



**hellomind** input and more ...

---

\*\*\*\*\*

## **Fragetechniken**

\*\*\*\*\*

***Wer konsequent fragt  
hat im Leben, privat und geschäftlich mehr Erfolg  
und ist daher zufriedener und glücklicher***

*hellomind*



**hellomind** input and more ...

---

## Allgemeines

Die Fragetechniken kommen aus dem Verkauf. Sie sind dort ein Instrument des Verkaufes und werden in jeder guten Verkaufsschulung gelehrt. Profiverkäufer, die die Fragetechniken perfekt beherrschen, haben einen bis zu 10-mal höheren Verkaufserfolg, als Verkäufer, die die Fragetechniken nicht anwenden!

Sei dir bewusst, dass alles, was du sprachlich tust, um einen anderen von dem was du denkst oder weisst zu überzeugen, oder um einen anderen zu einer irgendeiner Handlung zu bewegen, die du wünschst, im Prinzip auch ein „Verkaufen“ ist. Nur verkaufst du hier dich selbst, deine Überzeugungen, deine Wünsche, deine Ziele. Wer sich selbst im Leben gut verkauft, erreicht einfach viel mehr und ist daher auf zufriedener mit sich selbst und somit auch glücklicher.

Mit geschicktem und bewusstem „Fragen“ kommt man beim Gegenüber auch noch besser an, als mit Behauptungen über sein eigenes Denken oder Wissen. Der/die Gesprächspartner/in hat so die Möglichkeit, dir und sich seine eigene Antwort zu geben und fühlt sich daher frei in seinem Tun. Ausserdem glaubt man sich selbst in der Regel am meisten. Eine Antwort, die ich selbst gebe, ist daher für mich natürlich auch richtig. Wenn jemand anderes zu mir etwas sagt, was er denkt oder weiss, muss das für mich noch lange nicht richtig sein und sogar wenn es stimmt, kann ich Mühe haben, das nun anzunehmen, weil ich bis jetzt z.B. etwas anderes gedacht, geglaubt, gewusst habe oder einfach zu zugeben will, dass der andere im Recht ist. Das alles passiert natürlich nicht, wenn ich mir eine Antwort selbst gebe, denn dieser, meiner eigenen Antwort glaube ich ja immer.

Wenn ich mit der Fragetechnik arbeite und vorher schon ein Gesprächsziel habe (z.B. will ich erreichen, dass mein Gegenüber mit mir heute irgendeine bestimmte Aktivität unternimmt), kann ich meine Fragen so geschickt wählen, dass ich mit diesen Fragen das Gespräch führe und zwar genau dorthin wo ich möchte! Es gibt nämlich Antworten auf Fragen, die vorhersehbar sind und sogar Antworten, wo jeder normale Mensch die gleiche Antwort gibt. Wenn ich z.B. jemanden frage, ob er im Leben gerne glücklich und geliebt sein möchte, so antworten natürlich sicher alle mit „ja“. Mit einem solchen „ja“ kann ich dann weiter arbeiten, z.B. so: Wenn ich dir eine Möglichkeit bieten könnte, wo ich dir garantieren könnte, dass du glücklich und geliebt wist, wann würdest du von dieser Möglichkeit profitieren wollen?

Nehmen wir nun an, ich will meinem Gegenüber etwas schmackhaft machen, das es gar nicht kennt. Der nächste Schritt dieser Unterhaltung könnte dann z.B. so aussehen: Sag mal, was isst Du am liebsten? Antwort wäre z.B. Schwarzwäldertorte. Dann fährst du wieder weiter: Gell wenn Du jetzt gar nicht wüsstest wie eine Schwarzwäldertorte schmeckt, weil du noch nie eine probiert hast, könntest du ja gar nicht wissen, dass du sie am liebsten hast. Richtig? Was müsstest Du denn dann tun, um es zu wissen? Natürlich ist die Antwort klar, man müsste die Torte probieren. Nun fragst du, ob das wohl anders wäre, wenn es sich um irgendetwas anderes handeln würde, als um Schwarzwäldertorte, ob es sich da gleich verhalten würde, z.B. bei einer Beschäftigung, die man noch nie gemacht hat?



## hellomind input and more ...

---

Um nun herauszufinden, was es noch für Hindernisse gibt, dass dein Gegenüber die ihm unbekannte Aktivität mit dir zusammen durchführt, könntest du nun weiter fragen: Was könnte nun für dich dagegen sprechen, eine für dich unbekannte Aktivität auszuprobieren oder sofort auszuprobieren? Es könnte nun heissen: keine Zeit, keine Lust, Angst, kein Geld usw. Nun kannst du feststellen (wieder durch fragen), ob das nun alle Hindernisse sind, indem du fragst: Und wenn ich dieses und jenes Hindernis aus dem Weg räumen könnte, was könnte dann noch dagegen sprechen? Z.B. auf keine Zeit fragst du wann dein Gegenüber dann Zeit hätte (morgen Abend um 8 Uhr oder übermorgen abend um halb 8 Uhr) oder auf kein Geld, was wäre wenn ich dich einladen würde oder wann hast du denn wieder Geld oder und wenn ich es Dir leihen würde usw.

