

## Methode: Befragungen – Fragearten

Um ein Interview oder eine Befragung zielorientiert durchführen zu können, ist es wichtig, sich zuvor über die Fragen Gedanken zu machen. Je nachdem, was und wie man fragt, kann der Gesprächspartner wirklich seine Meinung sagen und auch die Information geben, um die es geht. Verschiedene Einsatzmöglichkeiten erfordern daher unterschiedliche **Fragearten**.

Insgesamt kann man zwischen geschlossenen Fragen, offenen Fragen, Alternativfragen, reflektierenden Fragen und Suggestivfragen unterscheiden. Geschlossene Fragen und Alternativfragen kann man am leichtesten auswerten, da die Antwortmöglichkeiten vorgegeben sind. Wenn es mehrere mögliche Antworten gibt, muss vorher festgelegt werden, ob nur eine ausgewählt werden darf oder ob mehrere Antworten gegeben werden können. Manchmal ist auch nach einer Einstufung auf einer Skala (z.B. nach Schulnoten) gefragt.

Bei einer offenen Frage gibt es keine vorgegebene Antwort, was eine spätere Auswertung schwieriger macht, da der Befragte eine individuelle Antwort gibt.

### Aufgaben

1. Lies dir die Fragearten mit Beschreibung auf dem Extrablatt durch.
2. Schneide die Beispiele und Einsatzmöglichkeiten unten aus. Ordne sie in die Tabelle ein.

### Beispiele für Fragearten

Sie fahren also nicht immer mit dem Zug?

Wie sind Sie in die Schule gekommen – mit öffentlichen Verkehrsmitteln, dem Rad oder zu Fuß?

Sind Sie heute mit dem Auto in die Schule gefahren?

Sie sind also auch der Meinung, dass es dringend notwendig ist, die CO<sub>2</sub>-Bilanz zu verbessern?

Welches Beförderungsmittel benutzen Sie am häufigsten?

### Einsatzmöglichkeit

Solche Fragen dienen dazu, Missverständnissen oder Unklarheiten vorzubeugen. Man kann unklare Antworten des Gesprächspartners auf den Punkt bringen.

Der Interviewpartner muss kurz und klar Stellung beziehen und kann nicht abschweifen.

Der Gesprächspartner kann ausführlich antworten. Wenig gesprächsfreudige Interviewpartner werden dazu gebracht, etwas mehr zu erzählen.

Der Gesprächspartner hat nur die Wahl zwischen vorgegebenen Möglichkeiten. Er wird zu einer konkreten Antwort gedrängt.

Solche Fragen können sinnvoll sein, um schwierige Interviewpartner zu provozieren und aus der Reserve zu locken.

**Methode:**  
**Befragungen – Fragearten**

**Fragearten**

<b>Frageart</b>	<b>Beschreibung</b>	<b>Beispiele</b>	<b>Einsatzmöglichkeiten</b>
<b><i>Geschlossene Fragen</i></b>	Diese Fragen können nur mit Ja oder Nein beantwortet werden.		
<b><i>Offene Fragen</i></b>	Auf die Fragen kann man nicht mit Ja oder Nein antworten. Offenen Fragen begonnen mit einer W-Frage (was, wer, wie, weshalb, ...).		
<b><i>Alternativfragen (Entweder-Oder-Fragen)</i></b>	Die Fragen stellen den Gesprächspartner vor eine Wahl mit zwei oder mehr Alternativen.		
<b><i>Reflektierende Fragen</i></b>	Der Befragende greift eine Äußerung des Gesprächspartners auf und wiederholt sie in Frageform.		
<b><i>Suggestivfragen</i></b>	Diese Fragen legen dem Gesprächspartner die Antwort in den Mund.		

**Methode:  
Befragungen – Fragearten**

**Lösung**

<b>Frageart</b>	<b>Beschreibung</b>	<b>Beispiele</b>	<b>Einsatzmöglichkeiten</b>
<b><i>Geschlossene Fragen</i></b>	Diese Fragen können nur mit Ja oder Nein beantwortet werden.	Sind Sie heute mit dem Auto in die Schule gefahren?	Der Interviewpartner muss kurz und klar Stellung beziehen und kann nicht abschweifen.
<b><i>Offene Fragen</i></b>	Auf die Fragen kann man nicht mit Ja oder Nein antworten. Offenen Fragen begonnen mit einer W-Frage (was, wer, wie, weshalb, ...).	Welches Beförderungsmittel benutzen Sie am Häufigsten?	Der Gesprächspartner kann ausführlich antworten. Wenig gesprächsfreudige Interviewpartner werden dazu gebracht, etwas mehr zu erzählen.
<b><i>Alternativfragen (Entweder-Oder-Fragen)</i></b>	Die Fragen stellen den Gesprächspartner vor eine Wahl mit zwei oder mehr Alternativen.	Wie sind Sie denn dann gekommen - mit öffentlichen Verkehrsmitteln, dem Rad oder zu Fuß?	Der Gesprächspartner hat nur die Wahl zwischen vorgegebenen Möglichkeiten. Er wird zu einer konkreten Antwort gedrängt
<b><i>Reflektierende Fragen</i></b>	Der Befragende greift eine Äußerung des Gesprächspartners auf und wiederholt sie in Frageform.	Sie fahren also nicht immer mit dem Zug?	Solche Fragen dienen dazu, Missverständnissen oder Unklarheiten vorzubeugen. Man kann unklare Antworten des Gesprächspartners auf den Punkt bringen.
<b><i>Suggestivfragen</i></b>	Diese Fragen legen dem Gesprächspartner die Antwort in den Mund.	Sie sind also auch der Meinung, dass es dringend notwendig ist, die CO <sub>2</sub> – Bilanz zu verbessern?	Solche Fragen können sinnvoll sein, um schwierige Interviewpartner zu provozieren und aus der Reserve zu locken