

## Die Magie des Fragens Newsletter Juni 2007

### Die Kunst des Fragens beginnt mit Zuhören

Wie wir selbst kann unser Kunde/Partner nur von dort aus weiter gehen, wo er gerade steht. Wenn ich offen und einfühlsam zuhöre (statt nur mit schlaun Ratschlägen auf der Lauer zu liegen), erkenne ich, welche Frage dem Kunden/Partner jetzt in seinem Prozess weiter hilft. (Nur dafür ist er wirklich offen.) Wie gelassen können Sie sich selbst und anderen zuhören?

### Geschlossene Fragen schliessen - Offene Fragen öffnen

1. Geschlossene Fragen, d.h. solche die der Kunde/Partner mit einem "ja" oder "Nein" beantworten kann, schliessen oder stoppen die Kommunikation, z.B. "Geht's dir gut?" Offene Fragen dagegen, die typischen "W-Fragen" öffnen die Kommunikation, z.B. "Wie fühlst du dich im Moment?" Der Kunde/Partner denkt nach ... .. und darum geht es ... das bringt ihn zu neuen Erkenntnissen ... zu seinen Lösungen. Der Fragende ist dabei nur "Geburtshelfer". Weitere Fragenbeispiele: "Was können Sie jetzt tun?" "Womit werden Sie anfangen?" "Wo können Sie sich Unterstützung holen?" Achtung! Vermeiden Sie allerdings Warum-Fragen, wie z.B. "Warum haben Sie das so gemacht?" Solche Fragen nach Ursachen provozieren eher Rechtfertigungen für vorhandene Probleme als Lösungen und machen leicht Schuldgefühle.

### Fragen nach Problemen führen in Probleme - Fragen nach Zielen erschliessen Ressourcen

1. Statt: "Was ist Ihr Problem?" fragen "Was möchten Sie ändern?"
2. Statt: "Was ist die Ursache des Problems?" fragen: "Was sind für Sie die Elemente einer guten Lösung?"
3. Statt: "Wie konnte das geschehen?" fragen: "Was ist jetzt hilfreich um Änderungen zu erreichen?"

### Dissoziierungsfragen schaffen eine neue Aussensicht auf das Problem

"Wie würde Ihr Sohn die Situation beschreiben?" Was würde ein völlig unbeteiligter Dritter als Lösung vorschlagen?" "Was würde ihr Partner in der Situation tun?" "Welche Ideen hätte Albert Einstein vermutlich dazu?"

### Als ob - Fragen katapultieren in die Zielsituation

"Angenommen, Sie setzen dieses Vorhaben um, wie würde Ihre Familie darauf reagieren?" "Angenommen Sie würden ab sofort ihr Führungsverhalten ändern? Wie würden sich dann ihre Mitarbeiter verhalten? Und welche Rückwirkungen hätte das wiederum auf Ihr Verhalten?"

### Link-, Lese-, Seh- und Hör-Tipps

- Nicht nur für Therapeuten: MiniMax-Interventionen. Buch mit 15 minimalen Interventionen mit maximaler Wirkung von Manfred Prior. 9,90 €
- Nur für Menschenfreunde: VAYA CON DIOS - Und führe uns in Versuchung. Wunderbare DVD über 3 Arten, die Unschuld zu verlieren. 9,95 €
- Nicht nur für Rauhbeine: The Best of Paolo Conte. CD 15,95 €