

Fragetechniken der Gesprächspsychotherapie

Als Fragetechnik wird umgangssprachlich der Einsatz von offenen und geschlossenen Fragen zur gezielten Gesprächsführung bezeichnet.

Ziel von Fragetechniken

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 (Heben der Augenbrauen) und vor allem gestische (Neigen oder leichtes Vorstrecken des Kopfes, Anheben der Arme, Zeigen der Handinnenflächen) Elemente. Bei schriftlichen Fragen wird dies ersatzweise durch Verwendung von einem oder mehreren (spanisch) 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 rhetorisch zu lenken. Durch die geschickte Auswahl der Frageform bestimmt der Fragesteller den Grad der Einflussnahme (mehr oder weniger direkte 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

Fragetechnik z.B. im Verkaufsgespräch und in der Demagogie.

Ebenen

Wichtig für den Prozess der Fragetechnik sind folgende Bereiche: Reflexion, Diskussion, Eigenart, Wirkung, Gelegenheit, Verfügbarkeit, Gegenstand, Sachposition, Sichtweise, Wesen, Interesse, Technik, Beziehung, Charakter, Verantwortung, Ursprung, Richtung, Ziel, Antrieb, Hindernisse, Prozesse und Abweichung.

Die Klärung dieser Elemente steht im Mittelpunkt der Fragetechnik. Nach der These Wer fragt, der führt, versucht der Fragesteller sich Informationen zu beschaffen, indem er die verschiedenen Fragetechniken z.T. kombiniert und im Wechsel miteinander geschickt anwendet. Nach der These Wer fragt, gewinnt hingegen dienen Fragen grundsätzlich dazu, Informationen zu gewinnen. Dies ist in der modernen Sprachwissenschaft weitgehend anerkannt, obwohl jüngere Arbeiten von Glen Hilbert und, unabhängig davon, Fried von Wittgen andere Ansätze verfolgen. Hier wird gemäß der These Wer fragt, der sagt eine gesonderte Behandlung von Fragen gegenüber anderen Sätzen grundsätzlich abgelehnt. Fragetechniken

In den Bereichen der psychologischen Beratung und der Gesprächstherapie werden vier Fragetechniken unterschieden:

- Lineare Fragen (dienen dem Fragesteller zur Orientierung)
- Zirkuläre Fragen (werden im Konjunktiv formuliert ("Was würde X sagen, wenn man ihn fragte....?") und beziehen sich auf das Umfeld des Befragten)
- Strategische Fragen (dienen zur Beeinflussung des Befragten und beinhalten durch ihre Formulierung bereits eine gewünschte Antwort)
- Reflexive Fragen (laden den Befragten zum "gedanklichen Experimentieren" ein und werden im Konjunktiv formuliert)

Alle Fragetechniken können sowohl als offene Frage als auch als geschlossene Frage formuliert werden.

Fragekategorien

In formaler Hinsicht sind offene und geschlossene Fragen zu unterscheiden. Diese beiden Fragekategorien fassen alle in der Sprache möglichen Frageformen nach dem Grad ihrer Beeinflussung zusammen.

Offene Fragen

Offene Fragen ergeben ein breites Spektrum an Antwortmöglichkeiten. Man erfährt die Wünsche und Meinungen des Gesprächspartners. Allerdings gibt man zunächst bis zu einem gewissen Punkt die Gesprächsinitiative an den Partner ab. Im Regelfall fördern offene Fragen die Beziehung zwischen den Gesprächspartnern. Bei so genannten Vielrednern sind offene Fragen allerdings mit Vorsicht anzuwenden. Offene Fragen eignen sich vor allem am Beginn eines Gesprächs. Beispiele:

Wer ... hat Sie informiert?

Wie lange ... waren Sie bei Ihrem vorherigen Arbeitgeber beschäftigt?

Wie ... stellen Sie sich Ihre Tätigkeit vor?

Welche ... Ideen und Wünsche haben Sie?

Was ... wollen Sie erreichen?

Wieso ... haben Sie Ihren Kollegen nicht informiert?

Wann ... können Sie starten?

Weshalb ... haben Sie Ihren Arbeitsplatz verlassen?

Warum ...

Hierbei erhalten Dimensionen der offenen Gesprächsführung wie Empathie, Wertschätzung und Fokussierung eine herausragende Bedeutung für das Gelingen der Befragung. Als Gegenstück dieser Fragestellung findet sich die geschlossene Frage (s.u.).

