

Checkliste: Fragetypen

Wie man in Verhandlungen die verschiedenen Fragetypen einsetzt und was man dabei beachten sollte.

Offene Frage	
Einsatz	Gefahr
<ul style="list-style-type: none"> Informationen beschaffen Bedürfnisse abklären Die Meinung des anderen in Erfahrung bringen Smalltalk Das aktive Zuhören praktizieren 	<ul style="list-style-type: none"> Der Gesprächspartner könnte meinen, dass sein Gegenüber nicht wirklich an einem positiven Gesprächsende interessiert ist Der Gesprächspartner fühlt sich ausgefragt
Geschlossene Frage	
Einsatz	Gefahr
<ul style="list-style-type: none"> Am Gesprächsende noch einmal zusammenfassen Das aktive Zuhören praktizieren Wenn es keine Alternative gibt 	<ul style="list-style-type: none"> Durch eine geschlossene Frage kann ein Gespräch ins Stocken kommen oder zu einem Ende, da die Antwortmöglichkeit eingeschränkt ist. <p>Tipp: Wenn das nicht Ihre Absicht ist, aktivieren Sie das Gespräch wieder, indem Sie eine offene Frage stellen.</p>
Alternativfrage	
Einsatz	Gefahr
<ul style="list-style-type: none"> Die Wahlmöglichkeiten eingrenzen, um zum Beispiel zu einem Gesprächsabschluss zu gelangen 	<ul style="list-style-type: none"> Alternativfragen können einschränkend wirken (z. B. wenn zu Beginn das Bedürfnis noch nicht abgeklärt ist) Der Gesprächspartner könnte dies als Manipulationsversuch werten
Suggestivfrage	
Einsatz	Gefahr
<ul style="list-style-type: none"> Die Antwort des Gesprächspartners steuern 	<ul style="list-style-type: none"> Suggestivfragen sind stets manipulativ
Hypothetische Frage	
Einsatz	Gefahr
<ul style="list-style-type: none"> Mit dem Gesprächspartner andere durchaus mögliche Szenarien oder Optionen durchdenken 	<ul style="list-style-type: none"> Zu viele hypothetische Fragen wirken unseriös Das Gegenüber könnte denken, Sie würden nicht ernsthaft versuchen, das Gespräch voranzubringen

Diese Checkliste steht Ihnen unter postfinance.ch/ku zur Verfügung.

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG