

stellen.suedostschweiz.ch

... die grösste stellenplattform der region

INSERATESCHLUSS:

Samstag-Ausgabe: Donnerstag, 8.00 Uhr

Comercialstrasse 20, 7007 Chur
Tel. 081 255 58 58, Fax 081 255 58 59
Agenturen in Arosa, Bonaduz, Ilanz, Lenzerheide
und Thusis**IM INTERNET ABRUFBAR UNTER:**

stellen.suedostschweiz.ch

Mit gezielten Fragen ans Ziel

Coaching-Know-how gehört in den Werkzeugkasten jeder Führungskraft, angehender Coachs und Lebens-Unternehmer. Coaching ist im beruflichen und persönlichen Alltag einsetzbar. Es verhilft zu mehr Klarheit, Verständnis und ist eine Unterstützung zur Selbsthilfe.

Von Caroline Bernardi*



Caroline Bernardi: «Fragetechniken sind Teil des Werkzeugkastens jedes Coachs.»

Bild Daniel Schmuki

Coaching bringt Klarheit, Verständnis und eignet sich zum Einsatz im Beruf und Privatleben. Coaching ist ziel- und lösungsorientiert und unterscheidet sich dadurch vom problemorientierten Ansatz der klassischen Psychotherapie. Im Zentrum stehen die individuellen Bedürfnisse, Ziele und Erwartungen des Kunden. Entschei-

dend für den Erfolg ist die Persönlichkeit, die Fähigkeiten und Erfahrungen des Coachs. Ausserdem ist die Offenheit und Bereitschaft des Kunden Erfolgsvoraussetzung. Der Coaching-Ansatz geht davon aus, dass der Klient die Lösung in sich trägt. Mittels gezielter Übungen, Fragetechniken und Rollenspielen erkennt er seine Möglichkeiten und wird zur Selbsthilfe motiviert. Das Coaching hilft neue Blickwinkel einzunehmen, Ziele zu erreichen und Wünsche zu verwirklichen.

Der nachstehende Leitfaden führt in verschiedene Fragetechniken ein und ist als Selbst-Coaching aufgebaut. Die Selbstreflektion kann ein erster Schritt zur Lösung sein. Versetzen Sie sich dazu in ein Thema, welches Sie im Moment bedrückt, beschäftigt oder wo Sie sich Klarheit verschaffen möchten. Beantworten Sie anschliessend die Fragen der Situationsanalyse und der Einführung in die Fragetechniken in Bezug zu Ihrem Thema.

Situationsanalyse

Die Situationsanalyse zu Beginn eines Coachings verschafft Klarheit über den momentanen Standort des Kunden. Sie gibt Aufschluss über die

Fragstellung, welche er bearbeiten möchte. Zur Situationsanalyse stellen sich folgende Fragen: Wie sieht das Problem/die Situation aus Ihrer Sicht aus? Wer ist an der Situation/dem Problem beteiligt? Wie erklären sich die Beteiligten das Problem?

Einführung in Fragetechniken

Fragetechniken sind Teil des Werkzeugkastens jeden Coachs. Die Skalierungsfragen sprechen den Verstand des Menschen an: Wie hoch ist Ihre Zufriedenheit auf einer Skala von 0–10? Was haben Sie bis jetzt unternommen, um auf den Wert X zu kommen? Was müssen Sie tun, um vom Wert X eine 10 zu erreichen?

Die Wunderfrage wirkt motivierend und hilft die Perspektive zu erweitern: Angenommen, es geschieht ein Wunder über Nacht, an was stellen Sie am anderen Morgen fest, dass das Wunder geschehen ist?

Die Zirkulärfragen sind indirekte Fragen, bei denen sich der Kunde in eine andere Person versetzen soll: Was würde Ihr bester Freund/Ihre beste Freundin Ihnen raten? Wo sehen die beteiligten Personen das Problem?

Die lösungsorientierten Fragen lenken die Aufmerksamkeit fort vom Problem

hin zum Ziel: Wie sieht Ihr Ziel aus? Was wäre ein gutes Ergebnis? Wer könnte Ihnen bei der Lösung Ihres Problems behilflich sein?

Coaching-Abschluss

Zum Abschluss werden die Zielerreichung überprüft und das Coaching gefestigt: Was nehmen Sie aus dem Coaching, resp. aus diesem Selbst-Coaching mit?

* Caroline Bernardi ist Betriebsökonomin FH und Coach mit den Schwerpunkten «Persönlichkeit erkennen», «Potenzial entwickeln», «Erfolgreich sein». Die Wellness-Angebote, Coaching und Seminare richten sich an Unternehmen, Teams und Führungskräfte.

Aktueller Termin

Am Freitag, 15. Februar 2008, findet das Seminar «Coaching-Kompetenz I – Menschen verstehen, führen und coachen» statt. Detailinfos unter www.bernardi.li. Bernardi Profile® als Einzel- oder Teamcoaching auf Anfrage.