

# 50 ?

## FRAGEN

## FÜR TOLLE GESPRÄCHE



Rhetori 

**50 Fragen  
Für tolle Gespräche**

*Nico Kraus*

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Copyright 2017 – Nicolas Tamino Kraus

Illustration: Nico Kraus

Auflage 1

Verfasser: Nicolas Tamino Kraus

# Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1: Einleitung: Wieso Fragen stellen?

Kapitel 2: Gespräch lenken

Kapitel 3: Fragen im Verkauf

Kapitel 4: 50 Fragen

Fazit

## KAPITEL 1

# Einleitung: Wieso Fragen stellen?

Fragen haben in Gesprächen einen ganz besonderen Sinn. Mit Fragen kann man ein Gespräch spannend gestalten. Man kann coole Gesprächsthemen finden und das Gespräch auf subtile Art und Weise auf ein gewünschtes Thema lenken.

Deshalb möchte ich dir in diesem eBook eine kompakte Übersicht über die Fragetechniken geben und am Schluss findest du eine Liste von 50 Fragen, die in verschiedene Kategorien eingeteilt sind, damit du coole Inspirationen hast, was du in einem Gespräch gut sagen kannst.

Am Anfang eines Gespräches ist das Wichtigste, dass du Gemeinsamkeiten findest. Dafür eignen sich ganz einfache Fragen wie:

Was hast du für Hobbies?

Machst du Sport?

Was hörst du für Musik?

Was für Filme schaust du?

Dies sind halboffene Fragen, da sie nicht mit Ja oder Nein beantwortet werden wie geschlossene Fragen, aber auch nicht mit langen Sätzen, wie das bei offenen Fragen der Fall wäre.

Wenn ihr euch schon besser kennt, kannst du zu tiefgründigen Fragen übergehen. Dadurch lernst du den anderen viel besser kennen und die Themen sind auch meistens spannender.

Ich habe in Kapitel 4 eine Liste mit 50 Fragen zusammengestellt, damit du zu jedem Bereich passende Fragen für dich heraussuchen kannst.

Probiere damit ein wenig aus, bis du sie authentisch und passend einsetzen kannst.

## *KAPITEL 2*

# Gespräch lenken

Es gibt sehr viele verschiedene Möglichkeiten, Fragen in einem Gespräch zu verwenden und am Anfang ist es wichtig, dass du weißt, was dein Ziel ist.

Möchtest du mehr über den anderen herausfinden?

Möchtest du tiefgründige Gespräche führen, um mehr über dich selbst und das Leben zu lernen?

Möchtest du einfach Spaß haben?

Möchtest du gerne ein Produkt verkaufen?

Hast du gerade ein Date?

All das sind Bereiche, in denen es wichtig ist, die richtigen Fragen zu stellen. Doch schauen wir uns zuerst an, was eine Frage psychologisch bei dem anderen auslöst:

1. Unser Gehirn ist so aufgebaut, dass es automatisch eine Antwort sucht, wenn es eine Frage hört. Normalerweise findet das Gehirn dann auch mehrere Antwortmöglichkeiten. Das heißt, bei deinem Gesprächspartner tauchen sofort verschiedene Antwortmöglichkeiten im Kopf auf, sobald du eine Frage stellst.
2. Unser Gehirn funktioniert so, dass es automatisch verschiedene Themenbereiche miteinander verknüpft und es löst Gefühle aus, je nachdem woran es gerade denkt.

Hier mal ein Beispiel:

Du sitzt mit einer guten Freundin im Café und ihr unterhaltet euch. Sie ist gestresst von ihren Klausuren in der Uni und deshalb nicht so gut gelaunt.

Jetzt fragst du sie natürlich wie es ihr geht und wie ihre Klausuren gelaufen sind. Sie fängt an zu

erzählen und du merkst wie ihre Stimmung immer schlechter wird.

Warum ist das so?

Sie denkt daran, wie viel Stress sie hat und erinnert sich daran, was sie noch alles zu tun hat. Das Gehirn löst Stress aus.

Das ist ganz normal, denn unter Stress können wir uns besser konzentrieren und ihr Gehirn denkt jetzt fälschlicherweise, es müsste lernen und will daher alles tun um die Konzentration zu verbessern. Allerdings ist es in dieser Situation gerade nicht so hilfreich.

Jetzt könntest du ihr natürlich sagen, sie soll an was anderes als an ihre Klausur denken. Ich denke ihr könnt euch alle den Effekt vorstellen, es wird nicht viel nützen. Vielleicht kennt ihr den Satz: Denk jetzt nicht an einen lila Elefanten! Und woran hast du gedacht? Genau: an einen lila Elefanten.

Viel sinnvoller ist hier eine einfache Frage wie: „Wie war dein letzter Urlaub?“

Sofort fängt das Gehirn an zu arbeiten. Wo war ich da nochmal? Ach ja, das war Griechenland. Ja das

war schön, da haben wir am Strand in der Sonne gelegen ...

