

Gezielte Gesprächsführung

Wording Fragetechnik

PSYCHOLOGIE / PSYCHOTHERAPIE



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.

Termine:
Do. 08.07.2027
10:00-17:00 Uhr

Preis:
145,- Euro *



**Paracelsus
Gesundheitsakademie
Onlineunterricht**
Tel. 0261-95252-0

Seminarnummer:
SSC111080727

Anmeldemöglichkeiten:
• bei jeder Akademie
• Web: www.paracelsus.de
• per QR:

