

 Psychotherapie

Gezielte Gesprächsführung – Wording Fragetechnik

Eine Frage sollte als solche sprachlich erkennbar sein, denn unerkannte Fragen sind nachweislich die Hauptursache für fehlende Antworten. Hierbei stellt die Intonation (Betonung, Tonhöhe und -verlauf) das wichtigste Mittel dar.

Wichtig sind auch mimische Elemente (Heben der Augenbrauen) und vor allem gestische Äußerungen (Neigen oder leichtes Vorstrecken des Kopfes, Anheben der Arme, Zeigen der Handinnenflächen).

Bei schriftlichen Fragen wird dies ersatzweise durch Fragezeichen erreicht. Ebenso wichtig sind der Einsatz von Fragewörtern („wer, wie, was, wo, wann, wieso, weshalb, warum“) und der Satzbau (im Deutschen etwa wird im Hauptsatz durch Stellung des Prädikats vor das Subjekt eine Frage markiert: „ich kann – kann ich?“).

Das Ziel der angewandten Fragetechnik ist es, ein Interview oder einen Dialog zu beginnen bzw. zu vertiefen und ggf. das Gegenüber dabei kommunikativ zu lenken. Durch die geschickte Auswahl der Frageform bestimmt der Fragesteller den Grad der Einflussnahme (mehr oder weniger direktive Kommunikation).

Eine Gesprächsführung, die sich zwar der Fragetechnik bedient, jedoch keinerlei Beeinflussung beabsichtigt, ist in der Marktforschung sowie im therapeutischen Bereich als nondirektive Gesprächsführung bekannt, auch wenn sie nicht die Fragetechnik, sondern andere Strategien verwendet. Ihr Gegenteil ist die manipulative Fragetechnik im Verkaufsgespräch und in der Demagogie.

Dieses Seminar ist für Psychologische Berater/innen, Heilpraktiker/innen für Psychotherapie, Tierheilpraktiker/innen und weitere interessierte Berufsgruppen geeignet.

Termin

Fr, 03.12.2027
10:00-17:00 Uhr

Preis

145,00 €

Online-Seminar

Dieses Seminar findet online statt.

Seminarnummer

SSI111031227

Anmeldemöglichkeiten

- Bei jeder Akademie
- Per Fax: 0261-952 52 33
- Auf [unserer Webseite](#)



Irrtümer und Änderungen vorbehalten
Erstellt 03.02.2026

Dozent

Dozententeam

Dozenten werden noch bekannt gegeben.