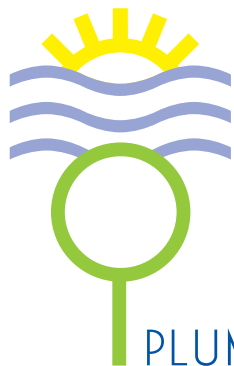


„Wer nicht fragt, bleibt dumm“

Fragen als Technik?



„Wer nicht fragt, bleibt dumm...“ - solche und ähnliche Regeln lehrt uns nicht nur die Sesamstrasse. Das Leben lehrt uns, dass nur derjenige eine Antwort erhält, der die entsprechende Frage zu stellen in der Lage ist.

Indem wir Fragen stellen, beschäftigen wir uns mit einem Thema und versuchen Zusammenhänge zu verstehen und unser Wissen zu erweitern. Indem wir Fragen stellen, nähern wir uns einem Problem von einer bestimmten Seite - von der lösungsorientierten Seite, die uns mit ihren Antworten ein Stück weiterbringen wird.

Womit wir bereits bei der Antwort auf die Frage wären **„Wofür brauchen wir überhaupt Fragen und Fragetechnik?“** Wir benötigen den richtigen Umgang mit Fragen zur Lösung unsererer (alltäglichen) Probleme. Möglicherweise auch zur Lösung von Problemen, die wir im Augenblick als solche gar nicht erkennen (wollen).

Beginnen Sie, Fragen zu stellen. Jetzt!

Nehmen Sie sich ein leeres Blatt und notieren Sie eine Problemstellung in der Mitte des Papiers. Schreiben Sie nun möglichst viele Fragen auf, die die Problemstellung betreffen. Lassen Sie jede Frage zu und streichen Sie keine einzige. Schon gar nicht, weil Sie die Frage dumm finden. Sie wissen: **Es gibt gar keine dummen Fragen.**

Wenn Ihnen keine oder nur wenige Fragen zur Lösung des Problems einfallen, ist es wichtig zu wissen, welche Informationen Sie brauchen, Ihr Thema anzugehen. Hier könnte eine nützliche Frage sein: „Welche Informationen brauche ich, um mein Problem zu lösen?“

Im zweiten Schritt beginnen Sie, Ihre Fragen zu sortieren. Sortieren heißt auch in diesem Fall nicht streichen. Fügen Sie Fragen in Blöcken zusammen. Fragen, die ähnlich formuliert sind oder Fragen, die einen ähnlichen Sachverhalt erforschen. Erstellen Sie auf diesem Wege eine Übersicht bzw. eine übersichtliche Liste aller wichtigen Fragen zum Problem/Thema

Nun haben Sie alle Fragen übersichtlich vor sich liegen.

Setzen Sie Ihr Abenteuer fort, indem Sie die entsprechenden Antworten auf die Fragen zu finden versuchen.

Manche Fragen beantworten sich schnell und fast von selbst. Andere Fragen werden erst durch längeres Nachdenken oder Recherchieren von Ihnen beantwortet werden können. Wieder andere werden Sie ggf. neu formulieren oder mit Unterfragen ausstatten müssen. Möglicherweise werden Sie sogar für die Beantwortung einzelner Fragen andere Personen zu Rate ziehen müssen und sich bei der Antwort „unter die Arme greifen“ lassen müssen.

Wie dem auch sei – notieren Sie jede Antwort und halten Sie es wie der „kleine Prinz“ aus dem gleichnamigen Roman von Antoine de Saint-Exupéry, der, aufgrund seiner unendlichen Wissbegierigkeit, keine Frage unbeantwortet gelassen haben wollte. Denken Sie dran: **Mit jeder Antwort sind Sie Ihrer Lösung einen Schritt näher.**

Die dargestellte Form der „Fragetechnik“ ist, zugegeben, eine recht einfache Methode. Sie ist darüber hinaus aber eine sehr effektive Methode, Problemlösungen systematisch zu erreichen. Außerdem: Wer sagt denn, dass gute Lösungen nur über einen steinigen Weg zu erreichen sind?

Aber...

Was ist, wenn Sie keine Fragen finden können?

