

Die Rolle guter Fragen

Aktive Beteiligung der Klienten fördern

Gezielt die Aufmerksamkeit lenken

Verschiedene Funktionen von Fragen

Der Coach als Hauptintervention

Kapitel 1

Bedeutung von Fragen im Coaching

Lassen Sie uns zu Beginn einen Blick auf die Rolle von Fragen im Coaching werfen und schauen, weshalb sie unverzichtbar sind für effektive Coaching-Prozesse.

Für Sie als Coach sind Fragen das entscheidende Werkzeug, um die Tür Ihrer Klienten zu tiefgreifenden Einsichten, Erkenntnissen und Veränderungen zu öffnen. Fragen ermöglichen es, die Gedanken, Überzeugungen und Ziele Ihrer Klienten zu erkunden und zu klären. Sie dienen als Kompass, der den Weg durch komplexe Probleme und Herausforderungen weist. Ohne gute Fragen können Sie nicht die bestmögliche Unterstützung für Ihre Klienten bieten.

Weshalb ist das so? Weil Fragen die Grundlage für einen tieferen Dialog bilden. Sie eröffnen den Raum für Reflexion, Selbstentdeckung und Wachstum. Durch gezielte Fragen können Sie die Klienten dazu bringen, über sich selbst und ihre Situation nachzudenken, neue Perspektiven einzunehmen und kreative und manchmal auch völlig unerwartete Lösungen für sich zu finden.

Darüber hinaus fördern Fragen eine aktive Beteiligung Ihrer Klienten am Coaching-Prozess. Indem Sie Fragen stellen, zeigen Sie ihnen, dass sie wirklich zuhören und an den Sichtweisen und Gedanken interessiert sind. Dies stärkt die Verbindung zwischen Ihnen und Ihren Klienten und schafft eine Atmosphäre des Vertrauens und der Offenheit.



Kurz gesagt: Ohne gute Fragen im Coaching – keine guten Ergebnisse.

Ohne Fragen geht es nicht

Mit Sprache tauschen Sie im Coaching nicht nur Informationen aus, sondern bauen eine Beziehung zu Ihren Klienten auf. Tatsächlich ist es schwer vorstellbar, wie Coaching ohne den Einsatz von guten Fragen erfolgreich sein könnte, da sie einfach das Herzstück jeder Coaching-Sitzung bilden.



Wenn Sie im Coaching die richtigen Fragen stellen, zahlt das auf eine tragfähige Beziehung zu Ihren Klienten ein, die bedeutsam auf dem Weg zur Zielerreichung ist. Wer fragt, der führt! Sicher ist Ihnen dieser Spruch nicht unbekannt. Doch stimmt das wirklich? Im Coaching definitiv.

Prinzipiell gilt:

- ✓ Wer fragt, wirkt interessiert.
- ✓ Wer fragt, führt das Gespräch.
- ✓ Wer fragt, gestaltet Kommunikation.
- ✓ Wer fragt, schafft Bewegung.

Fragen sind ein sehr machtvoll Instrument, das im Coaching gerne unterschätzt wird. Mit jeder Frage, die Sie stellen, lenken Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Klienten. Sie haben es in der Hand, Ihre Klienten mit einer Frage in einen ressourcenvollen Zustand zu bringen oder sie in einen Zustand der Verwirrung und Unsicherheit zu versetzen. Durch die Kunst des Fragens können Sie die Richtung des Coaching-Gesprächs bestimmen und den Fokus auf die relevanten Themen lenken. Und genau deshalb ist es so bedeutsam für Sie als Coach zu wissen, wie Sie gute Fragen stellen, damit Sie Ihre Klienten auch in die Richtung lenken, die Sie gerade für sinnvoll erachten (mehr über Fragetypen erfahren Sie in Kapitel 3).



Es liegt an Ihnen als Coach, die Macht der Fragen verantwortungsbewusst einzusetzen, um Ihren Klienten dabei zu helfen, ihr volles Potenzial zu entfalten und ihre Ziele zu erreichen. Seien Sie also achtsam im Umgang mit Fragen und seien Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst.

Und ganz nebenbei erwarten auch Ihre Klienten zu Recht, dass Sie das Coaching-Gespräch gut führen können. Sie wollen von Ihnen das Gefühl bekommen, dass Sie sich für sie und ihr Leben interessieren und sie dabei unterstützen, dass am Ende des Coaching-Prozesses eine Lösung steht. Und all das geht nur mit guten Fragen, denn von Ihnen ungeschickt gestellte Fragen verbauen eher den Weg zur Lösung, statt ihn zu ebnen.

