

## Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



### Kapitel 2.5: Wertschätzung

Liebe Leserin, liebe Leser,

Wertschätzung und Frageverhalten in Gesprächen stehen in engem Zusammenhang zueinander. So signalisieren z.B. in schneidendem Ton gestellte „Warum“ - Fragen dem Gegenüber eindeutig eine herablassende Beziehungsbotschaft (*Ich bin o.k. - Du bist nicht o.k.*)

Die nachfolgende Übersicht stellt den Zusammenhag her zwischen den vier verschiedenen Qualitäten des Wertschätzungs - Quadrats und dem jeweiligen Frageverhalten.

Viel Spaß beim Erkennen und Reflektieren!



# Wertschätzung und Frageverhalten

Beziehen wir den OK - OK Ansatz auf die **Fragesituation**, so ergibt sich folgendes Bild:

	Ich bin o.k.	Ich bin nicht o.k.
Du bist o.k.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Formulierung:</b> Ich formuliere die Fragen kurz, prägnant, klar und eindeutig:</li> <li>○ <b>Tonfall:</b> Authentisch und offen.</li> <li>○ <b>Figur des „Frage-Pfeils“**</b> Ein einzelner abgeschickter „Pfeil“ mit Richtung auf den Befragten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Formulierung:</b> Fragen werden übervorsichtig und vage gestellt. Oft zu lange Satzkonstruktionen.</li> <li>○ <b>Tonfall:</b> Selbstunsicher und oft aufgesetzt, unterwürfig</li> <li>○ <b>Figur des „Frage-Pfeils“</b> Entweder ein einzelner „zufälliger“ Pfeil oder viele kleine „Pfeile“ hintereinander. (Die richtige Frage suchend)</li> </ul>
Du bist nicht o.k.	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Formulierung:</b> Meist geschlossene Frageart; oft zu lange einführende selbstgefällige Selbstdarstellung. Viele „Warum“-Fragen. Oft suggestive Formulierungen.</li> <li>○ <b>Tonfall</b> Laut, drängend, und (überfordernd), z.T. abwertend und drohend.</li> <li>○ <b>Figur des „Frage-Pfeils“</b> Vielfältig: Meist lange oder bohrende Pfeile. (Suggestiv, verhörmäßig) Grundrichtung: Von oben nach unten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Formulierung:</b> Selbstunsicher, mit vielen vagen Formulierungen; oft unter Verwendung des Wortes „Wir“ und Konjunktiven wie „sollten, müssten eigentlich ...“</li> <li>○ <b>Tonfall:</b> Unsicher bis leicht melancholisch, oft mit unterschwellig aggressiver Tönung. Manchmal auch ironisch oder sarkastisch.</li> <li>○ <b>Figur des „Frage-Pfeils“</b> Viele (kleine) „Pfeile“ hintereinander.</li> </ul>

\* *Legende. Zum Begriff des Fragepfeils siehe folgende Seite*



## Zur Metapher des „Fragepfeils“


Hintergrund: Wie sieht „eigentlich“ eine Optimale Frage aus?

Im Detail ist dies sicherlich von der „Situation“ abhängig. Verallgemeinernd eignet sich die „Metapher eines Bogenschützen“ gut zur Beschreibung einer optimalen Frage.

Denn, ein erfahrener Bogenschütze wird

- > zuerst lange und bedächtig sein Ziel auswählen und anvisieren, bevor er den Pfeil lös lässt!
- > Anschließend wird er den Flug des Pfeils in Ruhe verfolgen.
- > Ihm käme nie in den Sinn, sofort nach dem Abschießen des ersten Pfeils den nächsten einzuspannen und abzuschießen.
- > Er wird vielmehr das Ergebnis abwarten,
- > und wenn es nicht seinen Erwartungen entspricht, wird er
- > beim nächsten Pfeil die „Richtung“ korrigieren.

### Beispiel für eine „gute“ Frage

KENNZEICHEN	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Wohlüberlegte Hypothese</li> <li>b) Kurze Formulierung</li> <li>c) Pause nach dem Absenden</li> <li>d) Gegebenenfalls Richtungs-Korrektur bei der nächsten Frage.</li> <li>e) Maximale Aufmerksamkeit für den Befragten</li> <li>f) Wohlwollende Position der „Wertschätzung“</li> </ul>	
BEISPIEL	„Auf welche Leistung an Ihrem letzten Arbeitsplatz sind Sie besonders stolz?“	
FOLGE	Der Befragte kann die Frage eindeutig interpretieren und verstehen und hat genügend Zeit, sich seine Antwort zu überlegen.	

Ausschnitt aus: A. Patrzek. (2003). Fragekompetenz für Führungskräfte, S 214  
Leonberg: Rosenberger Fachverlag.

