Gute Fragen.

Starke Beziehungen.

Ausbildung zum systemischen Coach

bei InKonstellation

im April 2026

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis 2

1. Beziehungen beginnen mit Fragen – nicht mit Antworten.....3
2. Networking neu gedacht: Vom Kontaktesammeln zur Beziehungsgestaltung ..4
3. Der gelungene und entspannte Gesprächseinstieg 5
4. Gespräch lebendig halten – aber wie? 6
5. Fazit: Gute Fragen schaffen echte Verbindung 9
6. Anlage: „Erste-Hilfe-Sammlung“ 10

Literaturverzeichnis.....12

1. Beziehungen beginnen mit Fragen – nicht mit Antworten

„Wissen bedeutet, die richtige Antwort zu kennen. Weisheit bedeutet, die richtigen Fragen zu stellen.“[1] (Amend, 2022, S. 216)

Du musst nicht mit der perfekten Antwort glänzen – Du musst vor allem die richtige Frage finden. Denn Fragen sind weit mehr als ein kommunikatives Werkzeug. Sie sind Ausdruck einer Haltung, die Beziehung, Entwicklung und Menschlichkeit in den Mittelpunkt stellt. Im Erstkontakt helfen Dir Fragen, von Small Talk zu Substanz zu wechseln; im Networking schaffen sie Resonanz statt reiner Kontaktverwaltung; und in professionellen Kontexten öffnen sie Räume für Perspektivwechsel, Selbstwirksamkeit und echte Verbindung.

Dabei zeigt sich: Wirksam wird eine Fragetechnik nicht durch ihre „Schliff-Formulierung“, sondern durch das Zusammenspiel aus Neugier, Respekt und Zuhören. Wenn Du diese Haltung mitbringst, wirken offene, zirkuläre, hypothetische, skalierende und ressourcenorientierte Fragen wie Türöffner – nicht, weil sie „trickreich“ sind, sondern weil sie Deinem Gegenüber erlauben, sich zu zeigen, nachzudenken und sich selbst besser zu verstehen. Diese systemischen Fragetechniken durften wir im Rahmen unserer Ausbildung zum systemischen Coach intensiv üben und kennenlernen.

Und vielleicht ist das die angenehmste Erkenntnis (auch für alle, die Networking innerlich eher unter „mutig“ als unter „entspannt“ einsortieren): Du musst nicht ständig liefern, überzeugen oder glänzen. Oft reicht es, präsent zu sein – und eine Frage zu stellen, die wirklich interessiert.

Gute Fragen sorgen dafür, dass Gespräche nicht anstrengend, sondern lebendig, interessant und oft sogar überraschend persönlich werden. Wie kann ich sie also im Erstkontakt bestmöglich einsetzen?

---

[1] Vgl. Lars Amend, 2022, S. 216.

2. Networking neu gedacht: Vom Kontaktesammeln zur Beziehungsgestaltung

Vielleicht kennst Du klassische Networking- oder Erstgesprächssituationen: oberflächliche Gespräche, ein kurzer Austausch von Namen, Jobtiteln und Arbeitgebern, etwas Small Talk über die Branche, den Veranstaltungsort oder das Wetter – und am Ende der Austausch von Kontaktdaten. Oft bleibt danach das Gefühl, viele Menschen kennengelernt zu haben, aber nur wenige wirklich in Erinnerung zu behalten. Was in diesen Begegnungen häufig fehlt, ist echte Verbindung.

Systemisch gedachte Fragetechniken setzen genau hier an. Sie verändern den Fokus des Networkings grundlegend: weg vom reinen Kontaktesammeln und von der eigenen Selbstdarstellung hin zu bewusster Beziehungsgestaltung. Anstatt vor allem darüber nachzudenken, wie Du Dich präsentierst oder was Du über Dich erzählen möchtest, richtest Du Deine Aufmerksamkeit auf Dein Gegenüber. Du hörst zu, fragst nach und eröffnest Gesprächsräume, in denen sich Dein Gegenüber zeigen kann. Paradoxerweise wirst Du gerade dadurch oft als besonders präsent, interessiert und interessant wahrgenommen.

Gute Fragen wirken im Networking wie ein Katalysator für Begegnung. Sie geben Gesprächen Richtung, ohne sie zu kontrollieren, und helfen dabei, schnell von oberflächlichem Austausch zu persönlich relevanten Themen zu gelangen. Dabei erfüllen sie drei zentrale Funktionen:

Erstens: Sie öffnen Gespräche.
Offene, wertschätzende Fragen erleichtern den Einstieg in ein Gespräch und nehmen Druck aus der Situation. Sie signalisieren Interesse und ermöglichen es dem Gegenüber, selbst zu entscheiden, worüber gesprochen wird.

So entsteht schnell ein natürlicher Gesprächsfluss, ohne dass sich das Gespräch wie ein gegenseitiges „Abklopfen“ anfühlt.

