

Geleitwort

Es bedarf keiner humanistischen Bildung, um zu wissen, dass Sokrates innerhalb des nach ihm benannten Dialoges durch geschicktes Fragen seine Gesprächspartner zu Erkenntnissen führte. Kennern menschlicher Kommunikation war es seit langem bewusst, dass die Frage in Gesprächen eine wesentliche Rolle spielt. „Wer fragt, der führt“, heißt es heute häufig.

Das ist sicherlich grundsätzlich richtig, aber ganz so einfach ist es eben nicht. Sobald man ein Problem etwas näher betrachtet, zeigt sich die Komplexität und Vielschichtigkeit. Wenn wir nun das wiederum vereinfachen, so darf man sagen: Es kommt nicht nur darauf an, dass man fragt, sondern es ist auch wichtig, wie man fragt. Die Antworten auf die Frage nach dem „Wie“ weisen auf eine Vielfalt von Möglichkeiten hin, und diese werden in diesem schönen Buch von Andreas Patrzek in einer anschaulichen Weise, angereichert durch eine Vielzahl von Beispielen, dargestellt.

Man merkt dem Autor an, dass er über reiche Erfahrung verfügt. Dieses Erfahrungswissen hat er in erster Linie in Trainings-, Beratungs- und Coachingsituationen mit Führungskräften gewonnen. Hier hat er auch gelernt, schwierige Sachverhalte in einer gut verständlichen Weise zu formulieren. Reiche Erfahrung aber ist nur das eine. Das andere ist die zugrunde liegende Theorie. Verstehen kann man Zusammenhänge leichter, wenn man von einer theoretischen Basis ausgeht. Man erkennt dann auch Prinzipien, die es erlauben, ähnliche Situationen zu erkennen und auch dort zielführend zu handeln. Von Kurt Lewin stammt der Satz, dass nichts so praktisch sei wie eine gute Theorie. Das bewahrheitet sich im Buch von Andreas Patrzek. Hier findet man zentrale sprachpsychologische Theorien so aufbereitet, dass die Ableitungen demjenigen nutzen, der in der Praxis vielfältige Gespräche führen muss, wie das in besonderem Maße für Führungskräfte gilt. Schlagend wird bei der Lektüre des Bu-

ches das Vorurteil widerlegt, dass eine Theorie umso besser sei je unverständlicher sie ist. Was also darf der Leser erwarten? Eine differenzierte und fundierte wissenschaftliche Basis für das Führen von Gesprächen mit Hilfe der Frage, sehr konkrete Beispiele für die unterschiedlichen Möglichkeiten des Fragens und Anleitungen dafür, wie man sein Handeln auf diesem Gebiete optimieren kann. Obwohl in erster Linie Führungskräfte angesprochen werden, ist das Buch auch für andere von Nutzen. Zu denken ist an alle, die viele Gespräche führen müssen (und wer ist das nicht?), aber auch jene, die andere lehren, wie man angemessen kommuniziert.

Und schließlich wird jeder Leser eines nachdrücklich lernen: Wer fragt, erwartet eine Antwort. Dies fordert, dass man zuhört. Richtig fragen – Fragekompetenz – fordert auf der Gegenseite die Kompetenz, aktiv zuhören zu können.

Das menschliche Zusammenleben in Organisationen, Verbänden oder Familien wäre besser, wenn das berücksichtigt würde, was man in diesem Buch erfährt. Ich wünsche ihm daher den verdienten Erfolg.

LUTZ VON ROSENSTIEL
München, im Mai 2003

Fragekompetenz für Führungskräfte

Handbuch für wirksame Gespräche

Patrzek, A.

2015, XII, 363 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-07681-8