

Mit Fragen führen

„**Was sollte ich deiner Meinung nach, tun?**“ Das ist eine Frage, die du sicher öfters gestellt bekommst. Wenn du nun gleich eine Antwort gibst, dann kann das für dich eine gute Lösung sein die aber für deinen Gesprächspartner nicht passt. Menschen lernen nicht durch das was wir sagen, sondern durch gute Fragen die ihnen dazu verhelfen Antworten zu finden und dadurch neues Wissen zu generieren. Besser wäre es demnach, wenn du sagst: „Ich habe dazu einige Ideen. **Zuvor möchte ich jedoch deine Gedanken hören**, wie du an dieses Problem herangehen möchtest.“ Wenn dein Gesprächspartner dann eine Idee hat könntest du sagen: „Toll das ist eine gute Idee, was könntest du noch tun?“ so erhält der andere einige Ideen, die er sich alle selbst erarbeitet hat und daher auch besser anwenden kann.

Wie du Mitarbeiter-Gespräche mit Fragen führen kannst:

(Aus dem Buch – The Coaching Habit von Michael Bungay Stanier)

1. Die Kickstart-Frage - „Was beschäftigt Sie gerade besonders?“
2. Die magische Frage - „Und was noch?“
3. Die Fokus-Frage - „Was ist hier die wirkliche Herausforderung?“
4. Die grundlegende Frage - „Was wollen Sie?“
5. Die bequeme Frage - „Wie kann ich helfen?“
6. Die strategische Frage – „Wozu werden Sie nein sagen, wenn Sie dazu Ja sagen?“
7. Die Lern-Frage – „Was war für Sie im heutigen Gespräch am nützlichsten?“
„Was möchten Sie sich vornehmen?“