

Wirkungsvolle Fragen

Als Grundlage von Co-Active® Coaching dient weniger das Erteilen von Ratschlägen als das Stellen von Fragen.

Wirkungsvolle Fragen

1. Laden zur Introspektion ein.
2. Sind offen. Beginnen Sie mit einem W-Wort (z.B. Was oder Wie), denn diese Fragen können nicht mit Ja oder Nein beantwortet werden.
3. Führen zu mehr Kreativität und Einsicht.
4. Laden die Klienten dazu ein, ihr Inneres oder die Zukunft zu betrachten. Beispiele:
 - Was wünschen Sie sich?
 - Was wird Ihnen das bringen?
 - Welche Möglichkeiten gibt es?
 - Versetzen Sie sich sechs Monate in die Zukunft. Welche Entscheidungen würden Sie, von dort aus gesehen, heute treffen?

Erkundungsfragen

1. Werden häufig für Hausaufgaben benutzt – der Klient denkt dann z.B. eine Woche lang darüber nach.
2. Werden für Introspektive und Reflexion genutzt.
3. Ergeben keine korrekte Antwort, denn diese Fragen können nicht „gelöst“ werden.
4. Integrieren das Coaching in das Leben des Klienten. Beispiele:
 - Was bedeutet es, stark zu sein?
 - In welchen Punkten bin ich zu hart zu mir selbst?
 - Was ertrage ich?

Anfrage

1. Ist klar, spezifisch und direkt.
2. Motiviert den Klient zum Handeln.
3. Umfasst spezifische Handlungen, Erfüllungsbedingungen sowie einen Abschlusstermin.
4. Der Klient antwortet mit ja, nein oder macht ein Gegenangebot. Beispiele:
 - Werden Sie diese Woche viermal mindestens 30 Minuten lang spazieren gehen?
 - Werden Sie diese Woche 10 Personen anrufen und fragen, ob sie Ihr Klient werden möchten?
 - Werden Sie sich diese Woche einen Tag frei nehmen, um sich zu regenerieren?