



Wer fragt, der führt!

Mit diesen Fragetechniken geben Sie die Richtung vor

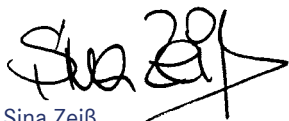
Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

erfahren Sie von der lizenzierten Rhetorik- und Schlagfertigkeitstrainerin Katja Kerschgens wie Sie mit steuernden Fragetechniken Gespräche im wahrsten Sinne des Wortes führen. Denn die richtigen Fragen lenken ein Gespräch in die gewünschte Richtung, öffnen verschlossen geglaubte Türen, unterstützen die eigene Position zu stärken und erzeugen Nähe und Sympathie.

Die grundlegenden Fragetypen zur Gesprächsführung sind eine von vielen Schlagfertigkeitstechniken, die Katja Kerschgens in Ihren Praxisseminaren beim FORUM Institut an alle weitergibt, die sich wünschen überzeugender, schlagfertiger und zielführender zu kommunizieren.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Freundliche Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sina Zeiß', with a stylized flourish at the end.

Sina Zeiß

Konferenzmanagerin Führung & Assistenz
FORUM · Institut für Management GmbH

Steuern Sie selbst mit Fragen!

Über die Autorin



Katja Kerschgens, M.A.

Lizenzierte Rhetorik- und Schlagfertigkeitstrainerin coacht und trainiert in den Themengebieten Rhetorik und Schlagfertigkeit. Sie studierte Germanistik mit dem Schwerpunkt Sprachwissenschaften und erwarb ihre Trainer-Lizenz für die Themen Rhetorik und Schlagfertigkeit. Ihre Teilnehmer schätzen ihre freche Art und ihre unterhaltsamen Trainings. Ihre jahrelange Arbeit als Journalistin und Redakteurin schärfte ihren Blick für das Wesentliche.

Wer ein Gespräch im wahrsten Sinne des Wortes „führen“ möchte, kann dies insbesondere durch steuernde Fragen tun. Wie bei allen Schlagfertigkeiten- und Rhetoriktechniken sind auch hier die Fragetechniken an sich harmlos – entscheidend ist die Absicht, die mit ihr verfolgt werden. Wollen Sie jemanden an- oder verleiten? Es ist Ihre Entscheidung, welche Wirkung Sie erzeugen möchten – die Techniken sind für sich gesehen unschuldig. Umgekehrt hilft es Ihnen in Gesprächen, wenn Sie die wichtigsten Fragetypen kennen, um nicht selbst in klassische Kommunikationsfallen zu tappen.

Alternativ-Fragen

Sie nehmen die Prinzipentscheidung vorweg und lassen von Ihrem Gesprächspartner nur noch ein Detail als Alternative aussuchen:

- Ist Ihnen ein Termin am Wochenanfang oder in der Wochenmitte lieber?
- Möchten Sie noch einen Espresso oder einen Capuccino?
- Wollen Sie mit Karte zahlen oder sollen wir Ihnen die Rechnung zuschicken?
- Wollen Sie lieber länger arbeiten oder eine Gehaltskürzung?

Motivationsfrage

Menschen reagieren bereitwilliger, wenn man sie vorher lobt.

- Sie sind Schweizer. Die sind für ihre Qualitätsarbeit bekannt. Könnten Sie dieses Produkt nachbessern?
- Man erzählt von Ihnen, Sie seien der Internetguru. Wissen Sie zufällig, wie man den neuen Virenschanner installiert?
- Wenn einer kompetent ist im Verkauf, dann Sie. Wie geht man Ihrer Ansicht nach vor bei der Neukundengewinnung?

Was-Wäre-Wenn Frage

Nehmen Sie eine Aussage, die Sie vom anderen hören möchten, als hypothetische Annahme („Angenommen Sie müssten ...“). Fügen Sie danach irgendeine Frage an. Beantwortet Ihr Gegenüber die Frage, hat er Ihre Annahme als gegeben akzeptiert.

- Angenommen, Sie wären Chef und müssten zwei Leute entlassen. Welche Mitarbeiter wären das?
- Angenommen, Ihr Kollege hätte Drogen genommen. Was müsste dann passieren?
- Angenommen, Sie müssten auswandern. In welches Land möchten Sie gerne?