Geschlossene Fragen

Bei geschlossenen Fragen sind die Antwortmöglichkeiten vorgegeben (z.B. ja/nein/weiß nicht) bzw. definiert, entweder durch die Frage selbst, oder durch die explizite Nennung der zur Auswahl stehenden Antworten. Diese Frageform findet Anwendung im Marketing und in der Forschung (z.B. Meinungsforschung). Das Gegenteil der geschlossenen Frage ist die offene Frage (s.o.).

Reflektierende Fragen

Bei reflektierenden Fragen handelt es sich um Fragen, mit denen man versucht Missverständnissen vorzubeugen, z.B.: "Das Haus ist bereits verkauft, sagen Sie?"
Entscheidungsfragen

Entscheidungsfragen

Nach einer älteren Definition gelten als geschlossene Fragen nur Entscheidungsfragen, d. h. Fragen, auf die das Gegenüber entweder mit Ja oder Nein antworten kann.

Einige Beispiele für geschlossene Fragen, die nur mit Ja oder Nein beantwortet werden können oder nur eine sehr spezifische Antwort erlauben:

„Haben Sie heute schon etwas für den Abend geplant?“

„Sehen wir uns dann beim Empfang?“

„Darf ich Sie abholen?“

„Ist es Ihnen um 19 Uhr recht?“

„Wie spät ist es?“

„Wie viele Menschen sind in diesem Raum?“

Alternativfragen

Als Alternativfrage wird die Kombination von zwei (oder selten mehr) Wahlmöglichkeiten bezeichnet. Sie kann, muss aber nicht grammatisch vollständige Entscheidungsfragen verbinden; sinngemäß werden allerdings in jedem Fall Entscheidungsfragen kombiniert.

Eine Alternativfrage lässt dem Befragten nur die Möglichkeit, mit einer der angebotenen Möglichkeiten (aber nicht mit ja oder nein) zu antworten.

Verkürzte Formen:

Sollen wir mit dem Fahrrad oder mit dem Bus fahren?

(steht für: Sollen wir mit dem Fahrrad fahren? Oder sollen wir mit dem Bus fahren? Antwort z. B.: mit dem Fahrrad / ersteres oder mit dem Bus / letzteres)

Möchten Sie ins Theater oder ins Konzert gehen?

(steht für: Möchten Sie ins Theater gehen? Oder möchten Sie ins Konzert gehen? Antwort z. B.: ins Theater oder ins Konzert)

Verbindung zweier vollständiger Entscheidungsfragen:

Hast du nun Lust oder hast du keine?

(Antwort z. B.: Ich habe Lust oder Ich habe keine (Lust))

Ist der letzte Film von Humphrey Bogart noch zu seinen Lebzeiten erschienen oder ist er erst später in die Kinos gekommen?

(Antwort z. B.: zu seinen Lebzeiten/ Er ist noch zu seinen Lebzeiten erschienen oder erst später)

Wenn keine der Wahlmöglichkeiten zutrifft, wird die Frage umgangssprachlich oft mit weder noch beantwortet, während die hochsprachlich korrekte Ausdrucksweise weder das eine noch das andere ist. Entsprechend lautet die umgangssprachliche Antwort im Falle beider zutreffender Wahlmöglichkeiten sowohl als auch, hochsprachlich sowohl das eine als auch das andere. Ist schließlich die Wahl unterschiedlich, sagt man gewöhnlich mal dies, mal das oder korrekter in einigen Fällen das eine, in anderen Fällen das andere. Mit diesen verschiedenen Möglichkeiten beschäftigt sich die Antworttechnik.

Paraphrasierung

Eine etwas umfangreichere Form der geschlossenen Frage ist die so genannte Paraphrasierung, bei der die Botschaft verkürzt auf den Sachinhalt in eigenen Worten wiedergegeben wird. Ziel ist es, das Verständnis zu prüfen und gegebenenfalls den Inhalt zu ergänzen oder zu korrigieren. Beispiel: Habe ich Sie richtig verstanden, dass es Ihnen vor allem darum geht, jetzt möglichst schnell wieder produzieren zu können und deswegen der Termin verschoben werden soll?