Meine Fragen kann ich im voraus planen. Ich kann mir überlegen, welche Antworten auf meine Frage möglich sind und mir zu jeder möglichen Antwort eine nächste Frage ausdenken, die sich auf mein Ziel richtet. Um das zu erreichen verwende ich verschiedene Arten von Fragen. Es gibt Fragen, auf die nur eine „Ja“ oder „Nein“ möglich ist oder Fragen, bei denen ich verschiedene Antworten zur Wahl stelle, z.B. möchtest du lieber ein heisses oder ein kaltes Getränk oder Fragen bei denen die Antwort frei ist, z.B. welche Farbe gefällt Dir am besten? Und es gibt noch weitere Fragearten, z.B. solche, die den/die Befragte/n in die Richtung lenken in der ich das Gespräch führen will oder solche, die die eingeschlagene Richtung ändern, so dass das Gespräch wieder in die Richtung geht, in die ich wünsche oder die ich als Ziel habe, z.B. die Gegenfrage.

Mittels geeigneter Fragen erkundest du die wahren Vorstellungen und Bedürfnisse deines Gegenübers und findest so heraus, wie du genau diese mit dem was du selbst zu bieten hast, befriedigen kannst oder anders gesagt wie du diese mit deinem Ziel in Einklang bringen kannst und damit bei deinem Gegenüber das erreichen kannst, was du möchtest.

Du erkennst an den Antworten auch, ob diese wirkliche Antworten sind oder nur Ausreden und der wahre Grund irgendwo anders liegt. Liegt der wahre Grund irgendwo anders, kannst du auch diesen mit weiteren Fragen ergründen/herausfinden.

Natürlich braucht es für die professionelle Anwendung der Fragetechniken einer gewissen Übung. Es ist ja schliesslich noch kein Meister vom Himmel gefallen. Aber es lohnt sich, die Fragetechniken zu lernen und immer wieder anzuwenden und sich danach Gedanken über den Erfolg zu machen, d.h. dass du dich fragen sollst, was habe ich richtig gemacht, dass ich Erfolgt hatte oder was habe ich falsch gemacht, dass der Erfolg nicht eintrat und was kann ich anders machen, wo ist mir das Gespräch aus dem Ruder gelaufen.

Frage dich das immer wieder und nach jedem Gespräch, auch wenn du die Fragetechnik nicht angewendet hast. Wie wäre es rausgekommen, wenn ich gefragt hätte und wie hätte ich am besten gefragt. Durch dieses immer wieder erneute Hinterfragen, beginnst du mit der Zeit die Fragetechnik zu beherrschen und sogar automatisch einzusetzen. Also, immer wieder nach einem Gespräch ein Resume machen über das was an Kommunikation gelaufen ist und das Ergebnis mit Fragetechnik überlegt und wenn Fragetechnik angewendet wurde, wie das Ergebnis zu bewerten ist, was gut war und was nicht. Das ist sehr wichtig für einen schlagenden Erfolg!



## hellomind input and more ...

---

Mit Fragetechnik kann man jedes Gespräch beherrschen und damit der/die Gesprächsführer/in sein. Auch in Situationen, in denen du auf irgendeine Weise angegriffen oder herab gemacht wirst, hilft dir die Fragetechnik das Blatt zu wenden. Es ist 1000-mal besser nachzufragen, als sich zu verteidigen oder gar zu rechtfertigen. Wer sich verteidigt oder rechtfertigt hat immer schon verloren! Vergiss das nicht. Achte dich einmal darauf, wie oft wir uns rechtfertigen und verteidigen. Du wirst staunen, wie oft. Und überlege dir dann, wie das gleiche mit geschicktem Fragen gelaufen wäre. Die Unterschiede sind exorbitant.

