

DIE KUNST DES FRAGENS

ERZIELEN SIE BESSERE KOMMUNIKATIONSERGEBNISSE DURCH FRAGEN UND ZUHÖREN.

ZIELE | Durch die Qualität Ihrer Fragen erhalten Sie Informationen, die Sie weiterbringen. Mit gekonnten Fragetechniken überlassen Sie nichts dem Zufall, sondern nehmen bewusst Einfluss, um das Gespräch in die gewünschte Richtung zu lenken. Sie gestalten Gespräche mit einem Fundus an systemischen Fragen kreativ, gewinnbringend und effektiv. Mit Ihrer offenen Haltung gegenüber Ihrem Gesprächspartner und mit den Techniken des professionellen Fragens und Zuhörens erzielen Sie deutlich bessere Kommunikationsergebnisse.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte sowie alle Mitarbeitenden aus unterschiedlichen Bereichen, die ihre Kommunikation mithilfe effektiver Fragetechniken und optimiertem Zuhören verbessern wollen.

BESCHREIBUNG

Fragen zu stellen gehört zur Kernkompetenz von Menschen, die durch Kommunikation ihre Ziele erreichen möchten. Zudem ist es ein zentrales Instrument für eine gelungene Gesprächsführung. Jeden Tag stellen wir viele Fragen – um zu sehen, wie unsere Ideen ankommen, was das Gegenüber möchte bzw. erwartet, wie wir andere unterstützen können und vieles mehr. Fragen zu stellen, dient allerdings weit mehr als dem Sammeln und Gewinnen von Informationen. Fragen geben dem Gespräch eine Richtung, sie können die Aufmerksamkeit – beabsichtigt oder unbeabsichtigt – auf etwas lenken und somit Raum für mögliche Antworten schaffen oder zum Nachdenken anregen. Denn immer, wenn Sie Menschen etwas fragen, lösen Sie bei den Gesprächspartnern – sei es im Zweiergespräch oder in einer größeren Runde – Gedanken, Vorstellungen, Ideen und „Erleben“ aus. Bewusst und zielorientiert eingesetzte Fragetechniken sind elementar, um die gewünschten Informationen zu erhalten, Impulse zu setzen und im Gespräch voranzukommen.

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden und Erlebnislernen. Zusätzlich erhalten die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, Themen aus der eigenen Praxis einzubringen.

DAUER

1 Tag

INHALTE

- Qualität der Fragen: Haltung, Einstellungen und Überzeugungen
- Fragekategorien, -formen und -funktionen
- Systemische Fragen: Techniken, Wirkung und Einsatzmöglichkeiten
- Die Suche nach der Lösung: Problem- oder Lösungsorientierung
- Ressourcenorientierte Fragen zur Unterstützung der Gesprächsatmosphäre
- Aussagen konkretisieren mit der Skalenfrage und Maßnahmen daraus ableiten
- Do's: Interessante Fragen auch für das Gegenüber stellen
- Dont's: Typische Fehler als Fragesteller vermeiden
- Die Macht des Zuhörens
- Wohin-Hören: Wahrnehmung und Wahrgebung
- Aktives Zuhören, Paraphrasieren und Verbalisieren
- Lösungen finden auf direktem Wege: Systemische Formate nach Syst®