Verbalisierung

Die Verbalisierung ist die Wiedergabe des emotionalen Gehaltes einer Aussage oder eines Gespräches. Ziel ist es, das emotionale Verständnis zu prüfen und eventuell hemmende Gefühle abzubauen. Beispiel: "Also hast du Angst aus deinem Freundeskreis ausgeschlossen zu werden, wenn du dich änderst?"

Offene W-Fragen in der Praxis

W-Fragen sind Fragen, die mit einem W-Wort beginnen, also mit einem Fragewort, dessen Anfangsbuchstabe W lautet.

Die Sechs W-Fragen eines Journalisten sind die Fragen, deren Beantwortung die Grundlage jeder Recherche bilden. Hinzu kommt das siebte W, die Frage nach dem Woher, der Quelle.

In der logischen Reihenfolge ihrer Beantwortung lauten sie:

- Was geschah?
- Wer ist beteiligt?
- Wo geschah es?
- Wann geschah es?
- Wie geschah es?
- Warum geschah es?

Auch für die Unfallaufnahme von Rettungsdienst, Polizei und Feuerwehr sind Angaben über die durch offene W-Fragen zu ermittelnden Sachverhalte von zentraler Bedeutung. Daher sollte jede Unfallmeldung zumindest die folgenden Fragen beantworten:

- Wo geschah es?
- Was ist passiert?
- Wie viele Verletzte gibt es?
- Welche Art von Verletzungen/Schäden liegen vor?
- Warten auf Rückfragen!

Als erstes sollte immer der Ort genannt werden, damit auch dann Hilfe geschickt werden kann, wenn das Gespräch unterbrochen werden sollte. Gut merken lässt sich auch der folgende Satz: Wer hat wann wo wem geschadet; warum wurde wie was getan?

Frageformen

Fragen, die nach ihrem Ziel oder inneren Bezug benannt werden, lassen sich nicht abschließend kategorisieren. Neben einer Vielzahl von möglichen Fragezielen bestimmt auch die jeweilige Beliebtheit der einen oder anderen Form innerhalb der Rhetorik ihre Bekanntheit.

Frageformulierung/Wording

Fragen sollten so formuliert werden, dass der Adressat sie leicht beantworten kann. Dies betrifft insbesondere das zielorientierte Patienten- oder Klientengespräch

- Verwendung einfacher, möglichst eindeutiger Begriffe
- angemessen kurze Formulierungen, einfache Satzstruktur
- Konkrete Fragen statt hypothetische
- einfache statt doppelte Stimuli, keine doppelten Verneinungen
- keine Unterstellungen und Suggestivfragen
- Fragen die auch beantwortet werden können: Wissen, Wille, Aufwand,
- Verstehen der Frage, Frage muss auf den Befragten zutreffen
- Eindeutiger zeitlicher Bezug
- erschöpfende und disjunkte Fragen
- Kein verzerrender Fragekontext
- Eindeutige Definition unklarer Begriffe

Einige Frageformen (Alphabetisch)

Fragen, die nach ihrem Ziel oder inneren Bezug benannt werden, lassen sich nicht abschließend kategorisieren. Neben einer Vielzahl von möglichen Fragezielen bestimmt auch die jeweilige Beliebtheit der einen oder anderen Form innerhalb der Rhetorik ihre Bekanntheit.

Frageform	Beschreibung	Beispiel
Abschlussfrage	Bestätigung des Kunden in Form einer Frage abverlangen.	Wann sollen wir denn liefern?
Alternativfrage	Durch die Vorgabe von zwei oder mehr Alternativen wird Entscheidungsfreiraum suggeriert.	Wir haben hier die Farbpalette für diese Saison. Bevorzugen Sie rot, grün oder gelb?
Angriffsfrage	Durch den Inhalt (und möglicherweise die Betonung) der Frage soll der Gesprächspartner unter Druck gesetzt werden.	Wollen Sie sich etwa um dieses unangenehme Thema drücken?
Antwortfrage	Die Antwort ist schon in der Frage enthalten	Sie bevorzugen rot, nicht wahr?
Befehlsfrage	Durch den Inhalt (und möglicherweise die Betonung) der Frage soll dem Gesprächspartner ein Befehl erteilt werden	Wirst du wohl aufessen?
Gegenfrage	Durch die Rückgabe einer Frage wird eine Konfrontation oder Präzisierung eingefordert.	Wie meinen Sie das?
Gewaltfrage	Durch den Inhalt (und möglicherweise die Betonung) der Frage soll der Gesprächspartner unter Druck gesetzt werden.	Wollen Sie sich etwa um dieses unangenehme Thema drücken?
Initialfrage	Zu Beginn eines Klärungs- oder Dialogprozesses wird eine Motivation hervorgerufen.	Welches ist der wichtigste Punkt für Sie heute?
Kontrollfrage	Zahlen, Daten, Fakten oder Ansichten werden reflektiert.	Habe ich Sie richtig verstanden, dass es nur noch um den Preis geht?
Meinungsfrage	Sie geht auf Wertvorstellungen und persönliche Vorannahmen des Gesprächspartners ein.	Wie stehen Sie zu der Angelegenheit?
Monetärfrage	Diese Frageform soll den Preis eines Objekts erkunden.	Was kostet das?
Motivfrage	Diese Frageform soll den Antrieb des	Welchen Sinn hat für Sie die Abschaffung der Begrenzung

