

DIE KUNST DES FRAGENS

Durch Fragen und Zuhören zur besseren Kommunikation

Zielorientiert eingesetzte Fragen und konzentriertes Zuhören sind elementar, um die gewünschten Informationen zu erhalten. Bewusst eingesetzt, helfen sie, gute Ergebnisse zu erzielen. Jeden Tag stellen wir viele Fragen, leider häufig die falschen. Bekommen Sie wirklich Antworten, die Sie weiterbringen? Passende Fragen geben dem Gespräch die gewünschte Richtung und schaffen Raum für gute Lösungen bzw. Akzeptanz.

ZIEL Mit den richtigen Fragetechniken überlassen Sie nichts dem Zufall. Sie nehmen bewusst Einfluss und lenken die Aufmerksamkeit. Sie gestalten Gespräche aus einem reichhaltigen Fundus an wirkungsvollen Fragen: kreativ, gewinnbringend und effektiv. Sie kennen die starke Wirkung von systemischen Fragen und den hohen Wert des aufmerksamen Zuhörens. So verbessern Sie Ihre Kommunikation und erzielen gute Ergebnisse.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikation mithilfe effektiver Fragetechniken und optimiertem Zuhören verbessern wollen.

NUTZEN

- Eine konstruktive Gesprächskultur etablieren
- Andere besser verstehen und gekonnt auf sie einwirken
- Fokussierter und konzentrierter kommunizieren
- Gesprächsverläufe positiv lenken
- Beziehungen aufbauen und stärken

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeiten, Reflexionsgespräche, Simulationen, Feedback und Erfahrungsaustausch

DAUER

1 Tag

INHALTE

- Wer fragt, führt! Aufmerksamkeit bewusst steuern
- Unterschiedliche Fragehaltungen kontextbezogen einnehmen
- Die Suche nach der Lösung: Problem- vs. Lösungsorientierung
- Techniken, Wirkung und Einsatzmöglichkeiten von systemischen Fragen
- Systemische Fragen: sicher und gezielt einsetzen
- Ressourcen- und Lösungsfragen in komplexen Situationen einsetzen
- Skalenfragen: Aussagen konkretisieren und verbindliche Maßnahmen ableiten
- Don'ts: Typische Fehler als Fragesteller:in vermeiden
- Wer zuhört, erfährt! Hinhören, wahrnehmen und wahrgeben
- Aktives Zuhören gezielt einsetzen und Gespräche bewusst lenken
- Logische Fragenketten: Lösungen auf direktem Weg finden

AUCH INTERESSANT

- WIRKSAME ARGUMENTATIONS-TECHNIKEN IM BERUFSALLTAG
- ERFOLGREICH VERHANDELN NACH DEM HARVARD-KONZEPT