

Mit den Fragen beginnt das Verstehen

Das Wissen ist ein Schloss und die Frage der Schlüssel.

Jeder Satz ist die Antwort auf eine (nicht gestellte) Frage. Im Grunde gibt dabei zwei Möglichkeiten: a) der Befragte weiß und der Frager nicht, oder b) der Frager weiß und der Befragte nicht. Mit anderen Worten: Ich möchte etwas wissen, oder ich möchte, dass mein Gegenüber etwas weiß. In beiden Fällen lenken Fragen das Gespräch.

Ziele Sie

- finden heraus, was Sie noch nicht wissen, aber wissen sollten
- lernen, dumme Fragen zu stellen: die Fertigkeit des Nicht-Wissens
- wissen, wann es besser ist zu fragen, als zu behaupten

Inhalte

- Welche Fragearten gibt es?
- Wie kann ich Fragetechniken anwenden? Wie besser nicht? (Problemlösendes Fragen, Sokratisches Fragen, Entscheidungsfragen, provozierende Fragen...)
- Wie kann ich wissen, was ich nicht weiß? Wonach kann ich fragen?
- Soll ich den Suchraum einengen oder erweitern?
- Ab wann wirkt Neugier unangenehm?
- Mit welcher Grundhaltung kann Fragen Vertrauen erzeugen?

Nutzen

Fragenstellen ist das zentrale Steuerungsinstrument in der Kommunikation. Mit ihnen können die sowohl ein Gespräch steuern als auch die Beziehung gestalten. „Wer fragt, der führt“ ist ein Satz, der so häufig gesagt wurde, dass er nur noch banal klingt. Gute Fragen zu stellen ist für Berater und Führungskräfte die Grundlage für vertrauensvolle Beziehungen.

Zielgruppe

Alle neugierigen Menschen. Alle Menschen, die ihre Gesprächsführung verbessern möchten

Selbstverständlich ist dies nur ein Vorschlag. Gerne können wir dieses Menü nach Ihren Vorschlägen abändern! Preis, Methode und Dauer werden deshalb gemeinsam mit Ihnen in der Auftrags- und Zielklärung festgelegt..

