

Unser Service für Ihren Lernerfolg: QUESTICON Trainingstransferkarten®

Diese Lernkarten fassen wesentliche Lerninhalte aus unseren Fragetechnik-Seminaren prägnant für Sie zusammen.

Das **Scheckkartenformat** ermöglicht die schnelle Verfügbarkeit in jeder Situation:

- Wenn Sie zwischendurch Zeit haben. Wiederholen Sie die einzelnen Themen!
- Wenn Sie sich auf ein Gespräch vorbereiten wollen: Lesen Sie auf einzelnen Karten nach
- Wenn Sie einen „Spickzettel“ in einer Situation benötigen: Platzieren Sie die Karte (verdeckt) vor sich.

Wir wünschen Ihnen viel „Frage-Erfolg“!



Andreas Patrzek

QUESTICON Trainingstransferkarte®

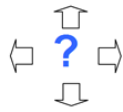
Generell (mehr) Fragen stellen



- 1) Fragen bedeutet offen sein - für sein Gegenüber und für Neues!
- 2) Beachten Sie die „Taken for granted“ - Falle
- 3) Wer fragt der führt! Steuern Sie das Gespräch durch Fragen!

QUESTICON Trainingstransferkarte®

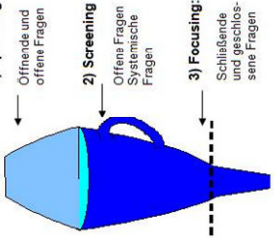
Mehr offene Fragen stellen



- 1) Nur doch offene Fragen erfahren Sie etwas Neues!
- 2) Offene Fragen schaffen ein partnerschaftliches Gesprächsklima
- 3) Nutzen Sie „gebundene „Frageworte (z.B. inwiefern, woran, ...)

QUESTICON Trainingstransferkarte®

Der Fragetrichter

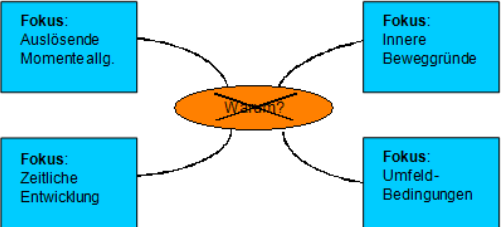


- 1) **Spreading**: Öffnende und offene Fragen
- 2) **Screening**: Offene Fragen Systemische Fragen
- 3) **Focusing**: Schließende und geschlossene Fragen

QUESTICON Trainingstransferkarte®

Wie? Was?	Freie Frageworte	Führende Frageworte	Inwiefern? Inwiefern?
Welche? Welcher? Welches?	Wer? Wo? Wann?	Induzierende Frageworte	Woran? Worauf? Wozu? Wonach? Wofür?
Gebundene Frageworte	Fixierte Frageworte	Klärende Frageworte	Wieso? Warum? Weshalb? Weshalb?
	Seit wann? Bis wann? Wie lange?		

QUESTICON Trainingstransferkarte®



Fokus: Auslösende Momente allg.

Fokus: Innere Beweggründe

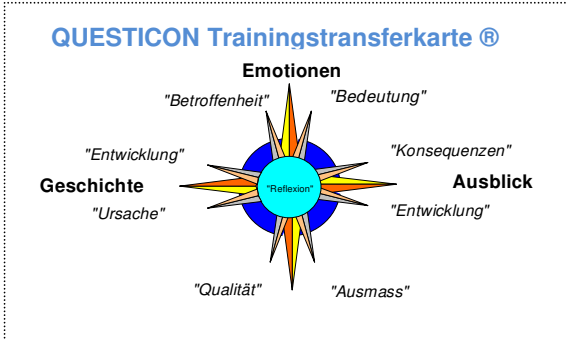
Fokus: Zeitliche Entwicklung

Fokus: Umfeld-Bedingungen

QUESTICON Trainingstransferkarte®

- Stellen Sie nur eine Frage je Satz!
- Vermeiden Sie "Warum" - Fragen!
- Machen Sie nach der Frage eine Pause!
- Suchen Sie Blickkontakt!
- Vermeiden Sie Suggestiv-Fragen!
- Hören Sie aktiv zu - paraphrasieren Sie!

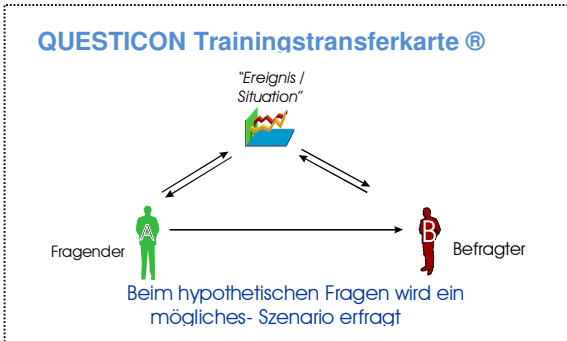
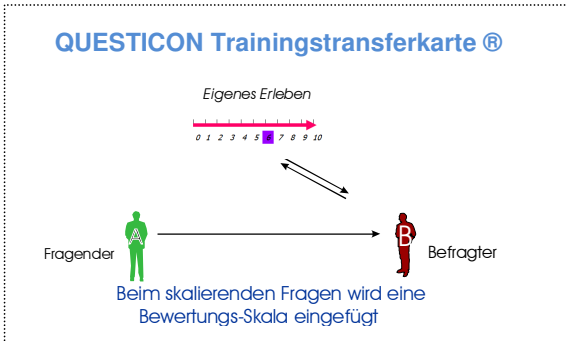




QUESTION Trainingstransferkarte ®

Fragen Sie systemisch

- o Denken Sie in „Systemen“
- o Hinterfragen Sie Worte und Begriffe des Gesprächspart.
- o Nutzen Sie
 - > hypothetische
 - > zirkuläre
 - > Skalierende

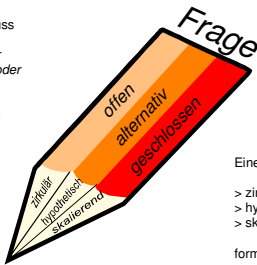
- QUESTION Trainingstransferkarte ®**
- 10 Frage-Gebote**
- Fragen Sie viel mehr!
 - Fragen Sie offen!
 - Fragen Sie induzierend („Woran, woraus ...“)
 - Fragen Sie kurz (7 !)
 - Nur eine Frage je Satz!
 - Nie suggestiv-Fragen!
 - Wenig Warum-Fragen!
 - Pausen aushalten!
 - Anknüpfend fragen! („Was heißt das?“)
 - Fragen sie systemisch:
 - > skallerend
 - > hypothetisch
 - > zirkulär

QUESTION Trainingstransferkarte ®

Eine Frage muss

- > offen *oder*
- > alternativ *oder*
- > geschlossen

formuliert sein.



Eine Frage kann *zudem*

- > zirkulär *und/ oder*
- > hypothetisch *und/ oder*
- > skalierend

formuliert sein.