

Reden Sie noch oder fragen Sie schon?

Sie können in der ersten Ausgabe von „Gedanken für die Praxis“ lesen, dass insbesondere drei Punkte darüber entscheiden, ob Sie in jeder Situation einen überzeugenden **ersten Eindruck** hinterlassen:

- Beachten Sie die Leitlinien der Etikette?
- Setzen Sie die Grundregeln der Rhetorik ein?
- Strahlen Sie dank überzeugender Körpersprache Sicherheit aus?

Haben Sie mit dem ersten Eindruck Ihren Gesprächspartner oder Ihre Zuhörer überzeugt? Dann stellt sich nun die Herausforderung: **Wie können Sie das hohe Zustimmungsniveau halten?** Denn es gilt, dass Sie zu höchstens 49% mit Ihrem Fachwissen punkten. Zu mindestens 51% ist für Ihren Erfolg entscheidend, **wie** Sie auftreten und kommunizieren.

Es leuchtet ein, dass Sie weiterhin die Leitlinien der Etikette einhalten. Zudem kommt es im Gespräch, in Ihrem Vortrag oder in Ihrer Rede nun darauf an, dass Sie Ihre fachlichen Inhalte geschickt und überzeugend kommunizieren.

Dies erreichen Sie auch über den **passenden Einsatz der Fragetechnik**. Sei es die rhetorische Frage im Vortrag, sei es die Informationsfrage im Kundengespräch oder sei es die Gegenfrage, wenn Sie verbal angegriffen worden sind – immer gilt: **Wer fragt, der führt, der gewinnt!**

Die Frage gilt als Königin der Rhetorik, die Gegenfrage als Kaiserin der Dialektik.

Oftmals ist – auch bei professionellen Fragestellern – zu beobachten, dass nach der gestellten Frage noch eigene Meinungen oder Ergänzungen nachgeschoben werden. Dies ist im Sinne der rhetorischen Wirkung kontraproduktiv. Denn dann besteht für den so Gefragten eine gute Gelegenheit, sich der Antwort auf die ursprüngliche Frage elegant zu entziehen.

Wie handhaben Sie es? Geben Sie Ihrem Gegenüber stets die Chance zur Antwort auf eine Frage, indem Sie nach dem „gesprochenen Fragezeichen“ einfach still sind?

Dass es **10 wichtige Fragearten** gibt, verdeutlicht die Möglichkeiten, die Ihnen die Fragetechnik gibt. Zugleich bedeutet dies jedoch auch, dass Sie in unterschiedlichen Situationen die passende Frageart einsetzen müssen. Deshalb gehört zu einer rhetorischen Grundausbildung das Erlernen und Beherrschen der einzelnen Fragearten und das Wissen, **wann welche Frageart geeignet ist**, um zum Erfolg zu kommen.

Stilwelt unterstützt Sie dabei, Ihre Rhetorik und insbesondere Ihre Fragetechnik zu verfeinern und zu optimieren. Zögern Sie nicht. Investieren Sie jetzt in die Optimierung Ihrer rhetorischen Fähigkeiten.