Sei dir bewusst, dass alles was dir gesagt wird, egal von wem und warum, schlussendlich nur die Meinung von dem/der ist, der/die dir das sagt. Diese Meinung kann falsch sein, kann richtig sein, kann bewiesen sein (Wissen) oder nicht bewiesen (blosser Glaube blosser eigene Meinung, eigene Einstellung, die aufgrund irgendwelcher Realitäten entstanden ist (Erziehung, Medien, Umfeld, politische Realitäten, Religionen, kulturelle Meinungen usw.). Du kannst eine andere Meinung haben, insbesondere dann, wenn es sich nicht um bewiesenes und klar nachvollziehbares Wissen oder Aussagen handelt. Es muss also keinesfalls stimmen, was dir gesagt wird, ja oft muss nicht mals das gemeint sein was gesagt wird. Darum musst du dich auch niemals angegriffen fühlen, denn dir wird ja nur die Meinung vom Gegenüber gesagt. Bist du anderer Ansicht, so kannst du durch Fragen den Grund bzw. den Hintergrund der Meinung des Gegenübers erfahren und weisst dann auf diese Weise, wie du weiter vorgehen kannst.

Bevor du nun ein Beispiel dafür erhältst, soll noch eines gesagt sein: Oftmals will dein Gegenüber etwas ganz anderes erreichen, als das was es dir sagt, d.h. der Hintergrund des Angriffes gegen dich kann ein ganz anderer sein, als der, der dir Preis gegeben wird. Wenn dir z.B. jemand sagt, du wollest immer alles besser wissen, ist das im Prinzip ja keine negative Feststellung, denn was kann daran falsch sein, immer mehr wissen zu wollen? Vielleicht will dir dein Gegenüber sagen, dass es sich überfordert fühlt oder sich kleiner fühlt als du. Um sich dann nicht selbst erniedrigt und schlechter zu fühlen als du, wird nun zu dem perfiden Mittel gegriffen, dich runter zu machen, um sich selbst zu erhöhen, weil man sich selbst klein fühlt, nicht ernst genommen fühlt, sich nicht wichtig fühlt oder sich nicht geliebt fühlt und weil man sich immer mindestens auf gleicher Höhe wie sein Gegenüber fühlen will. Hier liegt das Problem nämlich in Wirklichkeit nicht bei dir, sondern bei der Person, die sich selbst minderwertig fühlt. Es ist daher immer wichtig, dass sich dein Gegenüber auf „gleicher Höhe“ fühlt wie du. Berücksichtige das auch, wenn du fragst unbedingt, da du sonst deinen Erfolg zerstörst.

Wenn du dich nun verteidigst, dann zeigst du damit, dass der Andere wohl Recht hatte und er kann sich erhöht fühlen. Hier aber zu deinem Schaden, da du ja jetzt als „Besserwisser und Mensch der auf andere nicht eingeht“ abgestempelt wirst, was du ja verhindern willst. Vergiss daher in Zukunft jeder Rechtfertigung und Verteidigung auf irgendwelche Angriffe gegen dich, da du damit immer genau das erreichst, was du eigentlich gar nicht willst, nämlich klein gemacht zu werden, nur damit sich dein Gegenüber wohl fühlt.

Zeigt deinem Gegenüber viel eher, dass du es verstehst, dass ihr auf gleicher Ebene seit. Und das natürlich wieder mit Fragetechnik. Z.B. so: Stelle zunächst fest, dass dir die Meinung deines Gegenüber sehr wichtig ist und dass du darum diese Meinung genau verstehen möchtest. Damit gibst du deinem Gegenüber das Gefühl wichtig und interessant zu



## **hellomind** input and more ...

---

sein und erhöhst dein Gegenüber, mit anderen Worten, du nimmst dem anderen sein Minderwertigkeitsgefühl, sein Gefühl klein zu sein, nicht geliebt zu werden und nicht interessant zu sein. Du nimmst deinem Gegenüber sozusagen „den Wind aus dem Segel“, weil du ihm so den Grund wegnimmst, sich dir gegenüber erhöhen zu müssen, was dazu führt, dass dein Gegenüber aufhört, dich herunter zu machen oder zu erniedrigen. Frage also nach und interessiere dich für die (vielleicht auch falsche) Meinung des anderen. Mit geschickter Fragetechnik, kannst du dann erreichen, dass dein Gegenüber sich selbst beantwortet, dass die eigene Meinung falsch war und damit hast du gewonnen.

Die Fragetechniken können also nicht nur angewendet werden, um etwas zu erreichen, etwas zu verkaufen (sich selbst, seine Wünsche, Vorstellungen, seine Ziele, Meinungen oder sein Wissen usw.). Die Fragetechniken können auch angewendet werden, um sich gegen Angriffe gegen deine Person erfolgreich zu verteidigen und zwar auf eine Weise, bei der sich dein Gegenüber wohl fühlt und dich daher akzeptiert, respektiert und mag evt. sogar liebt. Denn du greifst dein Gegenüber ja nicht an wenn du ganz klar fragst und die Freiheit zur Antwort gibst, im Gegenteil du interessierst dich für dein Gegenüber.

Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass die Menschen am liebsten über sich selbst reden. Besonders in der heutigen Zeit, weil uns nämlich niemand mehr zuhört. Wenn du fragst und deinem Gegenüber gut zuhörst kommst du auch schon aus diesem Grund beim anderen besser an. Wenn du das fragen konsequent übst und lernst, wirst du damit so manche Erfolge verbuchen können, die du ansonsten nicht erzielt hättest.

Du siehst also, dass die Fragetechniken ein weites Feld sind und sie dir in jeder Lebenslage ganz viel nützen können. Allerdings musst du immer wieder üben, üben, üben. Nur so wirst du zum Meister und nur so hast du den grösstmöglichen Nutzen für dich und andere.

Mit der Zeit beim Anwenden der verschiedenen Fragetechniken findest du immer mehr und besser heraus, wie du diese vorteilhaft anwenden kannst. Versuche aber nicht mittels Fragetechniken andere auszunützen oder zu missbrauchen, denn das funktioniert auf die Dauer nicht und wird sich schlussendlich gegen dich richten (Verlust von Freunden, Verlust von Anerkennung, Verlust von Liebe). Nutzt du aber Fragetechniken zu deinem Wohl und gleichzeitig auch zum Wohl der anderen, hast du damit ein äusserst wirksames Instrument alle Ziele leicht und sehr effizient zu erreichen und dabei im Einklang mit dir selbst und deinem Umfeld (Kollegen, Bekannte, Freunde usw.) zu stehen. So lebst du freier und glücklicher!

Die Fragetechnik ist aber nur eine Technik der Rhetorik. Es gibt auch noch andere Techniken. Die Sprache, die wir heute benutzen hat noch viele andere Fassetten, über die wir uns gar nicht bewusst sind. Eigentlich sollte Sprache ja dazu dienen, dass wir uns verstehen, also dass wir wissen was der andere uns eigentlich genau sagen/mitteilen will und wir auch genau verstanden werden. Die Realität heute zeigt aber, dass Sprache in ganz vielen Fällen auch noch ganz anderen Zwecken dient, Zwecken, die wir als Sprachmissbrauch bezeichnen, weil plötzlich nicht mehr die genaue Verständigung das Ziel ist, sondern dass man sich grösser macht als man ist, wichtiger macht als man ist oder sich besser darstellt als man ist (auch wenn das nicht so offen gezeigt oder gesagt wird).



## **hellomind** input and more ...

---

Es ist daher immer sehr wichtig, dass man sich genau fragt, was das Gegenüber einem eigentlich genau sagen will und was eigentlich genau der Hintergrund und/oder Zweck der Worte ist, was also eigentlich wirklich gemeint ist. Der Zweck ist meist nicht das, was genau gesagt wird, sondern oft wird in Wirklichkeit ein anderes Ziel verfolgt, ja sogar ist man sich oft selbst gar nicht genau bewusst, dass man mit seinen Worten einen anderen Zweck oder Hintergrund verfolgt, z.B. Erlangung von Macht über einen oder Erlangen eines „sich selbst besser Fühlens“, eines „sich auf gleiche Höhe stellen Wollens“ eines „sich selbst besser Darstellens“ usw.

Die Fragetechniken sind daher nur ein, wenn auch wichtiger Teil der Rhetorik und der Sprache. Übrigens sprechen wir nicht nur mit unserem Mund, sondern auch mit unserem Verhalten, mit unserem Körper mit unserer Selbstdarstellung (z.B. durch Kleidung). Man nennt das Nonverbale Sprache, wovon die Körpersprache die wohl bekannteste ist. Sie unterteilt sich aber z.B. auch noch in normale Körpersprache und Mikrokörpersprache. Zum Verhalten muss auch nicht nur die Kleidung gehören, sondern es können auch fast nicht spürbare bis zu spürbare Tätigkeiten sein, die das Gegenüber einengen (zu Erlangung vom Macht) oder einbeziehen (zur Gleichstellung der Gesprächspartner). Sitzordnungen können Nonverbale Sprache sein oder Freiraum und Hindernisse zwischen den Gesprächspartnern. Hier beschäftigen wir uns aber nur mit der Fragetechnik. Alle anderen Themen werden von *hellomind* aber auch genau angeschaut und unter die Lupe genommen. Frage nach unter [contact@hellomind.ch](mailto:contact@hellomind.ch)

### **Die verschiedenen Fragetechniken:**

Man unterscheidet generell:

- die offene Frage (Informationsfrage)
- die geschlossene Frage
- die Suggestivfrage
- die Alternativfrage

darüber hinaus gibt es Fragen, die bestimmte Taktiken unterstützen:

- die Steuerungsfrage
- die Gegenfrage
- die Kontrollfrage



**hellomind** input and more ...

---

## Die offene Frage

Diese Frage wird eingesetzt, wenn dein Gegenüber sich frei artikulieren soll, wenn es darum geht, eine informative Antwort zu erhalten. Sie aktiviert den Gesprächspartner und gibt ihm Gelegenheit, das Gespräch mitzubestimmen.