Sofort richtet sich der Fokus der Gedanken auf ein anderes Ziel. Es tauchen andere Assoziationen auf. Versuch es doch jetzt kurz selbst und denke für 5 Minuten an deinen letzten Urlaub.

Wie verändert sich deine Stimmung dadurch?

Was für Gedanken sind mit der Urlaubserfahrung verknüpft?

Du siehst also, Fragen sind eine super Möglichkeit um ganz dezent, die Gedanken eines anderen in eine bestimmte Richtung zu lenken und dadurch seine Stimmung positiv zu beeinflussen oder um neue Ideen für ein Gespräch zu bekommen.

Ein anderes Beispiel ist folgendes:

Die Mutter bemerkt, dass ihr Kind wieder nicht das Zimmer aufgeräumt hat. Also fragt sie wütend: Warum hast du dein Zimmer nicht aufgeräumt?!?

Was passiert jetzt natürlich im Kopf des Kindes?

Das Kind findet Antworten auf die Frage: Ich habe mein Zimmer nicht aufgeräumt, weil ich keine Lust hatte und weil dies und jenes passiert ist.

Jetzt werden Nervenverbindungen im Gehirn des Kindes geknüpft und beim nächsten Mal, wenn es sein Zimmer aufräumen soll, fallen dem Kind sofort viele Gründe ein, warum es das Zimmer nicht aufräumen könnte.

Eine sinnvollere Frage der Mutter könnte hier sein: Was hast du für Vorteile, wenn du dein Zimmer aufräumst?

Jetzt fängt das Kind an, Zimmer aufräumen mit: ich finde meine Sachen schnell wieder oder ich habe eine schönes Zimmer zu assoziieren. Was passiert beim nächsten Mal, wenn das Kind sein Zimmer aufräumen soll?

Im Coaching werden Fragen gezielt eingesetzt, um Lösungen für ein Problem zu finden.

Oft stellt sich derjenige, der unzufrieden mit seinem Leben ist, sehr oft Fragen wie:

Warum passiert immer mir sowas?

Warum geht es mir heute schon wieder so schlecht?

Warum habe ich das schon wieder nicht geschafft?

Denk daran, das Gehirn findet automatisch Antworten auf diese Fragen.

Der Coach fragt stattdessen:

Welche Möglichkeiten gäbe es, das Problem zu lösen?

Was hast du aus dieser Situation gelernt?

Wie kannst du eine Situation schaffen, in der so ein Problem nicht wieder auftreten kann?

Durch diese Fragen können sehr effektive Perspektivwechsel entstehen, wodurch der Coachee (also die Person die gecoacht wird) selbst auf effektive Lösungsideen kommt.

Genau dasselbe kannst du natürlich auch im Alltag anwenden, wenn du merkst, ein Freund oder eine Freundin von dir haben irgendwo ein Problem und brauchen Unterstützung.

Solche Fragen helfen viel mehr als ein Tipp: Mach doch einfach XYZ, weil so ein Tipp kann oft nicht gut angenommen werden. Lösungsideen, wo derjenige selbst drauf gekommen ist, weil du ihm eine geschickte Frage gestellt hast, werden in seinem Gehirn aber als „das habe ich selbst so erkannt“ abgespeichert und es ist viel wahrscheinlicher, dass derjenige es dann auch umsetzt.

## KAPITEL 3

# Fragen im Verkauf

Im Verkauf gibt es eine Reihe guter Einsatzmöglichkeiten für Fragen.

Gerade am Anfang, wenn man den anderen noch nicht so gut kennt, macht es sehr viel Sinn, etwas über ihn herauszufinden.

Was ist ihm im Leben wichtig?

Worauf legt er Wert?

Mit welchen Vorteilen von deinem Produkt kannst du ihn am besten locken?

Wo wird er Einwände gegenüber dem Produkt haben?

Wenn du vor deinem Pitch Antworten auf diese Fragen findest und gleich seine Einwände vorwegnimmst und die Stärken des Produktes die

für ihn persönlich wichtig sind herausstellst, hast du viel größere Chancen auf einen Verkauf.

Ein weiterer guter Trick im Verkauf ist es, die Fragen so zu stellen, dass nur günstige Antwortmöglichkeiten vorkommen.

Wollen wir uns lieber morgen am Vormittag oder am Nachmittag treffen?

Möchtest du lieber die Lebensversicherung von Anbieter A oder von Anbieter B?

In beiden Fällen denkt der andere weniger darüber nach ob er will, sondern nur auf welche Art und Weise es am besten wäre. Dadurch wird das gewünschte Ergebnis wahrscheinlicher.

## *KAPITEL 4*

# 50 Fragen

Ich habe die nachfolgenden Fragen nach Anwendungssituation geordnet. Small talk ist sehr gut um jemand kennen zu lernen. Die Big talk Fragen eignen sich erst, wenn man den anderen schon gut kennt.

