den Gesprächspartner zu klaren Stellungnahmen bewegen
- Fragen grundsätzlicher Art zu formulieren, die in die Tiefe gehen
- Fragen nach Gründen stellen
- ungewöhnliche Fragen stellen und durch eine Erläuterung verständlich machen
- mehrere Fragen in einen sinnvollen Zusammenhang miteinander stellen
- Fragen als reflexive Untersuchungsfragen stellen, an deren Beantwortung sich alle beteiligen
- Fragen auf die konkrete Erfahrung beziehen
- Naive Fragen

Klassische Frageeinteilung nach Aristoteles:

- die vergangenheitsorientierte Fragerichtung: „Was ist geschehen?“ Sie prägt vor allem die Gerichtsrede.
- Die zukunftsorientierte Fragerichtung: „Was soll geschehen?“ Sie prägt vor allem die Beratschlagung.
- Die gegenwartsorientierte Fragerichtung: „Was liegt vor?“ Sie prägt vor allem die Rede im genus demonstrativum.

Immanuel Kants berühmte Fragen:

- Was kann ich wissen?
- Was soll ich tun?
- Was darf ich hoffen?

und – über Kant hinausgehend –

die Frage der intersubjektiven Vernunft:

Was können wir verstehen?

Von der etymologischen Perspektive (dem wortgeschichtlichen Ursprung von „Frage“) ergeben sich 4 Fragetypen:

- Die religiöse oder metaphysische Frage („Gibt es ein Leben nach dem Tode?“ „Woher kommen wir? Wohin gehen wir?“)
- Die Forschungs-, aber auch Erkundigungsfrage („Aus welchen Elementen setzt sich dieser Stein zusammen?“ „Kannst du mir darüber Auskunft geben?“)
- Die praktische Beratschlagungsfrage („Welchen Weg sollte ich hier einschlagen?“)
- Die juristische Frage („Wessen Vergehens ist er schuldig?“)

Unterscheidung nach syntaktischem Fragepunkt:

- a) nach dem Verb: Ist etwas „getan“ worden?
- b) Nach dem Subjekt: „Wer“ hat es getan?
- c) Nach dem Objekt: „Was“ ist getan worden?
- d) Nach dem Adverb: Ist es „rechtmäßig“ geschehen?

Topik der Frage (nach Aristoteles und Cicero): Systematik von „Örtern“ (topoi), die für jede Frage geeignet sind:

- Frage nach der Ursache
- Frage nach der Wirkung
- Frage nach der Definition
- Frage nach Gleichheit und Unterschied
- Frage nach den Voraussetzungen
- Frage nach Grund und Folge
- Fragen nach einem Widerspruch
- Frage nach der Natur der Sache.

Die logischen Ebenen der Frage:

- Fragen nach der Situation und dem Kontext (Was liegt hier vor?)
- Fragen nach dem Verhalten (Wie verhalte ich mich hier?)
- Fragen nach den Fähigkeiten (Was kann ich?)
- Fragen nach den Werten (Was ist mir hier wichtig?)
- Fragen nach dem Selbstverständnis, der eigenen Identität (Wie sehe ich mich?)
- Fragen nach dem Bezug zur Mitwelt (Auf wen bin ich bezogen? Wozu gehöre ich?)

Problemlösungsfragen haben eine gute Chance, von Ihren Gesprächspartnern ernst genommen zu werden, wenn Sie nach dem so genannten **PAKKO SCHEMA** (nach der Enzyklopädie von Wikipedia) vorgehen. Stellen Sie Ihre Fragen auf folgende Weise:

P für persönlich

A für aktivierend

K für kurz

K für konkret

O für offen

→ Summa summarum: „Die Fähigkeit, kluge Fragen zu stellen, macht schon die Hälfte des Wissens aus.“ (Francis Bacon)