	Gesprächspartners erkunden.	in diesem Fall?
Motivationsfrage	Diese Frageform soll motivierend wirken bzw. sein	Wie kamen Sie auf diese tolle Idee?
Nutzwertfrage	Hier wird der sachliche Vorteil erfragt.	Wofür wollen Sie den LKW denn einsetzen?
Referenzfrage	Indem eine Bezugsperson oder -sache eingefordert wird, bedrängt man sein Gegenüber.	Woran orientieren Sie denn letztlich Ihr professionelles Handeln?
Rhetorische Frage	Eine Frage, die offensichtlich keiner Antwort bedarf. Sie ist eigentlich eine These.	Wollen wir nicht alle, dass unsere Kinder gesund groß werden?
Skalierende Frage	Eine Frage, die eine allgemeine Aussage konkretisiert und vergleicht. Aussage: Mir geht es dreckig!	Frage: Wie würden Sie sich auf einer Skala von 1 bis 10 – mit 10 als der maximalen Belastung – einordnen?
Skandierte Frage	Eine Frage, die von mehreren Personen gleichzeitig und wiederholt geäußert wird.	Sind wir das Volk? Sind wir das Volk?
Stimulierungsfrage	Ein Lob oder die Ächtung eines gemeinsamen Gegners bezieht Emotionen in das Thema ein.	Wissen Sie denn nicht, dass diese Partei auch uns schon angegriffen hat?
Suggestivfrage	Mit Hilfe einer hypothetisch in Frage gestellten Vorgabe wird dem Gesprächspartner eine Antwort in den Mund gelegt.	Sicher haben Sie sich auch schon einen Urlaubstermin überlegt, oder?
Verdeckte Frage	Eine Frage, deren eigentliches (möglicherweise für den Befragten nicht erkennbares) Ziel über einen Umweg erreicht werden soll.	Haben Sie einen Parkplatz direkt vor dem Haus gefunden? (Eigentliches Ziel: Haben Sie einen Führerschein?)
Wunderfrage	Eine Frage aus der Systemischen Therapie (Systemisches Coaching), um unklare Wünsche des Klienten zu konkretisieren.	Angenommen über Nacht wäre ein Wunder passiert und Ihre Wünsche hätten sich erfüllt: Woran würden Sie dies erkennen?
Zielfrage	Eine Frage, deren Ziel ohne Umweg gefunden werden soll.	Wo, bitte, geht's hier zum Hauptbahnhof?

Die rethorische Frage

Die rhetorische Frage gilt als Stilmittel der Rhetorik. Rhetorische Fragen dienen nicht dem Informationsgewinn, sondern sind sprachliche Mittel der Beeinflussung. Semantisch stehen rhetorische Fragen den Behauptungen nahe.

Auf eine rhetorische Frage erwartet der Fragende keine (informative) Antwort, sondern es geht ihm dabei um die verstärkende Wirkung seiner Aussage. Der Sprecher drückt durch die rhetorische Frage seine eigene Meinung aus. Durch den Kontext und die Betonung wird die rhetorische Frage kenntlich. Die Antwort auf eine rhetorische Frage ist demnach Zustimmung oder Ablehnung, nicht aber Informationsvermittlung.

Anwendung

Rhetorische Fragen werden oft in Vorträgen angewendet, um bei langen Ausführungen die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu stärken oder sie in einem gewissen Maße zu provozieren. In Diskussionen und Dialogen wird die rhetorische Frage häufig eingesetzt, um Argumente zu verstärken. In sachlich geführten Diskussionen können rhetorische Fragen Totschlagargumente verstärken (z. B. „Wollt ihr das nicht begreifen?“).

