

Mit Fragen steuern

Es gibt unterschiedliche Frageformen. Sie sollten mit ihnen vertraut sein. Denn wenn Sie sie gezielt nutzen, eröffnen sich Ihnen gute Möglichkeiten der Gesprächsteuerung.

Fragen sind Ihr wichtigstes Mittel, um Gespräche zu einem guten Ergebnis zu führen.



BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Welche Frageformen gibt es?
- Wie nutzen Sie sie im Gespräch?
- Worauf sollten Sie dabei achten?



Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Einsatz von Fragen in Gesprächen gemacht? Nutzen Sie Sie gezielt zur Steuerung?

Was funktioniert gut? Wo gibt es schon einmal Schwierigkeiten?

Keywords

Alternativfrage Feedback-Fragen Frageimpulse Gegenfragen
geschlossene Frage Nachfragen offene Frage Schlüsselfragen
Stopp-Fragen Suggestivfragen W-Fragen ungezielte Fragen

Nutzen Sie die Vorteile des Fragens

Fragen sind das A und O eines erfolgreichen Gespräches. Mithilfe von Fragen können Sie ein Gespräch lenken, auf den Punkt bringen, Informationen gewinnen. Eine gute Fragetechnik ist wohl das beste Mittel, Gespräche in Ihrem Sinne zu beeinflussen und zu dem gewünschten Ergebnis zu führen. Mit Recht heißt es: *Wer fragt, der führt.*



Welche Funktionen können Fragen im Gespräch haben?

Diese Funktionen sind:

- Mit Fragen lenken Sie das Gespräch von Anfang an in die gewünschte Richtung.
- Über geschicktes Fragen erfahren Sie das, was Sie wissen wollen.
- Fragen aktivieren Ihr Gegenüber, sich einzubringen, sich zu öffnen.
- Mit Fragen führen Sie Ihre Gesprächspartner wieder zum Thema zurück, wenn sie vom Weg abweichen.
- Mit Fragen kontrollieren Sie, ob das Gespräch erfolgreich verläuft und Ihr Gegenüber Ihnen und Ihren Vorschlägen folgt.

Es gibt noch mehr Vorteile, die sich auf die Gesprächspartner beziehen:

- Fragen geben Denkanstöße
- Fragen erhöhen das Problembewusstsein
- Mit Fragen durchbrechen Sie eine einseitige Denkrichtung

Mit Fragen ist es wie mit einem Schachspiel: Hat man die Initiative übernommen, hat man auch gute Chancen zu gewinnen. Voraussetzung ist allerdings, dass Sie die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellen. Der Vorteil von Fragen liegt darin, dass Ihr Gegenüber überlegt, nachdenkt und reagieren muss. Sie behalten die Gesprächsführung in der Hand. Die Informationen, die Sie durch Ihre Fragen erhalten, können Sie dann im weiteren Verlauf des Gespräches nutzen.