



# Fragearten I

## Offene Fragen (Auskunft)

- „Können Sie mir Ihre Sicht der Dinge darlegen?“
- „Was denken Sie über diesen Punkt?“

## Geschlossene Fragen (Verständnisprüfung)

- „Haben Sie schon vorher einmal Kontakt gehabt?“
- „Kennen Sie sich schon länger?“

## Gerichtete Fragen (Strukturierung)

- Sie werden an eine bestimmte Person gestellt.

## Ungerichtete Fragen (Gruppendynamik)

- Sie werden so gestellt, dass jeder der Anwesenden antworten kann.

**Lineare Fragen (W-Fragen, Sachverhalte, Informationen, Daten und Fakten).** Sie sind meist rückwärts gewandt, vergangenheits- und problemorientiert und eignen sich eher für den Anfang und den Schluss der Mediation

- „Wer gehört zur ...?“
- „Wann wurde ...?“
- „Wie können Sie den Wert vom ... feststellen?“
- „Gibt es bereits einen ...?“
- „Wie viele ...?“
- „Wie alt sind die ...?“

**Strategische Fragen (richtungsweisend, konfrontierend, lenkend, manipulierend, konfrontierend).** Sie sollten gar nicht oder sehr selten in der Mediation verwendet werden

- „Warum sagen Sie Ihren Kindern eigentlich nicht, dass ...?“
- „Was würde passieren, wenn Herr A. Geschäftsführer würde?“
- „Der Vorschlag von A. ist doch sehr vernünftig. Können Sie B. diesen denn nicht unterstützen?“

## Präzisierungs- und Klärungsfragen (um zu spezifizieren)

- „Wieso ist das für Sie so wichtig?“
- „Wozu brauchen Sie das?“