

Fragearten - Beispiele

1. Gesprächssteuerung - lenkende Fragen:

Einstieg:

Was wissen Sie bereits über unser Thema?

Was ist Ihnen für das heutige Gespräch ganz besonders wichtig?

Themenfindung und -priorisierung:

Worüber muss heute gesprochen werden?

Welche Themen stehen an?

Was muss „auf den Tisch des Hauses“?

Was soll vorrangig bearbeitet werden?

Welches Thema ist am wichtigsten?

Bedürfnisklärung:

Was ist daran für Sie wichtig?

Welche Situationen treten immer wieder auf?

Wie geht es Ihnen dabei, wie fühlen Sie sich dabei?

Was brauchen Sie, damit es Ihnen gut geht?

Was wünschen Sie sich?

Welches Interesse haben Sie bei diesem Thema?

Lösungssuche:

Wie sähe eine gute Lösung für Sie aus?

Was können wir konkret tun?

Was könnte der erste Schritt zur Lösung sein?

Woran würden Sie merken, dass das Problem gelöst ist?

Was wäre eine gute Lösung für die andere Seite?

Wenn Sie zaubern könnten, wie würden Sie das Problem lösen?

Welche unvernünftigen Ideen haben Sie dazu?

Welche Ideen kommen Ihnen, wenn Sie mal alle Vernunft außer Acht lassen?

Was könnten wir tun, wenn alles möglich wäre?

Welche Lösungsideen haben Sie?

Abschluss:

Wie zufrieden sind Sie mit diesem Treffen?

Haben wir heute unser Ziel erreicht?

2. Intervention und Blockadelösung- Nachfrage-Technik:

Blockaden und Killerphrasen:

Was genau geht Ihrer Meinung nach nicht?
Was muss passieren, damit es geht?
Unter welchen Umständen würde es gehen?
Was genau ist unmöglich?
Was macht Sie so sicher?
Und wenn es möglich sein müsste, was müssten wir tun?
Was genau können Sie nicht?
Was bräuchten Sie, damit Sie es könnten?
Was würde Ihnen helfen?
Was meinen Sie, können Sie nicht machen?
Unter welchen Umständen könnten Sie es doch machen?
Was genau wollen Sie nicht?
Was müsste anders sein, damit Sie wollen?
Was meinen Sie mit (schwachsinnig, ungenau, unvernünftig etc.)?
Inwiefern (schwachsinnig, ungenau, unvernünftig etc.)?
In welcher Hinsicht (schwachsinnig, ungenau, unvernünftig etc.)?
Wie wäre es vernünftig?
Was fehlt aus Ihrer Sicht?

Verallgemeinerungen (alle, immer, jeder, überall)

Wer sind „alle“?
Sehen das wirklich alle so?
An wen denken Sie konkret?
„Überall“?
Wo zum Beispiel wird es so gemacht?
Wie könnten wir es auch anders machen?
Ist es wirklich „immer“ so gelaufen?
Lief es auch mal anders?
Nennen Sie ein konkretes Beispiel!

Annahmen

Wie kommen Sie darauf, dass die Geschäftsleitung das nicht will?
Welche Anzeichen gibt es dafür, dass Ihr Kollege nicht mitmachen will?
Was können wir tun, damit Ihr Chef doch mitmacht?
Und wenn doch?
Um was geht es den anderen denn Ihrer Meinung nach wirklich?
Was hat Ihr Kollege denn genau gesagt?

Nicht alles, was hinkt, ist ein Vergleich!

Was genau ist damals nicht gegangen?
Warum genau ging es bei der Firma Pechvogel schief?
Was klappt bei der anderen Abteilung konkret besser?
Inwiefern sind die anderen besser als wir?
Wo ist die Schwachstelle der anderen Firma?
Was ist im Vergleich unsere Stärke?