

# HUMANIC FACILITATION

## Aktivierend fragen:

### *Asking questions others enjoy answering*

von Christine Berges

#### Aktivierend zu fragen, fördert das Lernen und verbessert die zwischenmenschliche Bindung!

Aktivierendes Fragen ist ebenso wie aktives Zuhören ein einzigartiges, mächtiges Werkzeug, um die Entwicklung Einzelner und ganzer Organisationen zu fördern. Aktivierendes Fragen fördert das Lernen, den Austausch von Ideen, es steigert Innovations- und Leistungskraft, baut Beziehungen und Vertrauen zwischen den Beteiligten auf, kann Geschäftsrisiken minimieren, indem es unvorhergesehene Fallstricke und Gefahren aufdeckt, und zündet wertvolle Potenziale.

Gute Fragen sind aus Power Facilitation Sicht wertvolle und großartige Potenzialzünder. Sie helfen allen am Dialog Beteiligten zu wachsen. Doch wir verkennen allzu leicht diesen Wert und stellen selten Fragen. Im Zuge des Erwachsenwerdens nehmen unsere Fragen in der Häufigkeit und der Qualität ab.

#### Warum stellen wir so wenig gute Fragen?

Warum ist das so? Damit haben sich viele Experten unterschiedlicher Fachbereiche beschäftigt. Im Harvard Business Review (HBR) wurden die wesentlichen Erkenntnisse dazu zusammengefasst:

*„Menschen können egozentrisch sein - sie wollen andere mit ihren eigenen Gedanken, Geschichten und Ideen beeindrucken (und denken nicht einmal daran, Fragen zu stellen). Andere sind desinteressiert - sie interessieren sich nicht genug, um zu fragen, oder sie erwarten, dass die Antworten, die sie hören, sie langweilen. Sie sind möglicherweise zu selbstbewusst in ihrem eigenen Wissen und gehen davon aus, dass sie die Antworten bereits kennen (was sie manchmal tun, aber normalerweise nicht). Oder sie haben Angst, die falsche Frage zu stellen und als unhöflich oder inkompetent angesehen werden.“<sup>1</sup>*

#### Aktivierende Fragetechniken, die Entwicklung fördern, Potenziale entfalten und Neues entdecken

Fakt ist, wir stehen uns meist selbst im Weg und wir haben verlernt, viel und anregend zu fragen.<sup>2</sup>

Mit den folgenden Fragetechniken möchten wir jeden einladen, wieder viele gute Fragen zu stellen und sich neu auszuprobieren. Und dies ganz im Sinne von Power Facilitation: Fragen, um Menschen zu beflügeln und um in Antworten Neues zu entdecken.

Den drei kurz dargestellten aktivierenden Fragetechniken ist die Tatsache gemeinsam, dass die Fragen so formuliert werden, dass jeder Freude daran hat zu antworten. Um einen ersten Eindruck von den Techniken zu erlangen, sind sie hier kurz umrissen und um Beispielfragen ergänzt.

---

<sup>1</sup> The Surprising Power of Questions from L.K. John & A. W. Brooks; article appeared in the [May-June 2018](#) issue (pp.60–67) of *Harvard Business Review*.

<sup>2</sup> Dieser Artikel wurde dem Impulsfeld **Humanic** Facilitation (**gelb**) zugeordnet. Die Fragetechniken sind jedoch in das Impulsfeld **Instrumental** Facilitation (**blau**) einzuordnen. Ziel des Artikels ist es wieder Freude am Fragen zu zünden (**Humanic**). Die dargestellten Techniken sollen lediglich den Einstieg erleichtern.