So hast du für jede Situation die passende Frage parat.

## Small talk:

1. Was hast du für Hobbies?
2. Machst du Sport?
3. Was hörst du für Musik?
4. Was für Filme schaust du?
5. Spielst du ein Instrument?
6. Was macht dir am meisten Spaß?
7. Hast oder hättest du gerne ein Haustier?
8. Was arbeitest du? / Was studierst du?
9. Was wäre dein absoluter Traumjob?
10. Wo warst du das letzte Mal im Urlaub?

Bei diesen Fragen empfiehlt es sich, danach weiter zu fragen oder von sich zu erzählen. Z.B.:

Was gefällt dir an diesem Sport besonders?

Oder: Ja das habe ich auch mal probiert, mir ging es damals immer so, dass...

Die Fragen sind sehr gut, um am Anfang das „Eis zu brechen“ und erste Gemeinsamkeiten zu finden. Es gibt eine psychologische Studie, in der herausgefunden wurde, dass zwei Menschen sich umso sympathischer finden, je mehr Gemeinsamkeiten sie voneinander kennen.

# Big Talk:

11. Was macht dir an deinem Job am meisten Spaß?
12. Was macht dir an deinem Job am wenigsten Spaß?
13. Wie bist du zu dem Mensch geworden der du heute bist?
14. Was macht dich als Mensch aus?
15. Was wolltest du als kleines Kind immer werden?
16. Wer war deine erste große Liebe?
17. Was ist das Schlimmste / Lustigste / Peinlichste / Schönste, was dir je passiert ist?
18. Wann war der schönste Tag in deinem Leben? Was ist da genau passiert?
19. Für was in deinem Leben empfindest du die größte Dankbarkeit?
20. Was ist aus deiner Sicht dein größter Erfolg im bisherigen Leben?
21. Was ist deine meist gehütete Erinnerung?
22. Wann und warum hast du das letzte Mal geweint?
23. Welche Erfahrung hat dich am meisten beeinflusst?

24. Welche Entscheidung in der Vergangenheit hat dein Leben am meisten beeinflusst?
25. Wenn du wüsstest, dass du in einem Jahr sterben würdest, würdest du irgendetwas an der Art wie du zurzeit lebst verändern? Warum?
26. Wenn du nur einen einzigen Satz an deine Kinder weitergeben könntest, welcher wäre das?
27. Gibt es etwas von dem du seit langer Zeit träumst es zu tun?
28. Welche drei Dinge glaubst du, hast du mit mir gemeinsam?
29. Glaubst du an Liebe auf den ersten Blick?
30. Wenn du eine Sache in der Welt ändern könntest, welche wäre das?

Stelle diese Fragen, wenn ihr euch schon etwas besser kennt und ihr am besten zu zweit seid. Hier können richtig spannende Gespräche entstehen und ihr lernt euch auf eine viel intensivere Art und Weise kennen als jemals zuvor.

## Lustige Fragen, die Spaß machen:

31. Hast du schon mal etwas Verrücktes / Verbotenes gemacht?
32. Wärest du gerne berühmt? Wenn ja, auf welche Art und Weise?
33. Wenn du für einen Tag ein/eine Mann/Frau sein könntest, was würdest du alles machen?
34. Wenn du eine magische Fähigkeit haben könntest, welche wäre das?
35. Wenn du für ein paar Stunden eine Film- oder Romanfigur sein könntest, in welche Rolle würdest du gerne schlüpfen?
36. Wenn du dir eine Person auf der ganzen Welt aussuchen könntest, mit der du essen gehst, wen würdest du wählen?
37. Wer ist dein Kindheitsheld?
38. Wozu kannst du nicht nein sagen?
39. Was ist der lustigste Pornotitel, den du kennst?
40. Was ist deine Lieblingsnachspeise?

## Wichtige Informationen über den anderen sammeln:

41. Was ist dein größtes Ziel im Leben?
42. Welche drei Dinge glaubst du, hast du mit mir gemeinsam?
43. Was ist, wenn überhaupt, ein zu ernstes Thema um darüber Witze zu machen?
44. Welche guten / schlechten Angewohnheiten hast du?
45. Wenn du richtig sauer bist, was brauchst du dann um dich wieder zu beruhigen?
46. Was macht dir am meisten Spaß?

## Date:

47. Welche Orte findest du romantisch?
48. Was war dein schlimmstes / schönstes Date?
49. Was war deine verrückteste Sex-Fantasy?
50. Was turned dich am meisten an?

# Fazit

Nutze Fragen um deine Gespräche spannender zu gestalten, mehr über den anderen herauszufinden und dadurch schönere und tiefgründigere Beziehungen zu führen.

Außerdem kannst du mit Fragen das Gespräch lenken und damit auch Entscheidungen beeinflussen.

Es ist es auf jeden Fall Wert, sich mit dem Thema einmal auseinander zu setzen.

Viel Erfolg beim Fragen stellen