

Stéphane Etrillard / Kommunikation: Fragetechniken

27.06.2005, 09:25 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Stéphane Etrillard / Management Institute SECS / Düsseldorf*



Stéphane Etrillard

Ein gutes Gespräch kommt kaum ohne Fragen aus, denn Fragen sind eines der wichtigsten Kommunikationsmittel überhaupt – und zwar sowohl auf der Sach- als auch auf der Beziehungsebene.

Einerseits verschaffen wir uns mithilfe von Fragen Informationen über den Gegenstand des Gesprächs, den Gesprächspartner und andere für uns relevante Aspekte der Situation. Andererseits nähern wir uns dem Gegenüber auf der Beziehungsebene an, weil wir unsere Wertschätzung ausdrücken, indem wir ihn nach seiner Meinung und seinem Kenntnisstand fragen. So zeigen wir, dass wir auch seine Ansichten und seine Position berücksichtigen und ernst nehmen. Wie Sie wissen, ist das eine Grundlage für erfolgreiches, partnerschaftliches Kommunizieren.

Unter dem Stichwort „Fragetechniken“ werden nun allerdings häufig ausgerechnet diejenigen Verfahrensweisen

behandelt, die einer erfolgreichen Kommunikation in diesem Sinne eigentlich entgegenstehen. Da werden dann Tricks und Kniffe vermittelt, die eine vermeintliche rhetorische Überlegenheit herstellen und ausnutzen sollen, um das Gegenüber argumentativ in die Enge zu treiben. Im schlimmsten Fall ist das ausdrückliche Anliegen sogar die zielgerichtete Manipulation des Gesprächsverlaufs.

Doch um all dies soll es hier nicht gehen. Im Gegenteil: Von derlei Methoden möchte ich doch dringend abraten, denn sie führen – wenn überhaupt – höchstens zu sehr kurzfristigen Erfolgen. Eine tragfähige Verständigung oder ein nachhaltiges Überzeugen des Gesprächspartners wird auf diese Weise jedoch nicht zustande kommen. Und von einer gelungenen Kommunikation kann in keinem Falle die Rede sein, wenn einer der Beteiligten im Wesentlichen ausgetrickst wurde.

Doch auch bei fairem Gebrauch verschafft Ihnen die bewusste Anwendung von Fragetechniken die Möglichkeit, ein Gespräch federführend zu gestalten und die Verständigung voranzutreiben. Außerdem hilft Ihnen die Kenntnis möglicher manipulierender Tricks, sich selbst gegen diese zur Wehr zu setzen.

Schon die Eröffnung eines Gesprächs gestaltet sich mit einer Frage viel leichter, da Sie offen zu dem Gegenüber Kontakt aufnehmen und signalisieren, dass Sie sich auf ihn einstellen wollen. Und auch der Fortgang von Gesprächen oder Verhandlungen lebt davon, dass gefragt und geantwortet wird. Reine Behauptungen stören den Gesprächsfluss eher. Wenn Sie fragen, steht Ihr Gesprächspartner im Mittelpunkt, und manchmal können Sie ihm damit sogar helfen, eigene Gedanken weiter zu entwickeln und auszuformulieren. Mit Ihren Fragen können Sie Ihrem Gesprächspartner außerdem die Möglichkeit verschaffen, Ihrer Argumentation und der Entwicklung Ihrer Ansichten aktiv zu folgen. So kommt Ihr Gegenüber aufgrund Ihres Fragens vielleicht selbst zu einer Einsicht, die ihm vielleicht nur schwer zu vermitteln gewesen wäre. Behauptungen haben dagegen oft einen überheblichen Charakter und nicht selten einen negativen Beigeschmack. (Platons Sokratische Gespräche sind das Paradebeispiel dafür. Nur durch geschicktes Fragen führt Sokrates seine Gesprächspartner zu Erkenntnissen, von denen sie vorher nicht einmal eine Ahnung gehabt hatten, die sie bis dahin vielleicht sogar bestritten hätten. Und doch sind es schließlich ihre eigenen Erkenntnisse.)

Wenn Sie Fragen stellen, befinden Sie sich zweifellos in einer stärkeren Position. Denn Sie agieren, wohingegen Ihr Gesprächspartner mit seinen Antworten immer nur reagieren kann. Sie können den Gesprächsverlauf mit gezielten Fragen in bestimmte Richtungen lenken, können das Gespräch strukturieren und so die Kontrolle behalten. Sie erhalten Informationen, ohne von sich selbst sehr viel preisgeben zu müssen. „Wer fragt, führt das Gespräch“, ist der gängige Leitspruch dazu.

Mit diesem Vorteil sollten Sie jedoch sehr behutsam und verantwortungsbewusst umgehen, um den Kommunikationsprozess nicht zu gefährden, indem Sie – wie oben beschrieben – daraus eine Überlegenheit forcieren und ausnutzen.

Auch die undifferenzierte und übermäßige Verwendung von Fragetechniken stört letztlich den Gesprächsverlauf vehement und wird Ihren Gesprächspartner sicher bald frustrieren.

Erfahren Sie mehr zu diesem Thema in den Abendveranstaltungen mit Stéphane Etrillard:

VERKAUFEN IST KEINE KUNST

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

SOUVERÄN, RESPEKTIVOLL, SCHLAGFERTIG

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

BEST – SELLER KATEGORIE: INTENSIV COACHING

http://www.etrillard.com/shop.php3?m=8_19

PRESSEKONTAKT:

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

Telefon +49-0211-757 07 40

Telefax +49-0211-75 00 53

Portrait

News-ID: 51962 • Views: 2426 (Stand: 12.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/51962/Stphane-Etrillard-Kommunikation-Fragetechniken.html>