

Umgang mit unangenehmen Fragen

06.06.2005, 09:55 | Freizeit, Bunes, Vermischtes

Pressemitteilung von: *Management Institute SECS*



Stéphane Etrillard

Umgang mit unangenehmen Fragen

Von Stéphane Etrillard, Management Institute SECS, Düsseldorf

In manchen Büchern wird Ihnen als wirksames Mittel zur Abwehr unangenehmer Fragen geraten, auf Angriff umzuschalten. Mit überaus originellen, schlagfertigen und verblüffenden Sprüchen sollen Sie den Fragesteller möglichst aus der Fassung, auf jeden Fall aber aus dem Konzept bringen.

Bemerkungen wie:

Ist diese Frage für Ihren Fortbestand von Bedeutung?

Ihre Frage hat viel Gutes und viel Neues. Aber das Neue ist nicht gut und das Gute nicht neu.

Haben Sie schon einmal Ihren IQ testen lassen? Wie weit kam er über 40?

sollen Sie auswendig gelernt parat haben und bei Gelegenheit abschießen und so den Kampf um die schlagkräftigste Verbalkeule eröffnen.

Ich kann mir nur schwer vorstellen, dass nach einer solchen Attacke ein Gespräch noch wirklich befriedigend fortgeführt werden kann, denn die Auswirkungen auf der Beziehungsebene sind fatal. Diese Art von Erwiderung bewegt sich in gefährlicher Nähe zu Beleidigungen bzw. Frechheiten und ist wohl für kaum eine kommunikative Situation als wirklich angemessen zu bezeichnen. Außerdem bringt sie keinerlei Klärung auf der Sachebene, sondern weicht der eigentlichen Frage vollständig aus. Vielleicht würde ich mir von einem guten Freund eine solche Bemerkung im Spaß gefallen lassen, in einem ernsthaften Gespräch erscheint sie mir aber undenkbar.

Nun sind unangenehme Fragen jedoch Phänomene, mit denen wir uns in Gesprächen konfrontiert sehen und deren Antworten wir hin und wieder gern umgehen würden. Natürlich ist es möglich, mit einigen rhetorischen „Kniffen“ derartigen Fragen auszuweichen oder von ihnen abzulenken. Doch wird Sie das nicht dauerhaft retten, denn wenn Ihr Gesprächspartner selbst einigermaßen aufmerksam und umsichtig kommuniziert, wird ihm dies nicht entgehen und er wird sicher an der Frage drangleiben.

Wenn Ihnen eine Frage gestellt wird, die Sie vielleicht lieber nicht beantworten würden, überprüfen Sie zuerst Ihre eigenen Gründe dafür. Manchmal sind es ja bloß Eitelkeiten oder Unsicherheiten, die uns veranlassen, eine Frage abzuwehren. In so einem Fall versuchen Sie einmal, sich vorzustellen, wie die Auswirkungen einer aufrichtigen Antwort aussehen könnten. Wenn Sie ehrlich sind, führen nur die allerwenigsten Fälle zu wirklich ungünstigen Entwicklungen – so dass Sie es vielleicht ja einfach einmal mit der aufrichtigen Antwort versuchen könnten! Ich versichere Ihnen, Sie wird Ihnen nicht schaden. Im Gegenteil: Aufrichtigkeit wird immer belohnt mit Sympathie und Vertrauen. Und stellen Sie sich den Überraschungseffekt vor, mit dem Sie Ihrem Gesprächspartner den Angriffswind aus den Segeln nehmen, wenn Sie ihm schlicht und ergreifend wahrheitsgemäß antworten. Weitere verbale Angriffe wird er kaum mehr starten. Und Ihnen selbst wird so eine Antwort mehr Sicherheit für den weiteren Verlauf des Gesprächs geben.

Es ist klar, dass es so einfach nicht immer geht. Wenn Sie triftige Gründe haben, eine Antwort nicht geben zu wollen oder zu können (der Schutz Dritter, Loyalität, Schutz der eigenen Person, unklare Sachlagen, persönliche Gründe etc.), kann Ihnen wieder die Metakommunikation als Hilfsmittel dienen. Sagen Sie einfach, aus welchem Grund Sie die Antwort lieber nicht geben möchten. Auch hier wird Aufrichtigkeit Ihnen viel weiter helfen als Herumdrucksen oder kaltschnäuziges Abbügeln der Frage. Eine glaubwürdige Antwort wird es Ihrem Gegenüber wesentlich erleichtern, Ihre Gründe zu verstehen, und es kann Ihnen gelingen, trotz der ausbleibenden Antwort eine verständnisvolle und partnerschaftliche Kommunikation aufrechtzuerhalten.

Sehen Sie z. B. Personen, die in der Öffentlichkeit stehen. Immer wieder werden Sie in Interviews nach ihrem Privatleben gefragt und immer öfter antworten sie mit dem Hinweis, die Antwort schuldig zu bleiben, um die eigene Privatsphäre zu schützen, und der Bitte, dies zu respektieren. So gern wir vielleicht die eigentliche Antwort gehört hätten, so verständlich erscheint uns das Ansinnen der Person, bspw. die Familie aus der Öffentlichkeit heraushalten zu wollen.

Erfahren Sie mehr zu diesem Thema in den Seminaren und Abendveranstaltungen von Stéphane Etrillard:

SOUVERÄN, RESPEKTVOLL, SCHLAGFERTIG

http://www.etrillard.com/3_228.htm

VERKAUFEN IST KEINE KUNST

http://www.etrillard.com/3_231.htm

Pressekontakt/Belegexemplar erbeten an:

Management Institute SECS
Schloß Elbroich
Am Falder 4
D-40589 Düsseldorf

Telefon +49-0211-757 07 40

Telefax +49-0211-75 00 53

info@etrillard.com

<http://www.etrillard.com>

Portrait

News-ID: 49639 • Views: 137 (Stand: 29.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/49639/Umgang-mit-unangenehmen-Fragen.html>