

Winfried Prost: Wie Sie verborgene Informationen aufspüren können. - Die 7 sokratischen Frageebenen



Dr. Winfried Prost ist Gründer und Leiter der Akademie für Ganzheitliche Führung und lebt in Köln und Zürich. Er studierte Philosophie, Pädagogik und Theologie. In den letzten 25 Jahren hat er mehr als 1300 Führungs-, Kommunikations- und Persönlichkeitsseminare für Führungskräfte großer Firmen durchgeführt und als persönlicher Coach mehrere tausend Führungskräfte beraten. Er ist Autor von 22 Büchern und Vater von 6 Kindern.

Wie Sie verborgene Informationen aufspüren können. - Die 7 sokratischen Frageebenen

Die Fragekunst des Sokrates

Sokrates wurde um 470 v. Chr. in Athen geboren und gilt als Begründer der Dialektik. Seine Mutter war Hebamme, sein Vater Bildhauer. Sokrates verglich seine Fragetechnik mit der Hebammenkunst seiner Mutter, der „Mäeutik“. Durch sein konsequentes und forschendes Fragen wollte er andere bei der Geburt ihrer Einsichten und Ideen begleiten. Er ging davon aus, dass jeder Mensch ein größeres Wissen und eine größere Erkenntnisfähigkeit in sich hat, als ihm zuvor bewusst war.

In der Kunst, andere Menschen richtig zu befragen, liegen erhebliche Chancen, Dinge zu erfahren, nach denen man nicht gezielt hätte fragen können. Mit der geeigneten Technik können Sie ausloten, was ein anderer weiß, was er denkt, fühlt und anstrebt. Sie können sogar mehr erkennen, als eine andere Person selbst über sich bewusst ist. Wie geht das, was kann man falsch machen und wie macht man es richtig?

Geschlossene Fragen – offene Fragen

Eine geschlossene Frage ist eine Frage, die nur mit „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden kann. Einer der häufigsten Fehler beim Fragen liegt darin, am falschen Platz eine geschlossene Frage zu stellen. Und die meisten Plätze sind dafür falsch.



Die Gefahren geschlossener Fragen liegen in Folgendem:

1. Geschlossene Fragen bringen wenig Information. Wie oft Sie auch scheinbar präzise fragen mögen: „Sind Sie in X geboren, in Y, in Z?, – mit tausend Fragen haben Sie nicht die Garantie, die gewünschte Information zu bekommen. Mit einer einzigen offenen Frage erfahren Sie dagegen exakt, was Sie wissen wollen: „Wo sind Sie geboren?“
2. Mit geschlossenen Fragen verlangen Sie eine Entscheidung und legen Gesprächspartner dadurch gegebenenfalls auf Positionen fest, von denen Sie ihn eigentlich abbringen wollten.
3. Eine Serie von „Ja-Nein-Fragen“ wirkt auf Gesprächspartner eher erschreckend und verschließend als öffnend. Mehrere geschlossene Fragen

hintereinander können wie ein Verhör wirken.

4. Mit geschlossenen Fragen werden andere Menschen zu Bestätigern oder Nichtbestätigern eigener Gedanken degradiert und Sie überlassen es der Bequemlichkeit der Befragten, einfach „Ja“ oder „Nein“ zu sagen.



Um Gedanken, Gefühle, Einstellungen und Bedürfnisse anderer Menschen zu durchschauen, ist es vorteilhafter, vorwiegend „offene Fragen“ zu stellen. Das sind Fragen, die mit einem Fragewort beginnen und überwiegend nur mit ganzen Sätzen zu beantworten sind. Alle Fragewörter beginnen mit dem Buchstaben „W“.

Anstatt zu fragen: „Werden Sie die CDU wählen?“ und dadurch eine Entscheidung zu verlangen, fragen Sie besser nach dem inneren Einstellungsspektrum gegenüber dieser Partei: „Wie stehen Sie zur CDU?“

Während im ersten Fall bei einer inneren Neigung von 45 Prozent für und 55 Prozent gegen die CDU eine Entscheidung „Nein“ lauten würde, wird die Antwort auf eine offene Frage vermutlich beide Anteile der inneren Einstellung zeigen: „Eigentlich halte ich nicht viel von der CDU, weil ..., andererseits sehe ich bei der CDU auch diesen und jenen Vorteil.“ Damit erhalten Sie die Information, worauf der andere Wert legt, und mit welchen Argumenten Sie ihn eventuell überzeugen können

Geschlossene Fragen ergeben nur an zwei Stellen Sinn:

1. als Vorfragen, um abzuklären, ob Gesprächspartner überhaupt für ein Thema offen oder von einem Problem betroffen sind.
2. als zusammenfassende Bestätigungsfragen am Ende von Gesprächen oder Gesprächsabschnitten.

Weite Fragen

Mehr als formal offen sollten Sie auf die Weite von Fragen achten. Formal offen wäre: „Was wollen Sie konkret tun?“ Dennoch richtet sich diese Frage nur auf einen Punkt. Der Befragte könnte auch antworten: „Das weiß ich ja eben nicht!“. Wenn Sie dagegen fragen: „Welche Möglichkeiten könnten Sie sich da eventuell vorstellen?“, eröffnen Sie mit dieser Frage ein weites Spektrum von Möglichkeiten und regen den Befragten zum Nachdenken an. Mit hoher Wahrscheinlichkeit werden Sie eine wertvollere Antwort erhalten.