Sammeln Sie solange Informationen zu Ihrem Problem/Thema, bis Sie ausreichend Material zur Verfügung haben, mit dem Sie anfangen können, Fragen zu formulieren.

Was ist, wenn Sie keine Antworten auf die Fragen finden?

Bleiben Sie geduldig. Nicht immer ist eine Antwort sofort abrufbar. Es gibt Situationen in denen Ihr Unterbewusstsein Zeit braucht, an der richtigen Antwort zu arbeiten. Sie kennen solche Situationen wahrscheinlich auch. „Wie war noch der Name????“ – Und erst, nachdem Sie aufgehört haben gezielt danach zu forschen, kommt er Ihnen wie von selbst in den Sinn

Nutzen Sie die Kraft Ihres Unterbewusstseins und vertrauen Sie ihm wichtige Fragen an. Es wählt für Sie immer die beste Antwort, die es kennt.

Was ist, wenn Sie nicht tief genug einsteigen können?

Nutzen Sie Formulierungen, die Sie in eine detaillierte Analyse zwingen. Formulieren Sie bspw. nicht „Was will ich an meiner Arbeitsweise ändern?“ sondern konkretisieren Sie Ihre Gedankengänge durch eine präzisere Formulierung wie bspw. „Welche konkreten Tätigkeiten will ich in der Zukunft anders machen?“ oder „Von welchen Störungen will ich mich nicht mehr aus der Ruhe bringen lassen?“.

Hilfreiche Vokabeln bei dieser Form der Konkretisierung sind „genau“; „konkret“; „im Detail?“; „exakt“; etc. Diese Hilfsörter in Kombination mit den richtigen Fragewörtern (Was; Wo; Wann; Wer; Wie; Mit wem; Warum; etc.) werden Ihnen hervorragende Hilfestellung leisten.

Übrigens: Oft erscheint es hilfreich, das zu lösende Problem aus einer **anderen Perspektive** und dadurch aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten. Diese kann sowohl eine übergelagerte (Metaebene) als auch eine nebengelagerte Perspektive sein (dissoziierte Position). Die Metaebene erlaubt Ihnen Fragen, die die gesamte Situation (Sie eingeschlossen) betreffen, leichter zu formulieren. Z. B. „Wie stellt sich die Gesamtsituation dar?“ oder „Welche Rolle spielen die einzelnen Beteiligten in dieser Situation?“. Aus der dissoziierten Position haben Sie die Gelegenheit Ihr eigenes Zutun sozusagen „auf Augenhöhe“ zu hinterfragen, da die Fragen, die Sie formulieren, nicht auf die Gesamtsituation bezogen sind, sondern viel mehr aus der Situation heraus gestellt werden können. Bsp. „Wie habe ich auf die Vorgehensweise von Herrn X reagiert?“ oder „Welche Lösungsansätze habe ich bisher verfolgt?“

Noch ein letzter Hinweis:

Grundsätzlich gilt für den Umgang mit Fragen immer die Vorgehensweise

- ✓ vom Ganzen zum Detail
- ✓ vom Allgemeinen zum Besonderen
- ✓ vom Bekannten zum Unbekannten
- ✓ vom Einfachen zum Komplexen

Die persönlichen Eigenschaften, die Sie hierfür mitbringen müssen sind

- ✓ Geduld
- ✓ Sich selbst (und anderen) aufmerksam zuhören können
- ✓ positive Grundhaltung, dass Sie Ihr Thema lösen werden
- ✓ Neugierde auf das, was sich entwickelt
- ✓ Mut

Was? Sie besitzen diese Eigenschaften (noch) nicht?

Fragen Sie sich doch einfach einmal warum?

Zum Abschluss dieses Denk[zettel]s noch einige Hinweise:

Vera F. Birkenbihl:

„Fragetechnik schnell trainiert“

Dr. Joseph Murphy

„Die Macht Ihres Unterbewusstseins“

Carna Zacharias

„Die Kunst, Probleme zu lösen“

Karlfried Hans / Wolfgang SchömbS

„Ideen entwickeln, Probleme lösen; Massnahmen vorbereiten“

Jörg Plum

„Durch Fragen zum Verkaufsabschluss“ 27.-28.03.2008

„Mein persönlicher Erfolgsplan 2008 –2010“ 05.12.2007

www.plum-partner.de