

Inhalt

Vorwort: Wer nicht fragt, bleibt dumm ... (und einsam).....	9
1. Warum fragen wir?	13
1.1 Die Fragen vor den Fragen oder: Was soll oder könnte das Ergebnis meiner Fragen sein?	13
1.2 Welche Ziele verfolgen meine Fragen? Oder: Warum will ich was wissen?	15
1.2.1 Das Konzept „persönlicher Zielpool“	16
1.2.2 Die Welt unserer persönlichen Ziele in Fragesituationen	17
1.2.3 Was ist mein persönlicher Zielpool? (nach Stahl 2017)	18
1.2.4 Grade der Zielbewusstheit:.....	20
1.3 Übergeordnete Ziele in Gesprächen	22
1.4 Wie wichtig ist es für uns, bestimmte Ziele zu erreichen?	24
1.5 Den eigenen Zielpool im Gespräch bestimmen.....	26
2. Wesentliches zu Weltbild, Motivation und Wesen der Fragenden.....	29
2.1 Wie fragen Sie bislang im beruflichen Kontext?	29
2.2 Das geheime Leben der Fragen – Sender-Empfänger-Modell reloaded....	34
2.3 Watzlawicks Axiome der Kommunikation	38
2.4 Die Landkarte ist nicht das Gebiet – Konstruktivismus und Systemischer Ansatz	41
2.5 Beim Fragen ist alles eine Frage der inneren Haltung	43
2.6 Das Mindset der Fragenden.....	49
2.7 Persönliche Motivation bei Fragen und Antworten.....	51
2.8 Wie Sie Ihr Gegenüber motiviert abholen können? Geben Sie ihm Orientierung!.....	56
2.9 Haltung und berufliche Rolle des Fragenden.....	58
2.9.1 Warum sind Rollen wichtig?.....	58
2.9.2 Zwei Rollenprofile: Sherlock Holmes und / oder Columbo?.....	60
2.10 Fragen aus dem Bauch heraus.....	63
2.11 Verständnisorientiertes vs. machtorientiertes Statusverhalten in Gesprächen	67
2.11.1 Hochstatus – Tiefstatus – Gleichstatus	67
2.11.2 Wofür ist das Wissen um Statusvorgänge nützlich?	70

2.12	Wen frage ich? Was ich über mein Gegenüber wissen sollte	72
2.13	Wie möchten Sie gefragt werden?	78
2.14	Fragen und Timing: Zu welchem Zeitpunkt passt welche Frage?	81
2.14.1	Die falsche Frage zur falschen Zeit?	81
2.14.2	Was beim Timing noch eine Rolle spielt.....	83
3.	Fragen und ihre Wirkung.....	87
3.1	Fragen am Zeitstrang entlang.....	87
3.2	Fragen aus der Vogelperspektive	91
3.3	Fragen, die kreative Denkprozesse einleiten	94
3.4	Fragen, die in die Tiefe gehen	96
3.5	Fragen, die den Fokus setzen	99
3.6	Fragen, die das Problem erfassen	102
3.7	Fragen, die zu Lösungen anregen	107
3.8	Die Kunst der Fragepause	108
3.9	Aussagen, Antworten und Fragen, die Sie sich sparen können	112
4.	Wie und was wir fragen können – Fragetypen	117
4.1	Geschlossene und offene Fragen	119
4.2	Alternativfragen.....	122
4.3	Kontrollfragen.....	123
4.4	Gegenfragen	124
4.5	Suggestivfragen	125
4.6	Ressourcenorientierte Fragen	126
4.7	VAKOG-Fragen	127
4.8	Systemische Fragetechniken	131
4.8.1	Skalierungsfragen	131
4.8.2	Zirkuläre Fragen / Triadische Fragen	132
4.8.3	Zirkulär-skalierte Frage.....	132
4.8.4	Klassifikationsfragen	133
4.8.5	Prozentfragen	133
4.8.6	Übereinstimmungsfragen	134
4.8.7	Subsystemvergleichsfragen	134
4.8.8	Hypothetische Fragen	135
4.8.9	Fragen nach dem Mehrwert, den die Aufrechterhaltung des Problems bietet.....	135
4.8.10	Verschlimmerungsfragen.....	136
4.8.11	Paradoxe Fragen.....	137

5. Gesprächstechniken	143
5.1 Phasen eines Gesprächs	144
5.2 Aktives Zuhören	146
5.3 Utilisieren	148
5.4 Motivierende und positive Gesprächsführung	149
5.5 Wunderfragen	151
5.6 Paradoxe Interventionen als Fragetechnik	153
5.7 Sokratischer Dialog reloaded.....	154
5.8 Ikigai – Fragen nach bedeutsamen Dingen	157
5.9 Zuhören und dem Fluss des Gesprächs vertrauen	159
Zu guter Letzt	165
Literatur.....	167
Über die Autorin.....	169