Bei dieser Frageart sind der Konjunktiv und weiche Formulierungen wie „vielleicht“ und „eventuell“ hilfreich. Sie verhindern, dass der Befragte das Gefühl bekommt, sich festlegen zu müssen. Er kann seine Gedanken und Fantasien fließen lassen und Sie gewinnen Einblick in seine geistige Welt und können vielfach mögliche Anknüpfungspunkte erkennen.



Anstelle nach dem Geburtsort können Sie in „weiter“ Form fragen: „Welche Orte und Plätze waren für Sie in Ihrem Leben von besonderer Bedeutung?“ – Mag sein, dass der Geburtsort dann dabei ist, vielleicht aber auch nicht. Die Antwort wird aber wesentlichere Information bringen, als wenn Sie nur den Geburtsort erfahren würden. Noch wesentlicher wird die Information, wenn Sie fragen: „Was hat Sie in Ihrem Leben besonders geprägt?“ In der Antwort darauf wird eher selten der Geburtsort erwähnt werden. Vielleicht erfahren Sie stattdessen etwas über eine Person, ein Ereignis oder eine Sehnsucht. Darauf wären Sie garantiert nicht von allein gekommen. Danach

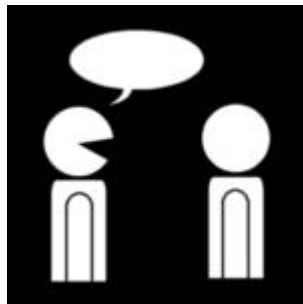
hätten Sie nicht gefragt. Das ist dann der höchstmögliche Informationsgewinn durch eine einzige Frage.

Fragesteuerung auf sieben Ebenen

Neben den Möglichkeiten einzelner Frageworte, können Sie sieben Persönlichkeits- und Kommunikationsebenen mit gezielten Fragen ansteuern. Sie können damit sehr präzise die Richtung eines Gesprächs bestimmen. Die Ebenen und die dafür jeweils geeigneten Fragen sind:

Ebene der Kommunikation	Fragen
Reflexion	Was ist zur Vollständigkeit im Wesentlichen erforderlich? Was fehlt, was könnten wir noch übersehen haben? Welche zusätzlichen Informationen brauchen Sie noch?
Sachpositionen	Wer, was, wann, wo, wie, wie viele, welche, warum, woher, wohin ...?
Interessen	Wozu? Wofür? Worum geht es Ihnen? Worauf kommt es an? Welche Ziele, Zwecke oder Intentionen verfolgen Sie damit?
Beziehung	Wie stehen Sie zu? Was meinen Sie zu? Was halten Sie von? Wie beurteilen / empfinden Sie?
Grundeinstellungen	Nach welchen Kriterien oder Prinzipien beurteilen Sie? Welche Maßstäbe legen Sie an?
Motive	Was bewegt oder veranlasst Sie zu? Was reizt / fasziniert Sie daran?
Lebensenergie	Wie geht es Ihnen? Worin sehen Sie Ihre Begabungen, Neigungen, Ziele, Aufgaben? Worin sehen Sie den Sinn dieses Gesprächs, dieser Aufgabe? Worin sehen Sie Ihren Lebenssinn?

Fragen zur Umgehung von Widerständen



Auch in brisanten Situationen eines Gesprächs kann die richtige Frage Wunder wirken. Wenn nichts mehr zu gehen scheint und Ihre Gesprächspartner sich auf Positionen festgebissen haben, können Sie mit folgender Fragestellung versuchen, das Gespräch noch einmal zu öffnen: „Unter welchen Umständen könnten Sie sich eventuell vorstellen, dass eine andere Lösung für Sie infrage käme?“

Selbst wenn Ihre Gesprächspartner dann abwinken: „Überhaupt nicht!“, sollten Sie sich dadurch nicht entmutigen lassen. Sie sollten dann geduldig und behutsam Ihre Frage wiederholen und sie noch weicher und unverbindlicher formulieren. Dabei können Sie das „überhaupt nicht“ umformulieren in: „Das heißt, Sie können sich da im Moment also nur schwer eine andere Lösung vorstellen.“ Sie können dann weiter fragen: „Und was müsste sein, um doch vielleicht noch eine andere gemeinsame Lösung finden zu können? Unter welchen Umständen könnten Sie da vielleicht doch noch irgendwann einmal zu einer anderen Einschätzung kommen?“

Fast immer werden Sie auf eine solche Frage ein: „höchstens, wenn ...“ zur Antwort bekommen. Dass dabei dann ein höchst unrealistisches Szenario entworfen wird, muss Sie dann nicht erschrecken. „Höchstens, wenn Sie mir 100 000 Euro zusätzlich zahlen“, sollten Sie dann symbolisch verstehen im Sinne von: „Aha, das heißt, wenn Sie sich einen bedeutenden zusätzlichen Vorteil davon versprechen würden. Was könnte da unter Umständen für Sie vielleicht noch interessant sein?“ Und schon kann das Gespräch eine neue Perspektive gewinnen und wieder aus seiner Sackgasse

herauszukommen. Wenn Sie im Konjunktiv und mit hypothetischen Formulierungen fragen, können Sie dabei die Interessen Ihrer Gesprächspartnern erfahren und sie veranlassen, alternative Lösungsvorschlägen zu machen.

Wenn Sie Widerstand vorausahnen, können Sie auch mit folgender Frage fortfahren: „Was muss ich tun, um Sie trotz Ihrer vermutlichen Bedenken davon zu überzeugen, das und das zu tun?“

Literaturhinweis



Prost, Winfried

Dialektik - die Psychologie des Überzeugens: Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen

Gabler Verlag

ISBN: 978-3834907431

34,90 EUR