### Gleichberechtigung der Partner!

- Beispiele:**
- “Was ist für dich in der Freizeit das Wichtigste?”
  - “Worauf schaust du beim Kauf von Lebensmitteln besonders?”
  - “Warum meinst du, dass es am Zürichsee schön ist?”
  - “Wo würde es dir am besten gefallen, baden zu gehen?”
  - “Was genau müsste anders sein, dass du dich wohl fühlst?”
  - “Wann möchtest Du gerne in den Ausgang?”
  - “Warum hast du genau diese Meinung?”
  - “Warum sagst du das?”
  - “Wie gefällt dir ein Ausgang in der Stadt?”
  - “Wer soll uns alles begleiten?”
  - “Wer hat etwas dagegen?”
  - “Womit kann ich deine Aufmerksamkeit erwecken?”

Offene Fragen beginnen immer mit den Fragewörtern:

- **Wer? Was? Wann? Wie? Wo? Warum? Worauf? Womit? Wofür?**

### Nachteile der offenen Frage:

- die Antworten lassen sich nicht vorhersehen, es können dadurch schwierige Situationen entstehen
- sie erfordern daher Flexibilität von dir, Reaktionsschnelligkeit und Schlagfertigkeit
- langatmige Antworten ergeben zeitaufwendige und damit möglicherweise auch langweilige Gesprächspassagen und entfernen dich evt. vom Ziel
- es erfordert ein hohes Mass an Sicherheit, um mit so ‘offenem Visier’ zu arbeiten

### Vorteile der offenen Frage:

- du gibst dem Gesprächspartner Frei- und Spielraum
- du verunsicherst und blockierst dein Gegenüber nicht
- es entsteht eine positive Atmosphäre und Vertrauen

### Beispiele der Anwendung der offenen Frage:

- wenn du dem Gegenüber Sicherheit geben willst
- wenn du das Vertrauen des Gesprächspartners erhöhen willst
- wenn du das Gemeinschaftsgefühl verbessern willst
- wenn du Interesse am anderen bekunden willst
- wenn du Details benötigst, um deine weitere Strategie zu planen
- wenn du ein Gespräch auflockern oder Gesprächsblockaden auflösen willst



**hellomind** input and more ...

---

## Die geschlossene Frage

Die geschlossene Frage wird eingesetzt, wenn bestimmte Gesprächspassagen schnell zu überbrücken sind. Sie führt zu einem JA oder NEIN des Gesprächspartners.

- Beispiele:**
- “Möchtest Du mehr Geld verdienen?”
  - “Würde dich ein klarer Weg zum mehr Geld verdienen interessieren?”
  - “Trinkst Du gerne Wein?”
  - “Hast du schon mal über den Sinn des Lebens nachgedacht?”
  - “Darf ich Dich zu einem Kaffee einladen?”
  - “Hast du heute schon mal an mich gedacht?”
  - “Ist dir ein sicheres Leben wichtig?”
  - “Möchtest du gerne immer schöner werden?”

Geschlossene Fragen beginnen immer mit einem Verb oder Hilfsverb:

- ***Bist du? Hast Du? Willst du? Meinst du? Kannst du? etc.***

### Nachteile der geschlossenen Frage:

- häufig gestellt, können sie den Gesprächspartner verunsichern und blockieren
- sie engen den Spielraum des Gesprächspartners ein, gleichgewichtige Gesprächsanteile sind gefährdet

### Vorteile der geschlossenen Frage:

- die Antwort ist kalkulierbar (JA/NEIN)
- damit lässt sich eine 'JA-Strasse' durch das Gespräch ziehen, dein Gesprächspartner verkauft sich dein Anliegen gewissermassen selbst!

### Beispiele der Anwendung der geschlossenen Frage:

- Da die Antwort kalkulierbar ist, kannst du das Gespräch genau dahin lenken, wo du es willst, solange du Fragen stellst, bei denen du genau sagen kannst, ob die Antwort „ja“ oder „nein“ sein wird
- Du kannst deine Fragen auch planen, wenn du mit einem „Ja“ oder einem „Nein“ rechnen musst, je nach dem hast du dann schon diese oder jene nächste Frage bereit, je nach dem wie die Antwort ausgefallen ist
- Du kannst die Langwierigkeit eines Gesprächs beenden und auf ein kurzes Hin und Her der Fragen und Antworten umstellen und dem Gespräch so wieder Schwung geben.