## Fragetechniken aus dem Power Facilitation® Impulsuniversum HEI:

Fragetechnik	Kurzbeschreibung	Haltung des Fragenden	Beispiele
<b>Potenzial-aktivierendes Interview</b>	<p>Hier geht's in die Tiefe der verborgenen Potenziale:</p> <p>Hier werden Sichtweisen, Einstellung und Meinungen offensichtlich</p>	<p>Geprägt von authentischem Interesse, mehr über den Gesprächspartner zu verstehen;</p> <p>Aktives Zuhören: geht in die Tiefe, empathisch &amp; offen, ruhig und gelassen,</p>	<p>Was ist Ihnen an diesem Thema besonders wichtig?</p> <p>Was ist die größte Herausforderung, die Sie zu diesem Thema/dieser Aufgabe sehen?</p> <p>Was daran macht Ihnen besondere Freude?</p>
<b>Appreciative Questions</b>	<p>Hier geht's um die Beitragsvielfalt:</p> <p>Katalog wert-schätzender Fragen, die die Beitragsfreude einzelner auch zu sensiblen Themen steigert, wesentlicher Bestandteil ist die Einladung zum Storytelling</p>	<p>Wertschätzende Haltung:</p> <p>Aufnahme aller Beiträge, Freude zeigen, ohne zu werten, affirmativ, ermutigt durch Wertschätzung neue Beiträge, aufsaugend</p>	<p>Welche Geschichte können Sie mir zum Thema erzählen?</p> <p>Ohne bescheiden zu sein, was schätzen Sie an sich selbst am meisten – als Mensch, Kollege, Freund oder in anderen Rollen?</p>
<b>Power Clicks</b>	<p>Hier geht's um Quer-Denken, Neu-Denken und Um-Denken:</p> <p>wesentlicher Bestandteil: inspirierende Fragen, die das laterale Denken animieren.- außerhalb der Logik</p>	<p>Eröffnet Raum zum Spinnen und Spontanem</p> <p>lebt von Dynamik, Freude, Humor ermutigt, weitere Antworten zu finden, nachdem Ratlosigkeit eingetreten ist, gibt sich nicht so schnell mit wenigen Antworten zufrieden</p>	<p>Was ist himmelblau an Deinem Gedanken?</p> <p>Wie würde Superman diese Aufgabe lösen?</p> <p>Welche Gedanken löst Deine wildeste Zukunftsvorstellung aus?</p>

Alle diese Aktivierenden-Frage-Techniken sollten geübt werden. Wertvolle Dialoge leben von guten Fragen und die fallen nicht vom Himmel. Je nach Technik spielt neben Gesprächsziel und Gesprächspartner das Formulieren, die Tonalität und die Reihenfolge eine Rolle. Wenn Sie an einzelnen Techniken interessiert sind, Unterstützung beim Üben wünschen oder mehr über Power Facilitation wissen möchten, melden Sie sich bei [info@berges-facilitation.de](mailto:info@berges-facilitation.de).

Und für den Einstieg und zum Aufwärmen gibt es ein Büchlein mit Fragen von uns (Christine Berges & Michael Opfer), die des Fragens würdig sind. Es trägt den Titel „FRAG WÜRDIGES“: kluge, gewagte „dumme“, provozierende, unerwartete und nicht zuletzt auch nie gestellte Fragen, die des Fragens würdig sind. (erhältlich unter o.g. Adresse)

**Abschließende Sicht: Wenn wir uns in Dialogen mit anderen darauf besinnen, wie wertvoll gute Fragen sind, würden wir weitaus weniger Sätze mit einem Punkt und mehr mit einem Fragezeichen beenden.**

Entwicklung, Kreativität und Innovation basieren auf der Bereitschaft, nach Neuem zu suchen. Fragen und Antworten fördern reibungslosere, effektive und inspirierende Interaktionen, sie stärken Beziehung und Vertrauen und führen Gruppen zur Entdeckung.

Wir stellen und beantworten Fragen in der Überzeugung, dass die Magie eines Gesprächs ein Ganzes hervorbringt, das größer ist als die Summe seiner Teile. Nachhaltiges persönliches Engagement und Motivation - sowohl in unserem Leben als auch in unserer Arbeit - erfordern, dass wir uns immer der transformativen Freude am Fragen stellen.

Und Platon meint dazu: „*Wer lebt ohne zu fragen, lebt nicht wirklich*“

Und ich frage mich, was das wohl heißen mag?

Viel Freude beim Eintauchen in die Welt des Fragens, der Entwicklung und der ungeahnten Möglichkeiten.

Ihre

Christine Berges, Power Facilitation® Artist

Trebur, den 13. August 2019

Zu meiner Person:



**Christine Berges**

MBA, Bachelor Psychologie, IAF Facilitatorin und Power Facilitation™-Artist

Inhaberin Berges Business Facilitation und Leiterin der AcadeMEET, Trebur.

Christine Berges ist Diplombetriebswirtin (FH), hat ihren MBA in Applied European Studies an der Southbank University of London (GB) erworben und hat an der University of Maryland (USA) Psychologie studiert. Als Associate Marketing Director CMK (Consumer & Market Knowledge) führte und inspirierte sie internationale Managementteams und die Markenentwicklung bei Procter & Gamble. Christine Berges ist auch als Autorin tätig: Mit der Würdiges-Reihe hat sie ihre erste Serie der frag-würdigen, denk-würdigen- und merk-würdigen Impulse veröffentlicht.