Feststellungsfrage

Eine der stärksten Fragetypen, die sowohl als Schlagfertigkeitstechnik als auch als Element der Gesprächsführung genutzt werden kann, ist die Feststellungsfrage.

Die besondere Tücke dieser Technik: Sie setzen einen Fakt voraus und schießen dann eine ablenkende Frage hinterher. Wenn Ihr Gegenüber nun auf die Frage reagiert, ist die vorher gemachte Feststellung Ihrerseits in ihrer Gültigkeit sozusagen angenommen worden. Umgekehrt kann Ihnen das genauso passieren!

Die Feststellungsfrage als Schlagfertigkeitstechnik:

In dieser Verwendung ähnelt die Technik auch der Technik „Glasklar richtig stellen“ in Kombination mit der Ablenkungsfrage.

Was Sie da erklären, das versteht doch keiner.

- Die anderen verstehen es sehr wohl. Warum haben Sie Probleme damit? Haben Sie meine Frage nicht verstanden?
- Ihre Fragen sind unverständlich. Warum können Sie sich nicht klar ausdrücken?

Mir ist aufgefallen, dass Ihre Arbeitsmoral gesunken ist!

- Meine Arbeitsmoral ist völlig intakt. Leiden Sie darunter?

Der Service war auch schon mal besser.

- Alle anderen Kunden sind mit unserem Service sehr zufrieden. Was sollten wir bei Ihnen verbessern?

Können Sie Ihren Hund nicht an der Leine führen?

- Mein Hund ist ein absoluter Menschenfreund. Haben Sie Haustiere?

Die Feststellungsfrage als Mittel zur Gesprächsführung:

Stellen Sie etwas als Fakt dar und stellen dann Ihre Frage dazu – Ihr Gegenüber wird in den meisten Fällen auf die Frage reagieren und damit Ihre Aussage als Fakt im Raum stehen lassen:

- Sie wirken nervös. Was hat Sie unsicher gemacht?
- Sie sind nicht ehrlich. Was haben Sie zu verbergen?
- Das sind reine Unterstellungen. Woher haben Sie diese Gerüchte?

Feststellungsfragen sind insbesondere gut geeignet, eine wie auch immer geartete Feststellung zu machen und dann vom Thema abzulenken beziehungsweise einfach ein neues Thema einzubringen:

- Kommunikation ist ja nicht Ihr Thema. Sagen Sie mal, kochen Sie gerne?
- Sie sind zu unerfahren um das zu verstehen. Sagen Sie mal, treiben Sie Sport?

Außerdem können Sie mit einer Feststellungsfrage auch eine Entscheidung herbeiführen:

- Üblicherweise werden zwölf Einheiten von dieser Ware bestellt. Wie viel möchten Sie?
- Ich schreibe dann einen neuen Artikel für Ihre Zeitung. Wann ist der nächste Redaktionsschluss?
- Das Projekt wird morgen gestartet. Wer leitet morgen die Kick-off-Sitzung?
- Wir liefern dann 20 Stück. Wohin soll die Lieferung genau gehen?

Standards Kombinationsmatrix:

Das ist Ihre Meinung.
Nein, falsch
Die Bemerkung hat kein Stil
Sie sind ein schlechter Beobachter!
Welche Sorgen haben Sie noch?
Wie kommen Sie darauf?
Leiden Sie darunter?
Glauben Sie wirklich was Sie da sagen?

Die allgemeine Regel zur Feststellungsfrage lautet:

Machen Sie unterstützende Aussagen, bevor Sie Ihre Frage stellen. Damit geben Sie dem anderen ein Korsett vor. Sie können eine negative, eine positive oder eine neutrale Feststellung machen.



Weitere Angebote finden Sie hier:

Praxiswissen für Ihren Erfolg im Job

Erfahren Sie in unseren Seminaren praktische Kommunikations- und Rhetoriktechniken und trainieren Sie schlagfertige Antworten, Verhandlungsgeschick und das Führen von Mitarbeitergesprächen. [Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt gratis testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern](#).