**hellomind** input and more ...

---

## Die Suggestivfrage

Suggestivfragen manipulieren. Sie sind Fragen mit eingebauter Antwort. Der Gesprächspartner ist gezwungen, deine Ansicht zu bestätigen; es entsteht ebenfalls der JA-Rhythmus:

**Beispiele:** „Sicher findest du auch, dass wir alle mehr Lohn haben sollten, oder?“  
„Meinst du nicht auch, dass beim Sex beide Partner befriedigt sein müssen?“  
„Bist du auch der Meinung, dass man ehrlich zueinander sein sollte?“  
„Findest du nicht auch, dass man sagen soll, was man will um es sicher zu bekommen?“

- **Meinst du auch...? Denkst du auch? Findest du auch?** (schwach)
- **Meinst du nicht auch...? Denkst du nicht auch? etc.** (mittel)
- **Du bist doch sicher auch der Meinung...? ...Gell?**  
**Du denkst doch sicher auch? ...Oder?**
- **Ich gehe davon aus dass du auch findest ...? Richtig?** (starke Form)

### Nachteile der Suggestivfrage:

- wenn zu dick aufgetragen, können sie bevormunden, und bei häufiger Anwendung Spannungen und Gegendruck erzeugen
- Profis oder gut informierte Gesprächspartner durchschauen die Suggestivfrage

### Vorteile der Suggestivfrage:

- richtig dosiert und platziert, erzeugt sie das vorprogrammierte JA (in Richtung deines Anliegens) und einen eindeutig positiven Gesprächsverlauf zugunsten deines Anliegens
- richtig gestellt, kann ein Impuls ausgelöst werden, deinem Anliegen nachzukommen, deinen Wunsch zu erfüllen, deine Meinung zu teilen. Sie eignet sich als Abschlussfrage (im Verkauf, um nun den Kunden den Kauf unterzeichnen zu lassen), also als letzter Kick sozusagen, der deinen Erfolg besiegelt, sozusagen als letztes Wort zum vor dem Einverständnis durch deinen Gesprächspartner bzw. um dieses noch klar bestätigt zu bekommen.

### Beispiele der Anwendung der Suggestivfrage:

- Die Suggestivfrage wird dann angewendet, wenn man sich eine Meinung bestätigen lassen will, die der andere hat und von der man bereits weiss, dass er diese hat oder nach genauer Überlegung dazu kommen muss. Die Bestätigung ist ein Gleichrichter dessen was du und dein Gesprächspartner denken und führt damit zum Gefühl von Vertrauen und Einigkeit, Gleichgesinntheit, also zu „Abschluss“
- Man kann die Suggestivfrage auch dazu benutzen, ein Gespräch wieder auf Vertrauen, Einigkeit und Gleichgesinntheit zu richten und damit wieder zurück auf dein Gesprächsziel zu kommen. Im Verkauf wäre das Gesprächsziel der Verkaufabschluss, die Unterschrift unter den Kaufvertrag. Dein Gesprächsziel kann aber ganz vielfältig sein.



**hellomind** input and more ...

---

## Die Alternativfrage

Diese Frage veranlasst den Gesprächspartner zu einer Entscheidung zwischen zwei für dich positive Möglichkeiten. Sie suggeriert, dass eine positive Entscheidung zu deinem Anliegen ohnehin selbstverständlich ist:

- Beispiele:** “Wann gehen wir in den Ausgang, heute Abend oder morgen Abend?”  
“Treffen wir uns um 8:00 Uhr oder um 8.30 am Bahnhof?”  
“Gehen wir ein Bier oder einen Kaffee zusammen trinken?”  
“Wann kommst du zum Frühstück, vor oder nach dem Zähneputzen?”  
“Möchtest du mit mir lieber diesen oder jenen Film im Kino sehen?”

- **Achte darauf, die für dich günstigere Möglichkeit ans Ende zu stellen!**  
*Intuitiv wählt man nämlich das zuletzt genannte eher als das zuerst genannte (wissenschaftlich getestet)*

### Nachteile der Alternativfrage:

- für den versierten Gesprächspartner kann sie ungeduldig und plump klingen, sofern sie zu früh oder an unpassender Stelle gestellt wird
- der versierte Gesprächspartner kann auch ausweichen, wenn er keine der vorgebrachten Alternativen akzeptieren will. Sei darauf vorbereitet und treibe die Alternativfrage nicht zu weit. Wende sie nur selten und gezielt an
- Normalerweise stellt man vor der Alternativfrage andere Fragen, sie sollte daher nicht ganz direkt angewendet werden