Beispiele

Klassisches Beispiel einer rhetorischen Frage ist der Beginn der ersten Rede gegen Catilina von Cicero: *Quousque tandem abutere, Catilina, patientia nostra?* („Wie lange noch, Catilina, wirst du unsere Geduld missbrauchen?“)

Weitere Beispiele:

- „Habe ich es dir nicht gesagt?“ (Betonung auf „Habe“)
- „Wer ist schon perfekt?“
- „Wollen Sie die einmalige Chance verstreichen lassen?“
- „Machen wir nicht alle Fehler?“
- „Seid ihr denn bescheuert?“
- „Bist du noch bei Sinnen?“
- „Wie viele Menschen müssen noch sterben?“

Rhetorische Fragen als indirekte Behauptungen

Die terminologische Bezeichnung rhetorische Frage impliziert und suggeriert fälschlicherweise, dass es sich um einen eigenen, eng umgrenzten und klar definierten Fragesatztyp handelt, so dass rhetorische Fragen entsprechend falsch eingeschätzt werden: Die rhetorische Frage bildet gerade keinen eigenen Fragesatztyp aus, sie unterscheidet sich grundlegend von solchen Interrogativsatztypen, bei denen Funktion und Anwendungsbereich klar umrissen sind. Rhetorische Fragen haben bis auf die grammatische Form nichts mit echten Fragen gemeinsam. Aus pragmalinguistischer Sicht ist die rhetorische Frage eindeutig als indirekte Behauptung einzustufen, eine semantische oder pragmatische Nähe zu Fragen ist nicht gegeben. Keines der Parameter, die für eine Handlung als Frage gegeben sein müssen, erfüllt eine rhetorische Frage. Fragesätze haben keinesfalls immer auch etwas mit Fragehandlungen zu tun. Eine Unterscheidung zwischen Satzart und Sprechhandlungstyp ist bei rhetorischen Fragen zwingend vorzunehmen. Rhetorische Fragen sind nicht an eine

bestimmte grammatische Frageform gebunden, kommen somit in Form aller erdenklichen Fragesatztypen vor und konstituieren daneben auch keinen eigenen rhetorischen Witz.
Die kommunikative Funktion rhetorischer Fragen

Rhetorische Fragen erfüllen eine wesentliche kommunikative Funktion, indem sie über den Weg der Indirektheit dazu dienen, eine Meinung auszudrücken, diese dem Gesprächspartner gewissermaßen aufzudrängen und damit bei ihm einen „persuasiven Effekt“ auszulösen. Dieser besteht darin, die durch die rhetorische Frage ausgedrückte Meinung im Hörer gleichsam zu evozieren. Somit sind rhetorische Fragen nicht neutral wie etwa Tatsachenbehauptungen, sondern sie weisen evaluative Züge auf, die als evaluative Parameter beschrieben werden.

Suggestivfragen

Eine Suggestivfrage ist eine Frageform, bei der der Befragte durch die Art und Weise der Fragestellung beeinflusst wird, eine Antwort mit vorbestimmtem Aussageinhalt zu geben, die der Fragesteller erwartet. Die Art und Weise der Frage hat den Zweck, auf das Denken, Fühlen, Wollen oder Handeln einer Person einzuwirken und den Befragten von einer rational bestimmten Antwort abzuhalten.

Suggestivfragen finden in der Psychologie, in der Rhetorik, in der Vernehmungspraxis, im Verkaufsgespräch, in der Markt- und Meinungsforschung sowie im alltäglichen Sprachgebrauch Anwendung, werden jedoch aufgrund ihres Beeinflussungscharakters nicht geschätzt.

Wer diese Frageform anwendet, stellt keine wirkliche Frage, sondern beabsichtigt, seine Idee, Sicht oder Meinung einer anderen Person zu suggerieren, um beeinflussend zu wirken.

Nützlich kann eine Suggestivfrage dann sein, wenn sie eine vorhandene Gemeinsamkeit im Denken, Fühlen, Wollen oder Handeln mit einer Person betonen soll.

