

More
to explore ...



"Systemische Fragetechniken"



Um tiefe, bereichernde Gespräche zu führen ist es wichtig über gute Fragetechniken zu verfügen. Das gilt für den Alltag, als auch im beruflichen Kontext. Besonders Menschen in Führungspositionen empfehle ich, dieses wichtige Instrument anzuwenden. Du erweiterst damit dein Handlungsrepertoire und du wirst immer sicherer, welche Fragen du stellen musst um zu deinem Ergebnis zu kommen. Ich möchte dir hiermit einen Überblick zu unterschiedlichen Fragetechniken bieten. Wenn du tiefer in diese Materie eintauchen möchtest, kann ich dir das Buch von Heinrich Weidinger mit dem Titel "Systemische Fragetechniken" wärmstens empfehlen.



Was bedeutet überhaupt "Systemische Fragetechnik"?



Dabei handelt es sich um Fragen, die sich nicht auf eine Person oder ein einzelnes Ereignis konzentrieren, sondern darauf, wie der Kontext oder das System, in dem ein Problem auftritt, funktioniert. Sie dienen dazu, die verschiedenen Parameter oder Umwelten, die in einem System involviert sind, zu verstehen und zu analysieren und tragen dazu bei, Probleme oder Herausforderungen auf eine umfassendere Art und Weise zu betrachten. Systemische Fragen ermöglichen auch verborgene Annahmen und Muster in einem System aufzudecken und zu überprüfen, um eine gemeinsame Basis für Veränderungen und Lösungen zu schaffen. Situationsbedingt eignen sich verschiedene Varianten der Fragestellung besser als andere. Dies solltest du bei jedem einzelnen Gespräch gesondert beachten.



More to explore ...

Ressourcenfrage

Die Ressourcenfrage bezieht sich auf Fragen, welche Ressourcen dir aktuell zur Verfügung stehen und wie du diese am besten nutzen kannst, um deine Ziele zu erreichen. Dazu gehören Zeit, Geld, Energie, Fähigkeiten und Kontakte. Die effektive Nutzung deiner Ressourcen kann helfen, Stress zu reduzieren, sich auf das zu konzentrieren, was bereits jetzt schon da und nutzbar ist.

Beispiele für Ressourcenfragen:

- Welche Ressourcen hast du bisher noch nicht bedacht?
- Wer könnte dir sonst noch zur Verfügung stehen?
- Gibt es andere Optionen damit du dein Ziel erreichst?

Zielorientierte/ Lösungs-orientierte Frage

Wenn Fragen immer wieder um ein Problem kreisen, sich aber keine Lösung ergeben will, helfen zielorientierte-, bzw. lösungsorientierte Fragen. Dabei geht es darum, ein Gespräch oder eine Diskussion zum Positiven zu wenden. Man verharrt nicht bei Dingen die nicht funktionieren, sondern hebt bewusst hervor was alles möglich ist.

Beispiele für zielorientierte- und lösungsorientierte Fragen

- Was, wenn alles möglich wäre? Was ist die ideale Zielerreichung für dich?
- Wie sieht das ideale Zielbild für dich aus?
- Angenommen du hättest dein Ziel erreicht, wie würde dein Umfeld das merken?
- Woran würdest du erkennen, dass du es nachhaltig umgesetzt hast?

Zirkuläre / Perspektivische Frage

Diese Fragen helfen dabei neue Perspektiven einzunehmen und sich in andere Personen hineinzusetzen. Dadurch erhält man einen neuen Blickwinkel, einen Perspektivenwechsel und erhält Raum für neue Ideen und Ansätze.

Beispiele für zirkuläre / perspektivische Fragen

- Nimm bitte einmal die Perspektive deiner Führungskraft / Kolleg:in / Mitarbeiter:in ein. Welche Vorgehensweise würden sie/er empfehlen?
- Stell dir vor, du bist in dieser Situation ein/e neutrale/r Schiedsrichter/in. Wie würdest du als neutrale Person mit dieser Situation umgehen?
- Versetze dich in die Situation deines Gegenübers / der Konfliktseite und empfinde die Reaktion nach. Warum hat er oder sie deiner Meinung nach so reagiert?
- Wie würdest du dieses Thema in zehn Jahren betrachten?

More to explore ...