### Vorteile der Alternativfrage:

- die leichte Handhabung bei der definitiven Vereinbarung zu deinem Anliegen oder bei der Vereinbarung von Terminen und zur leichteren Erlangung von Terminen, Verabredungen usw.
- Der Gesprächspartner beschäftigt sich vorrangig mit der Antwort auf eine der gegebenen Alternativen und akzeptiert leichter einen Wunsch von dir, z.B. dass du dich am Bahnhof treffen willst und nicht im Einkaufszentrum, wobei du fragst, wann ihr euch am Bahnhof treffen wollt, um 8:00 Uhr oder um 8:30 Uhr. Dein Gesprächspartner wird sich in diesem Beispiel weniger damit beschäftigen wo ihr euch treffen sollt und deine Wahl (Bahnhof) eher ungefragt akzeptieren.

### Beispiele der Anwendung der Alternativfrage:

- Die Alternativfrage kann letzte Unsicherheiten des Gesprächspartners zur positiven Reaktion auf dein Anliegen aus dem Weg räumen
- Die Alternativfrage kann unter Umständen ein „vielleicht“ in ein „Ja“ wenden
- In der Alternativfrage wird die Erfüllung eines Anliegens, zu dem noch gar keine Stellung bezogen wurde, als gegeben vorausgesetzt und kann daher zu einer positiven Antwort zu diesem Anliegen führen, ohne dass darüber überhaupt gesprochen wurde
- Die Alternativfrage sollte nur selten angewendet werden, da sie ansonsten ihre Wirkung verfehlen kann und den guten Willen des Gesprächspartners brechen kann, was für dich sehr schlecht wäre.



**hellomind** input and more ...

---

## Die Steuerungsfrage

Die Steuerungsfrage stellt eine Suggestivfrage dar, auf deren positive Antwort du dich im weiteren Verlauf des Gesprächs erneut beziehst:

**Beispiel:** Frage: „Bist du auch der Meinung, dass man ehrlich zueinander sein sollte?“  
Antwort: „Ja, natürlich, finde ich auf jeden Fall.“  
*und im weiteren (späteren) Gesprächsverlauf:*  
„Wie Du vorhin selbst richtig festgestellt hast, soll man ehrlich zueinander sein  
....“

- **wie du ja richtigerweise selbst auch findest ...**
- **wie du vorhin selbst richtig gesagt/festgestellt hast ...**

### Nachteile der Steuerungsfrage:

- Diese Taktik erfordert eine hohe Konzentration deinerseits. Du musst in jeder Phase des Gesprächs den bisherigen Gesprächsverlauf nachvollziehen können.

### Vorteile der Steuerungsfrage:

- Mit dieser Taktik wird erreicht, dass der Gesprächspartner die Empfindung hat, das Gespräch in den wesentlichen Punkten selbst zu führen. Bringe die Vorteile deines Angebots bzw. deines Anliegens auf diesem Weg ins Spiel, so wird das Gesprächsergebnis gemeinsam erarbeitet.

### Beispiele der Anwendung der Steuerungsfrage:

- Gebe deinem Gesprächspartner recht. Er fühlt dann, dass du auf seiner Seite bist und geht daher viel lieber und damit eher auf dein Anliegen ein
- Wenn dein Gesprächspartner ein Gesamtempfinden hat, dass er mit seinen Antworten das Gespräch in wesentlichen Punkten selbst geführt hat, kannst du dir sicher sein, dass er sich und seinen Antworten glaubt und damit auf dein Anliegen viel eher eingehen wird
- Du kannst die Steuerungsfrage oft und immer wieder anwenden, denn jeder freut sich, wenn der andere der gleichen Meinung ist wie man selbst und solche Menschen akzeptiert man natürlich auch lieber und steht ihnen näher und man gewährt solchen Menschen auch eher deren Anliegen
- Die Steuerungsfrage kann auch dazu verwendet werden, wieder auf ein Thema zurück zu kommen, wenn das Gespräch zu weit ausgeschweift oder abgedriftet ist.



**hellomind** input and more ...

---

## Die Gegenfrage

Diese wird vor allem in zwei Situationen eingesetzt:

1. Dein Gesprächspartner spricht ein Thema an, das noch nicht ins Konzept passt,
2. Du musst Zeit gewinnen, um z.B. eine Antwort gedanklich vorzubereiten

Jedoch auch in folgenden Situationen:

3. Du möchtest nicht direkt „Nein“ sagen um den Gesprächspartner nicht zu vergraulen
4. Du möchtest herausfinden, wie weit du mit einem „Nein“ durchdringen kannst um die kleinst möglichen Konzessionen machen zu müssen