Wofür Fragen im Coaching hilfreich sind

Ein Coaching ohne Fragen wäre wie ein Kompass ohne Norden. Fragen spielen im Coaching eine fundamentale Rolle. Ohne sie verliert das Coaching nicht nur an Tiefe, sondern auch an der Fähigkeit, Transformation und persönliche Entwicklung zu ermöglichen. Sie sind *das* Handwerkszeug im Coaching, da sie eine Reihe von wichtigen Funktionen erfüllen.

Ihre Aufgabe als Coach ist es, genau zu wissen, welche Frage zu welchen Antworten führt, doch dazu kommen wir etwas später (mehr dazu in Kapitel 3).

Fragen zielen darauf ab,

✓ **eine Klärung und Fokussierung zu schaffen.**

Fragen dienen als Instrument, um klare Ziele zu setzen und den Fokus auf relevante Themen zu lenken. Sie helfen, den Coaching-Prozess zu strukturieren und ihn zielgerichtet zu gestalten.

✓ **mehr Klarheit in die Kommunikation zu bekommen.**

Gut formulierte Fragen beseitigen Unklarheiten und fördern eine präzise Kommunikation. Dies ist von entscheidender Bedeutung, um sicherzustellen, dass Sie als Coach und Ihre Klienten auf derselben Ebene kommunizieren.

✓ **einen Überblick zu gewinnen.**

Mithilfe von Fragen ermöglichen Sie es Ihren Klienten, sich einen Überblick über die Komplexität ihres Anliegens zu verschaffen, Zusammenhänge zu erkennen und dadurch Ideen für Handlungsschritte zu finden.

✓ **neue Perspektiven zu entwickeln.**

Mit Fragen können Sie Ihre Klienten dazu anregen, über ihre Situation aus verschiedenen Blickwinkeln nachzudenken und alternative Denkweisen zu

entwickeln. Sie können neue Einsichten gewinnen und alternative Lösungsansätze erkennen, die ihnen zuvor möglicherweise nicht bewusst waren.

✓ **das Selbstbewusstsein zu stärken.**

Durch Fragen können Ihre Klienten ihr Selbstbewusstsein stärken und ein tieferes Verständnis für ihre eigenen Stärken und Fähigkeiten entwickeln. Indem Sie sie dazu ermutigen, positive Erfahrungen und Erfolge zu reflektieren, lassen Sie sie innerlich wachsen und ermöglichen ihnen einen wertschätzenden Blick auf sich selbst.

✓ **Ressourcen zu aktivieren.**

Durch Fragen können Sie mit Ihren Klienten Ressourcen aufdecken, die ihnen möglicherweise bisher nicht bewusst waren oder die sie unterbewertet haben. Diese Ressourcen können eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung von Herausforderungen spielen und aktiv für die Zielerreichung genutzt werden.

✓ **die Selbstreflexion und Selbstentdeckung zu fördern.**

Gezielt gestellte Fragen eröffnen einen Raum für Selbstreflexion beim Klienten. Durch diese Reflexion entsteht ein tieferes Verständnis für die eigenen Gedanken, Emotionen und Verhaltensmuster.

✓ **Verantwortung zu übernehmen.**

Fragen ermöglichen es Ihren Klienten, ein Gefühl der Kontrolle über ihre Situation zu erlangen und sich als Handelnde in ihrem eigenen Leben zu sehen. Sie können ihre eigene Verantwortung erkennen und diese annehmen. Dies stärkt das Gefühl der Selbstwirksamkeit und fördert eine aktive Teilnahme am Veränderungsprozess.

✓ **Gefühlszustände zu regulieren.**

Indem Sie gezielte Fragen stellen, können sich Ihre Klienten darüber bewusst werden, welche Gefühle und Emotionen sie gerade erleben. Sie können sie dazu anregen, über die Ursachen und Auslöser ihrer Gefühle nachzudenken, um einen gesunden Umgang mit ihren Emotionen zu entwickeln und ihre persönliche Entwicklung voranzutreiben.

