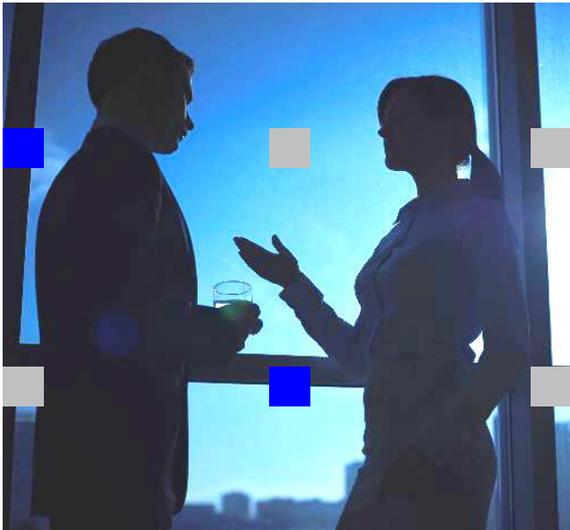


■ Fragetechniken anwenden - wer fragt der führt



Beobachtet man viele Gesprächsabläufe in der innerbetrieblichen Kommunikation, so scheint der Grundsatz 'wer fragt der führt' vielfach in Vergessenheit geraten zu sein. Dabei sind Fragen der Königsweg, um die Kommunikationswirklichkeit meines Gesprächspartners zu erschließen und in einem fairen Dialog zu einem gemeinsamen Ergebnis zu kommen. Gleichzeitig sind Fragen häufig das wirksamste Instrument, um bei meinem Gesprächspartner selbst eine andere Wahrnehmung seiner Position zu erreichen und damit ein Umdenken einzuleiten. Schließlich öffnen Fragen den Weg für kreative Problemlösungen und Ideen. Das Seminar hebt den verborgenen Schatz der Fragetechniken und trainiert ihre professionelle Anwendung.

■ Ziel des Seminars

ist die Vorstellung unterschiedlicher Fragetechniken und die Reflexion ihrer Anwendbarkeit in unterschiedlichen Gesprächssituationen. Mit vielen Beispielen und Praxisübungen wird die konkrete Anwendung trainiert und konsequent eingeübt.

■ Inhaltsübersicht

- Ziele für den Einsatz von Fragetechniken: öffnen - informieren - umdenken - lösen
- Bedeutung von Fragetechniken in unterschiedlichen Phasen des Gesprächsablaufs
- Geschlossene Fragen - offene Fragen
- Informationsfragen - Reflexionsfragen - Alternativfragen
- Fragen nach Unterschieden und Übereinstimmungen
- Lösungsorientierte Fragen: Frage nach Ausnahmen - Ressourcen - Wunderfragen
- Problemorientierte Fragen: Fragen nach Problemszenarien - Problemnutzen - Zeitszenarien
- Als-Ob-Fragen u.a.m.
- Auswahl von Frageformen bezogen auf Gesprächspartner, Gesprächsgegenstand und Gesprächsphase
- Konsequentes Einüben von Fragetechniken mit Hilfe intensiver Gesprächsübungen
- Reflexion von Chancen und Grenzen konsequent über Fragetechniken geführter Gespräche