Zweitens: Sie vertiefen Beziehungen.
Vertiefende Fragen – etwa nach Erfahrungen, Sichtweisen oder persönlichen Lernmomenten – schaffen emotionale Resonanz. Sie helfen dabei, über Fakten hinauszugehen und ein Gefühl für Werte, Motivation und Persönlichkeit zu bekommen. Dadurch entsteht Nähe, ohne Grenzüberschreitungen, und das Gespräch bleibt häufig länger im Gedächtnis.

Drittens: Sie schaffen Anknüpfungspunkte für weiteren Kontakt.
Indem Fragen Interessen, Ziele oder aktuelle Herausforderungen sichtbar machen, ergeben sich ganz automatisch Anschlussmöglichkeiten: ein weiteres Gespräch, ein gemeinsames Thema, ein fachlicher Austausch oder eine mögliche Kooperation. Der Kontakt wirkt dadurch weniger zufällig und bekommt eine klare inhaltliche Verbindung.

Networking wird so zu einem bewussten Beziehungsprozess. Fragen dienen nicht mehr nur dem Informationsgewinn, sondern werden zu einem zentralen Werkzeug der Beziehungsgestaltung.

Sie ermöglichen Begegnungen auf Augenhöhe, fördern Vertrauen und legen die Basis für nachhaltige Netzwerke, die weit über den Austausch von Kontaktdaten hinausgehen. Sie ebnen den Grundstein für echte Beziehungen.

3. Der gelungene und entspannte Gesprächseinstieg

Der Beginn eines Erstgesprächs ist oft der kritischste Moment. Unsicherheit, innere Checklisten, fehlende Fragen oder der Wunsch, „es richtig zu machen“, können Gespräche hemmen. Offene Fragen nehmen hier Druck heraus und signalisieren echtes Interesse. Im folgenden Text erhältst du einige Beispiele und am Ender dieser Arbeit noch eine „Erste-Hilfe-Liste“, die du dir gerne ausdrucken kannst.

Hilfreiche Einstiegsfragen sind zum Beispiel:

- „Was beschäftigt Dich aktuell beruflich besonders?“
- „Was hat Dich heute am meisten überrascht?“
- „Was macht Deine Arbeit gerade spannend – oder herausfordernd?“
- „Was machst du in deiner Freizeit am liebsten?“

Mit solchen Fragen kommst Du schnell über Small Talk hinaus und öffnest ein echtes Gespräch. Denn, „w*er sich darauf konzentriert, eine passende Frage zu stellen, konzentriert sich sehr stark auf den Prozess – wer sich damit beschäftigt, die „richtige“ Antwort zu finden, bleibt am Inhalt hängen*.“[2]

4. Gespräch lebendig halten – aber wie?

Systemisch gedachte Fragetechniken setzen genau hier an. Sie verlagern den Fokus weg von langweiliger Checklisten-Abfrage oder einseitiger Selbstdarstellung hin zu lebendiger Beziehungsgestaltung.

Im folgenden Abschnitt gehen wir etwas konkreter auf die einzelnen Techniken ein.

Offene Fragen bilden das Fundament gelungener und lebendiger Netzwerkgespräche. Sie geben Deinem Gegenüber Raum, eigene Schwerpunkte zu setzen, Gedanken zu entfalten und sich zu zeigen.

Statt zu fragen:

„Bist Du zufrieden mit Deinem Job?“

kannst Du fragen:

„Wie erlebst Du Deine aktuelle berufliche Rolle?“

[2] Vgl. Sonja Radatz, 2008, S. 112.

Offene Fragen fördern Reflexion, Gesprächsfluss und persönliche Tiefe – ohne aufdringlich zu wirken.

Zirkuläre Fragen laden dazu ein, die eigene Rolle aus Sicht anderer zu betrachten. Im Networking wirken sie oft überraschend tiefgehend, ohne schwer zu sein.

Beispiele hierfür können sein:

- „Was würden Deine Kollegen sagen, wofür Du besonders stehst?“
- „Wie erleben andere Dich typischerweise in Projektarbeit?“

Diese Fragen helfen, Wirkung sichtbar zu machen, und zeigen echtes Interesse an dem Gegenüber.

Hypothetische Fragen lenken den Blick nach vorn. Sie eignen sich besonders gut, um Entwicklung, Wünsche oder potenzielle Anknüpfungspunkte zu erkunden.

Fragen können zum Beispiel so aussehen:

- „Angenommen, wir sprechen in einem Jahr noch einmal – was dürfte sich bis dahin verändert haben?“
- „Wenn alles möglich wäre: Wie sähe Dein ideales Projekt aus?“

Solche Fragen erzeugen oft positive Energie – und machen Lust auf weiteren Austausch.