✓ **Lösungen zu entwickeln.**

Durch Fragen wird der Fokus auf die Identifikation von Lösungen gelenkt. Dies unterstützt Ihre Klienten dabei, positive Veränderungen zu erkennen und konkrete Schritte zur Umsetzung zu planen.



Fragen sind im Coaching wie Scheinwerfer in der Dunkelheit. Sie durchdringen die Schleier der Unklarheit und enthüllen verborgene Wege und Möglichkeiten. Wie die Strahlen eines Scheinwerfers beleuchten sie die Gedanken, Emotionen und Ziele der Klienten und führen sie sicher durch das Labyrinth ihrer eigenen Erfahrungen.

Jede Frage ist wie ein Lichtstrahl, der einen neuen Blickwinkel aufzeigt und den Klienten ermöglicht, ihr inneres Terrain mit größerer Klarheit zu erkunden. Letztlich sind Fragen im Coaching der Wegweiser, der Ihre Klienten durch die Dunkelheit der Unsicherheit und Verwirrung führt und sie auf den Pfad des Wachstums und der Selbstentfaltung lenkt.

Die Funktion von Fragen zu verschiedenen Zeitpunkten

Fragen haben im Coaching-Gespräch nicht nur unterschiedliche Zwecke, sondern entfalten ihre Wirkung auch je nach Zeitpunkt innerhalb der Sitzung. Zu Beginn dienen sie häufig dazu, eine vertrauensvolle Atmosphäre zu schaffen und den Klienten zu öffnen. In der Mitte des Gesprächs helfen gezielte Fragen dabei, Denkanstöße zu geben, Perspektiven zu wechseln und tiefergehende Reflexionen anzustoßen. Gegen Ende der Sitzung unterstützen sie den Klienten darin, Erkenntnisse zu festigen, konkrete nächste Schritte zu planen und Motivation für Veränderungen aufzubauen.

Je nachdem, in welcher Phase des Coaching-Prozesses Sie sich befinden, sollten Sie unterschiedliche Fragetechniken einsetzen. Während offene Fragen zu Beginn eine Einladung zur Exploration darstellen, sind in der Bearbeitungsphase auch herausfordernde oder klärende Fragen hilfreich. Gegen Ende sind lösungsorientierte Fragen besonders wirkungsvoll, um die Umsetzung in die Praxis zu fördern.

Diese Aspekte werden in Teil III dieses Buches detaillierter behandelt. Dort werden wir verschiedene Fragetypen und deren gezielten Einsatz in unterschiedlichen Coaching-Phasen ausführlich beleuchten.

Der Coach als Hauptintervention

Coaching-Methoden, Fragetechniken und Werkzeuge sind wertvolle Elemente, die Ihnen helfen, Ihre Klienten bestmöglich zu unterstützen. Doch all diese Techniken ordnen sich einer entscheidenden Instanz unter: Ihnen selbst!



Sie sind das wichtigste Werkzeug im Raum – nicht die Fragen, nicht die Modelle, nicht die Methoden, Ihr eigener Zustand, Ihre Präsenz und Ihre Fähigkeit, den Raum zu halten, sind die eigentliche Hauptintervention.

Doch wieso ist das so? Und was bedeutet das konkret für Sie als Coach?

1. Sie tragen die Verantwortung für den Coaching-Prozess.

Unabhängig davon, mit welcher Fragetechnik oder Methode Sie arbeiten – die Qualität Ihres Coachings hängt maßgeblich davon ab, wie präsent, klar und stabil Sie selbst sind. Ihre Klientin orientiert sich an Ihnen. Ihre Energie, Ihre innere Haltung und Ihr Auftreten wirken sich direkt auf die Sitzung aus.

Stellen Sie sich vor, eine Klientin kommt mit einer herausfordernden Situation zu Ihnen. Sie ist unsicher, aufgewühlt oder vielleicht sogar verzweifelt. Wenn Sie selbst in diesem Moment nicht in Ihrer vollen Kraft sind – wenn Sie innerlich gestresst, unkonzentriert oder zweifelnd sind –, dann wird sich das auf das Gespräch auswirken.



Ein sicherer Raum entsteht nicht durch Technik, sondern durch Sie!

Ihre Klientin spürt, wenn Sie voll bei ihr sind. Sie nimmt Sie wahr, wenn Sie ihr mit Ruhe, Offenheit und Gelassenheit begegnen. Sie fühlt sich dann sicher genug, um sich zu öffnen, zu reflektieren und neue Perspektiven zu entwickeln.

