

Informationen gehabt hätte – so wie es die Mitbewerber auch dargestellt hatten.

Im geschilderten Beispiel zog der nicht nachfragende Dienstleister den Kürzeren. Wer nicht fragt, ist meist im Nachteil. Und umgekehrt: Wer fragt, »gewinnt«. Mitunter ganze Aufträge, mindestens aber zusätzliche, in aller Regel äußerst nützliche Informationen.

Fragen üben

Die Eingangsbeispiele zeigen – jeweils in einer anderen Situation bzw. aus einer anderen Perspektive –, wie wichtig es ist, im richtigen Moment die richtigen Fragen zu stellen. Und überhaupt: Fragen zu stellen.

Deshalb: Fragen Sie mehr! Viele Fragen generieren großen Nutzen. Vor allem für Sie selbst. Probieren Sie es aus! Am besten, Sie fangen gleich morgen damit an und stellen einmal bewusst mehr Fragen als sonst.

Vorteile von Fragen


Diese Vorteile haben Sie, wenn Sie mehr fragen:

- *Respekt*: Wer eine Frage stellt, verändert die Situation. Und zwar zu seinem eigenen »Vorteil«: Sie beweisen Standing und Selbstvertrauen, wenn Sie (nach-)fragen. Sie zeigen Mut, da Sie ja, wenn Sie fragen, auch unerwartete oder abschlägige Antworten in Kauf nehmen. Dadurch verschaffen Sie sich beim Gegenüber Respekt und Achtung.
- *Transparenz*: Durch Fragen erhalten Sie wichtige Informationen. Sie gehen den Dingen auf den Grund und klären Details. Manches bliebe diffus und vage, wenn man es nicht durch klärende Fragen herausarbeiten würde. Fragen führen zu größerer Transparenz. Das ist gut für alle Beteiligten.

- *Interesse*: Gezielte Fragen sind im privaten wie im beruflichen Zweiergespräch ein Zeichen dafür, dass man wirkliches Interesse am Gesprächspartner, seiner Situation und seiner Sichtweise hat. Ihr Gegenüber schätzt es, wenn Sie nicht permanent nur von sich erzählen, sich also nicht nur um sich selbst drehen, sondern sich dem anderen mit interessierten Fragen unmittelbar zuwenden.

Eines aber ist sicher: Mehr Fragen zu stellen braucht meist auch ein bisschen Mut. Fragen ist nichts für Feiglinge. Denn wer viel fragt, geht immer auch eine Art Risiko ein. Bei diesem Wagnis können Sie nur gewinnen. Auch wenn Sie durch eine Frage nicht immer das erfahren, was Sie vielleicht hören wollen. Sicher aber ist allemal: Später wissen Sie mehr.





***Gute Fragen geben die
Richtung vor, in die sich
ein Gespräch entwickelt.***



Mit Fragen Beziehungen aufbauen

Viele kennen den Werbespot der Sparkassen aus den 1990er Jahren, in dem sich zwei smarte Manager begegnen und die Karten auf den Tisch legen (siehe http://www.youtube.com/watch?v=U0MU-2_MuUE). Mein Haus, mein Auto, mein Boot. Das dann folgende kurze Gespräch folgt diesem Drehbuch: Ich – Ich – meins – meins – unsers – unsers. Wer das schmunzelnd für völlig realitätsfremde Kunstszene exaltierter Werbeprofis hält, sollte sich beim nächsten Gang in die Kantine mal zurücklehnen und den Gesprächen der Kollegen am Tisch lauschen. Wir vermuten: Das Drehbuch wird oft das gleiche sein.

Hier also das Drehbuch der gewohnten Alltagskommunikation. Überschrift: Jeder erzählt nur von sich. Sobald ein Gesprächspartner eine kurze Verschnaufpause macht, grätscht der andere elegant rein und erzählt seine eigene Story weiter. (A: »Wir waren letzte Woche in Südtirol zum Ski-Laufen ...« B: »Die machen da inzwischen ja wieder einen guten Rotwein.« C: »Mein Weinhändler verkauft inzwischen auch Spaghetti.« A: »Also und es hatte da viel Schnee ...«)

Was wäre der Ausweg, um aus diesem unkoordinierten beiläufigen Nebeneinander eigener Aussagen ein strukturiertes Miteinander zu machen? Sie ahnen es schon, ganz einfach: Zu fragen! Mit Nachfragen auf das zuvor Gesagte Bezug nehmen. (So könnte z. B. C den A fragen: »Wo waren Sie denn da genau? Was hat Ihnen besonders gut gefallen? ...«)