Skalierungsfragen wirken auf den ersten Blick ungewöhnlich, entfalten im Networking jedoch große Wirkung, wenn Du sie locker einsetzt. Sie sind klar, leicht und überraschen wirksam:

„Auf einer Skala von 1 bis 10 – wie zufrieden bist Du aktuell mit Deiner beruflichen Situation?“

Entscheidend sind die Anschlussfragen:

- „Was macht es bereits zu dieser Zahl?“
- „Was würde einen Punkt mehr ausmachen?“

Der Fokus liegt automatisch auf Ressourcen, Fortschritten, Erfolgen und Handlungsspielräumen.

Ressourcenorientierte Fragen gehören zu den wirkungsvollsten im Networking. Sie erzeugen positive Emotionen, zeigen Wertschätzung – und genau daran erinnern sich Menschen.

Beispielfragen:

- „Worauf bist Du in Deinem beruflichen Weg besonders stolz?“
- „Welche Deiner Stärken kommt aktuell besonders gut zum Einsatz?“

Solche Fragen wirken wertschätzend, ohne zu schmeichelnd zu sein – und sie vertiefen Beziehungen nachhaltig.

5. Fazit: Gute Fragen schaffen echte Verbindung

Systemisch inspirierte Fragetechniken ermöglichen im Networking also weit mehr als einen Informationsaustausch. Sie schaffen echte Verbindung, fördern Vertrauen und öffnen viele Räume für eine zukünftige Zusammenarbeit. Es ist also nicht die perfekte Antwort, die über ein gelungenes Gespräch entscheidet, sondern die Qualität Deiner Fragen. Ich lade dich hiermit herzlich ein, einige dieser Techniken im nächsten Gespräch auszuprobieren.

Als Anlage bekommst du noch eine „Erste-Hilfe-Sammlung“ von Top-Fragen, die du gerne beim nächsten Mal direkt einsetzen kannst. Diese Techniken sind von mir persönlich (erfolgreich) erprobt. Denn mit guten Fragen kannst du starke Beziehungen aufbauen und halten.

„Die Frage ist der Auftakt zu mehr, sie ist der Beginn eines Miteinanders, das erst endet, wenn die Fragen ausgehen.“[3]

[3] Vgl. Carmen Kindl-Beifuß, 2025, S. 12.

6. Anlage: „Erste-Hilfe-Sammlung“

Gesprächseinstieg

- Wie war dein Tag bisher?
- Was beschäftigt Dich aktuell beruflich besonders?
- Was macht Deine Arbeit im Moment spannend?
- Worauf freust du dich in dieser Woche besonders?

Vertiefung

- Was begeistert Dich an dem, was Du tust?
- Wie bist Du zu Deinem aktuellen Tätigkeitsfeld gekommen?
- Welche Themen treiben Dich gerade besonders um?
- In welchem Land machst du am liebsten Urlaub und warum?

Perspektivwechsel

- Wofür würden Dich Kollegen besonders schätzen?
- Wie erleben andere Dich in neuen Projekten?
- Was sollten Menschen schnell über Dich wissen?

Zukunft & Entwicklung

- Wo möchtest Du Dich fachlich oder persönlich weiterentwickeln?
- Angenommen, alles läuft gut – was dürfte sich nächstes Jahr verändert haben?
- Welche Themen würdest Du gern stärker verfolgen?
- Was ist der beste Rat, den du je erhalten hast?

Ressourcen & Stärken

- Worauf bist Du in Deinem beruflichen Weg besonders stolz?
- Welche Deiner Stärken kommt aktuell am meisten zum Einsatz?
- Wann erlebst Du Deine Arbeit als besonders sinnvoll?

Skalierend & konkret

- Auf einer Skala von 1–10: Wie zufrieden bist Du aktuell beruflich?
- Was macht es bereits zu dieser Zahl?
- Was würde einen Punkt mehr ausmachen?

Beziehung & Anschluss

- Welche Gespräche bleiben Dir besonders positiv in Erinnerung?
- Was schätzt Du an guter Zusammenarbeit?
- Woran merkst Du, dass Kooperation gut funktioniert?
- Wer oder was hat Dich persönlich besonders geprägt?
- Welche Frage wirst Du viel zu selten gefragt?

Locker & persönlich

- Was hat Dich zuletzt überrascht?
- Wobei vergisst Du manchmal die Zeit?
- Was gibt Dir aktuell Energie?

Ausstieg & Ausblick

- Gibt es ein Thema, das Dich gerade besonders interessiert?
- An welches Thema knüpfen wir beim nächsten Treffen an?
- Was nimmst Du aus diesem Gespräch/Treffen für Dich mit?
- Was wäre für Dich ein guter nächster Schritt im Kontakt?

Literaturverzeichnis

Amend, Lars. Coming Home. München, Kailash, 2022

Kindl-Beilfuß, Carmen. Fragen können wie Küsse schmecken. Systemische Fragetechniken für Anfänger und Fortgeschrittene. Heidelberg, Carl-Auer, 2025

Radatz, Sonja. Beratung ohne Ratschlag. Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen. Wien, Österreich, Verlag Systemisches Management, 2008