Fragen zur Reflexion:

- Wie präsent sind Sie in Ihren Coaching-Sitzungen wirklich?
- Was brauchen Sie, um in einen stabilen, klaren Zustand zu kommen?
- Wie gehen Sie als Coach mit eigenen Unsicherheiten um?

2. Ihr eigener Zustand bestimmt die Qualität der Sitzung.

Nur wenn Sie »on« sind – also mental, emotional und körperlich voll da –, können Sie wirklich wirksam coachen. Es geht nicht nur um Ihr Wissen oder Ihre Methodenkompetenz. Ihr Zustand bestimmt, wie gut Sie zuhören, wie intuitiv Sie reagieren und wie tief Sie mit Ihrem Klienten arbeiten können.

- Ein klarer Kopf ermöglicht klare Fragen.
- Innere Ruhe schafft äußere Sicherheit.
- Selbstvertrauen stärkt den Coaching-Prozess.

Daher ist es essenziell, dass Sie sich vor, während und nach einer Sitzung gut um sich selbst kümmern.

Fragen zur Reflexion:

- Was tun Sie, um in Ihrem besten Zustand zu sein?
- Haben Sie ein Ritual vor jeder Sitzung, um sich zu fokussieren?
- Achten Sie auf Ihre eigene Energie und Regeneration?

3. Methoden und Fragen sind nur so gut wie der Coach, der sie stellt.

Die besten Fragetechniken bringen wenig, wenn sie nicht mit Klarheit und Präsenz eingesetzt werden. Es gibt Coaches, die mit einfachsten Fragen bahnbrechende Erkenntnisse auslösen – und es gibt Coaches, die selbst mit den besten Methoden keine Tiefe erzeugen. Der Unterschied? Die innere Haltung und Präsenz des Coaches.

Eine Frage ist mehr als Worte. Sie ist eine Einladung, sich selbst zu erforschen. Doch diese Einladung wirkt nur dann, wenn sie von einem Coach kommt, der wirklich zuhört, mitfühlt und mitdenkt.

Fragen zur Reflexion:

- Was machen Ihre Fragen wirklich wirksam?
- Hören Sie wirklich zu?
- Wie können Sie Ihre Präsenz im Coaching noch weiter ausbauen?

4. Selbstfürsorge: Nur ein stabiler Coach kann andere stabilisieren.

Sie sind als Coach dafür verantwortlich, einen Raum für Wachstum und Reflexion zu halten. Doch das gelingt Ihnen nur, wenn Sie selbst stabil stehen. Wenn Sie erschöpft, überfordert oder abgelenkt sind, wird das Ihr Coaching beeinflussen.

- Selbstfürsorge ist kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit!
- Sorgen Sie für ausreichend Pausen zwischen Ihren Sitzungen.
- Entwickeln Sie Rituale, um sich vor und nach dem Coaching zu zentrieren.
- Achten Sie auf Ihre eigene emotionale und mentale Hygiene.

Reflexionsfragen:

- Wie gut achten Sie auf Ihre Energie?
- Was brauchen Sie, um nach einem herausfordernden Coaching wieder in Ihre Mitte zu finden?
- Wie können Sie nachhaltig als Coach arbeiten, ohne sich selbst zu überfordern?



Sie sind der wichtigste Faktor im Coaching.

Ja, gute Fragen sind essenziell. Ja, Methoden sind hilfreich. Aber all das wirkt nur dann, wenn Sie als Coach präsent, klar und stabil sind. Sie sind die Hauptintervention im Coaching-Prozess – Ihre Fragen, Methoden und Techniken ordnen sich Ihnen unter.

Deshalb sollten Sie immer zuerst an sich selbst arbeiten, bevor Sie an Ihren Klienten arbeiten. Wenn Sie präsent sind, entsteht echte Tiefe. Wenn Sie »on« sind, wird Ihr Coaching kraftvoll. Und wenn Sie sich selbst gut führen, können Sie auch Ihre Klienten besser begleiten.

Letzte Reflexionsfragen für Sie:

- ✓ Was bedeutet es für Sie, die Hauptintervention im Coaching zu sein?
- ✓ Welche kleinen Veränderungen können Sie heute vornehmen, um ein noch besserer Coach zu werden?