**Beispiele:** Frage (z.B. des Kunden im Verkauf): „Und was kostet das?“  
Gegenfrage: „Darf ich Sie fragen, welche Leistungsmerkmale würden Sie bei unserem Produkt als besonders wichtig erachten?“  
Frage: „Hast du keine bessere Idee?“  
Gegenfrage: „Was genau gefällt dir denn an meiner Idee nicht?“  
Frage: „Kannst du mich einladen?“  
Gegenfrage: „Warum möchtest du das genau?“  
Frage: „Wollen wir nicht lieber ins Kino?“  
Gegenfrage: „Was hast du denn genau gegen Kegeln gehen?“

### Nachteile der Gegenfrage:

- Eine Gegenfrage kann aggressiv wirken, wenn sich nicht mit der nötigen Sorgfalt gestellt wird. Also ein bisschen „in Watte“ packen, bitte

### Vorteile der Gegenfrage:

- Die Gegenfrage führt wieder zum gewünschten Gesprächsablauf, muss allerdings in den Gedankengang des Gesprächspartners passen, um nicht Unverständlichkeit zu erzeugen, und somit den Dialog zu zerreißen

### Beispiele der Anwendung der Gegenfrage:

- Mit der Gegenfrage hast du die Möglichkeit, den Aufwand, den der Gesprächspartner zur Erfüllung deines Anliegens treiben müsste und vielleicht nicht bereit ist aufzubringen, in Relation dazu zu setzen, was er selbst davon hätte, deinem Anliegen nachzugehen, was unbedingt notwendig ist, denn niemand tut etwas ohne Grund oder wenn, dann nicht ohne Hintergrund.



**hellomind** input and more ...

---

## Die Kontrollfrage

Mit dieser Frage überprüfst du, ob eine Information angekommen ist und ob dein Gesprächspartner dem Gespräch folgt. Auch gibt sie deinem Gesprächspartner die Möglichkeit, sich zu äussern und seine Gedanken in den Dialog einzubringen:

- Beispiele:** “Das wird doch ein wunderschöner Abend, meinst du nicht auch?”  
“Freust du dich, mich um 8:30 Uhr am Bahnhof zu treffen?”  
“Du möchtest also im Freien sein und dass es nicht zu heiss ist, ja?”  
“Gell du wolltest einen Kaffee, kein Bier?”

### Nachteile der Kontrollfrage:

- Die Kontrollfrage kann beim Gesprächspartner den Eindruck erwecken, dass du meinst er sei begriffsstutzig oder gar dumm. Die Kontrollfrage muss daher so verfasst und eingesetzt werden, dass dieser Eindruck auf jeden Fall vermieden wird.

### Vorteile der Kontrollfrage:

- Die Kontrollfrage zwingt deinen Gesprächspartner, dem Gespräch aufmerksam zu folgen, so dass du damit seine Aufmerksamkeit immer wieder auf das Gespräch lenken kannst.

### Beispiele der Anwendung der Kontrollfrage:

- Die kürzeste Kontrollfrage ist das fragend eingeworfene “Ja?” nach einer Aufzählung der Vorteile deines Anliegens für deinen Gesprächspartner. Das vom Gesprächspartner daraufhin bestätigende “Ja” führt ebenfalls zum positiven JA-Rhythmus und damit zur Erfüllung deines Anliegens.
- **ACHTUNG:** Etwas unangenehm können OFFENE Kontrollfragen werden (du fragst nicht gezielt nach einer bestimmten Information, zur Kontrolle, ob die Information angekommen ist sondern du fragst eher allgemein, so dass die Möglichkeit besteht, dass sich der Gesprächspartner und evt. auch du sich in langwierigen Details verlieren, und das Gespräch auf diese Weise unkontrollierbar wird und nicht mehr zum gewünschten Ziel führt.

Sicher hast du schon bemerkt, dass du schon viele dieser Fragetechniken anwendest und sie dir eigentlich mindestens zum Teil bekannt sind, allerdings nicht bewusst und das ist der wesentliche Punkt.

Jetzt wo dir die Fragetechniken bekannt und bewusst sind, kannst du diese auch ganz bewusst einsetzen und damit ganze Gespräche genau dahin führen, wo du sie haben möchtest. Du kannst Gespräche genau planen und damit deine Ziele viel besser bei anderen durchsetzen. Das tust du beim Fragen ohne, dass sich dein Gesprächspartner unter Druck gesetzt fühlt und wenn du Profi im Fragen bist, dann gewinnt dein Gesprächspartner sogar den Eindruck, es gehe nach seinen Wünschen und Vorstellungen, auch wenn du deine Anliegen durchsetzt und dein Gegenüber mag dich sogar dafür. Aber eben. Profi bist du nich von Beginn an!

Dein *hellomind verein*