Hypothetische Frage

Bei hypothetischen Fragen handelt es sich hauptsächlich um angenommene Situationen, die nicht der Realität entsprechen. Es geht vielmehr darum dein Gegenüber zu einem Gedankenexperiment einzuladen um sich ganz neue Möglichkeiten und Ansätze zu erschließen. Hypothetische Fragen fördern die Kreativität auf der Suche nach einer Lösung. Sie verschaffen Klarheit darüber, ob es sich überhaupt lohnt, das Ziel zu erreichen, oder ob es sich nur scheinbar um ein lohnenswertes Ziel handelt. Aus diesen Gedankenspielen lassen sich durchaus innovative Lösungen und Wege erarbeiten.

Beispiele für hypothetische Fragen

- Angenommen, du hättest alle Zeit der Welt, was wäre dein nächster Schritt?
- Stell dir vor, ein Scheitern ist ausgeschlossen und alles, was du tust, gelingt. Was würdest du tun?
- Nehmen wir an, Geld spielt keine Rolle, wie würdest du dann mit dem Thema umgehen?
- Gehen wir davon aus, du wärest ab sofort Eigentümer des Unternehmens, was würdest du verändern?
- Angenommen, du würdest sofort kündigen, was würde passieren?

Skalierungsfrage

Mit Skalierungsfragen lassen sich Unterschiede, Fort- und Rückschritte sowie Veränderungen schnell und einfach ergründen. Man bekommt einen schnellen Überblick um subjektive Eindrücke und Empfindungen schneller einordnen zu können. Skalierungsfragen fördern ebenfalls die Selbstreflexion des/r Befragten und veranschaulichen das Problem, ohne dass das Gegenüber gezwungen ist alles preiszugeben.

Beispiele für Skalierungsfragen

- Auf einer Skala von 1 bis 10, wie würdest du das Problem einschätzen, wenn 10 ganz furchtbar und 1 nicht der Rede wert darstellt?
- Wenn wir im Team das "Miteinander" auf einer Skala von 1 bis 10 einordnen sollten, welche Zahl vergibst du heute? (10 = top, 1 = flop)
- Auf einer Skala von 1 bis 10, wenn 1 absolut unzufrieden bedeutet und 10 absolute Zufriedenheit darstellt, wo siehst du dich?
- Wenn der optimale Tag eine 10 wäre, wie würdest du den heutigen Tag bewerten?
- Auf einer Skala von 1 bis 10, wie realistisch ist es, dass du diese Ziele erreichst?

More to explore ...

Paradoxe Frage

Paradoxe Fragen sind Fragen, die scheinbar widersprüchliche Aussagen oder Vorstellungen enthalten und zum Nachdenken anregen. Sie können beispielsweise auf logische Inkonsistenzen oder unerwartete Folgen hinweisen oder die Vorstellungskraft des Hörers herausfordern. Paradoxe Fragen können auch verwendet werden, um zu testen, wie eine Person mit ambivalenten Situationen umgeht oder um eine Diskussion zu provozieren. Paradoxe Fragen helfen, um aus einer tief eingefahrenen Spur auszubrechen.

Beispiele für paradoxe Fragen

- Wenn die Umstände so unerträglich sind, warum kündigst du nicht gleich morgen?
- Was müsstest du tun, um das Problem noch zusätzlich zu verschlimmern?
- Du möchtest deiner Gesundheit noch mehr Schaden zufügen? Was müsstest du noch dafür tun?
- Wie könnten wir dieses Projekt endgültig zum Scheitern bringen?

Vergleichsfrage

Eine Vergleichsfrage ist eine Frage, die Informationen über den Unterschied oder die Ähnlichkeiten zwischen zwei oder mehr Möglichkeiten oder Sachverhalten erfragt. Die Frage zielt darauf ab, die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu erfahren und kann verwendet werden, um Entscheidungen zu treffen oder auswählen zu können, welche Option besser geeignet ist.

Beispiele für Vergleichsfragen

- Wie unterscheidet sich die neue von der alten Position?
- Welche neuen Verantwortlichkeiten und Aufgaben sind damit verbunden, im Vergleich zum vorigen Job?
- Im Vergleich zur momentanen Position, welche Kompetenzen und Fähigkeiten sind im neuen Unternehmen besonders wichtig?
- Sind Teamstruktur und die Hierarchien mit deiner aktuellen Stelle vergleichbar?