

Mini-Skript Securitas AP Berlin „Souverän führen und hochwirksam kommunizieren“

Ausgabe 3

Redaktion: Stefan Kütthe

Wundermittel Fragetechnik: Sog statt Druck!

Liebe Seminar-Teilnehmerinnen und liebe Seminar-Teilnehmer,

wie Sie sich wahrscheinlich noch erinnern können, bin ich leidenschaftlicher Anhänger geschickt eingesetzter Fragetechnik. Die Fragetechnik ist eines der überragenden Werkzeuge in Ihren Gesprächen. Der Erfolg Ihrer Fähigkeit, im Beruf und auch im privaten Bereich Gespräche erfolgreich zu führen und zu verhandeln, steht und fällt mit dem Einsatz gezielter Fragen.

Mit jeder Frage öffnen Sie - bildhaft gesprochen - eine Schublade im Kopf ihres Gesprächspartners. Verwenden Sie zum Beispiel zu Beginn eines Gespräches – natürlich nur in einer passenden Situation – beiläufig eine sogenannte „eingebettete Frage“: „Ich denke schon einige Zeit darüber nach und frage mich, wie wir dieses Thema am besten lösen können.“ Obwohl Sie sich *selbst* gefragt haben, öffnen Sie den Geist Ihres Gesprächspartners exakt für die Lösung dieses Thema, das Sie soeben festgelegt haben.

Sobald Ihr Gegenüber eine schlüssige Antwort auf diese Frage gefunden hat, geht diese Schublade in seinem Kopf wieder zu. Wenn Sie allerdings im Gespräch keine Antwort auf Ihre Frage liefern und Ihr Gesprächspartner auch keine befriedigende Antwort findet, bleibt die Schublade in seinem Kopf auf. Unbewusst ist er auf der Suche nach einer passenden Antwort. Diese Methode wird gerne von guten Kommunikatoren verwendet, um ihre Gesprächspartner für ein bestimmtes Thema aufzuschließen. Es kann gut sein, dass er im Verlauf des Gesprächs auf die unbeantwortete Frage wieder zurückkommt, indem er jetzt zum Beispiel selbst fragt: „Was hältst Du denn von der Idee, dass wir ...“ Jetzt hat er angebissen, der Köder hat ihm geschmeckt und nun haben Sie ihn an der Angel: Eine sehr gute Ausgangssituation, um ihm Ihr Anliegen „verkaufen“ zu können.

Fragen öffnen jedoch nicht nur den Geist, sie sind die herausragenden Werkzeuge in Ihrem Methodenkoffer. Sie wissen: Wer fragt, der führt. Wer fragt, der lenkt das Gespräch in seine gewünschte Richtung. Und: Wer fragt, der gewinnt das Vertrauen des Gesprächspartners, er gewinnt also den Gesprächspartner für sich.

Wer fragt, erzeugt Sog: Es geht auch darum, dass Sie Ihre Kollegen mit Ihrer freundlichen, sympathischen und souveränen Art für sich gewinnen. Und dass Sie eine starke Beziehungsebene zu ihnen aufbauen und sie gerne auf Sie zukommen.

Viel Freude beim Umsetzen,
kommunikative Grüße und bis bald

Stefan Kütthe Trainer|Speaker|Coach

Büro Leipzig: Wiesenring 2 • 04159 Leipzig • Fon 0341 200 85 97 • stefan-kuethe.com