Psychologie

Suggestionen und Suggestivfragen sind in der Psychologie und Medizin grundsätzlich als Kunstfehler zu betrachten, wenn sie in der Diagnostik – bei der es um Wahrheitsfindung in Bezug auf Sachverhalte geht – angewandt werden. Suggestionen und Suggestivfragen in Behandlungssituationen können aber in bestimmten Fällen durchaus hilfreich sein.

Rhetorik

Suggestivfragen werden als rhetorisches Mittel gerne im Verkaufsgespräch eingesetzt, um bestimmte Ziele zu erreichen. Als Beispiele sind hier unter anderem die „An-der-Tür-Verkäufe“ und die Telefonwerbung zu sehen. Mit geschlossenen Suggestivfragen, die der Befragte mit „Ja“ beantworten soll, wird versucht, Waren oder Dienstleistungen zu verkaufen, Geld zu sammeln oder Unterschriften unter Verträge zu bekommen.

Fragestellungen im Rechtssystem

Bei der Zeugenvernehmung ist zur Wahrheitsfindung eine Suggestivfrage nicht zulässig, kann aber eingesetzt werden, um die Suggestionsanfälligkeit eines Zeugen und damit seine Glaubwürdigkeit zu prüfen.

Vernehmungspraxis

In der polizeilichen Vernehmungspraxis ist zur Wahrheitsfindung eine Suggestivfrage ebenfalls nicht erlaubt. Es besteht aber in der Praxis immer die Gefahr, dass unter dem Druck, ein Ermittlungsergebnis zu präsentieren, ein Täter, ein Opfer oder ein Zeuge mit einer Suggestivfrage zu einer konkreten Aussage gebracht werden soll.

Fragestellungen in Markt- und Meinungsforschung

Suggestivfragen werden in der Markt- und Meinungsforschung eingesetzt, um über eine klassische „Ja / Nein / Weiß nicht“-Antwort

- a) strukturell schnell verwertbare Ergebnisse zu bekommen und
- b) die Antworten prägnant verwertbar zu machen.

Suggestivfragen sollten im Interesse einer objektiven Meinungsforschung grundsätzlich vermieden werden. Meinungsforscher, die mit einer bestimmten Umfrage lediglich ein erwünschtes Meinungsbild untermauern wollen, setzen aber gerne Suggestivfragen ganz bewusst zur Manipulation der Ergebnisse ein.

Fragestellungen im alltäglicher Sprachgebrauch

In der alltäglichen Kommunikation im privaten Bereich wird die Suggestivfrage allgemein akzeptiert und nur in der starken Form, meistens in Konfliktfällen, abgelehnt. Dagegen wird sie, sofern wahrgenommen, im öffentlichen Bereich als unangenehm empfunden und grundsätzlich abgelehnt.

Beispiele von Suggestivfragen:

Frageform	Beispiele
Gering suggestive Frageformen	Gering suggestive Frageformen
Offene Fragen (Leerfragen)	„Was hast du gesehen?“ „Was geschah dann?“
Bestimmungsfragen	„Um wie viel Uhr ist das passiert?“
Auswahlfragen	„War es ein Mann oder eine Frau?“
Satzfragen	„Hat der Mann etwas gesagt?“
Stark suggestive Frageformen	Stark suggestive Frageformen
Vorhaltfragen mit vorausgesetzten Fakten	„Hat er das gestohlene Geld in die Tasche gesteckt?“
Eingekleidete Wertungen und Deskriptionen	„Wie schnell ist der X gerannt, als Du ihn aus dem Laden flüchten sahst?“
Unvollständige Disjunktionen in Auswahlfragen	„War das Auto rot oder schwarz?“
Implizierte Erwartungen	„Das Opfer hat dann sicher um Hilfe gerufen?“
Konformitätsdruck (sozialer Vergleich)	„A und B haben ausgesagt, dass ... Hast du das nicht auch gesehen?“
Illokutive Partikel und Redewendungen (versteckte Erwartung, Vorwurf)	„Du hast ja wohl den Schuss gehört, oder?“
Fragewiederholungen	„Bist du wirklich sicher? Hat er das Geld genommen?“
Negativen Feedback	„Das gibt's doch nicht, dass du das nicht mehr weißst!“
Drohungen und Versprechungen	„Ich frage dich so lange, bis du mir sagst, was der X mit dir gemacht hat. Vorher lasse ich dir keine Ruhe. Es wird dir gut tun, wenn du es endlich sagst.“