

Klassifizierung: Coaching Tools & Methoden

Die Haltung des Coaches als Erfolgsfaktor: Der Einfluss von Fragestellungen auf nachhaltige Coaching-Ergebnisse

von Isabel Ittermann

Die Haltung des Coaches als Erfolgsfaktor: Der Einfluss von Fragestellungen auf nachhaltige Coaching-Ergebnisse

Was muss ein Coach mitbringen, damit er im Sinne des Klienten erfolgreich coacht? Welche Erwartungen haben Klienten an ihren Coach?

Fragt man Klienten, werden mit hoher Wahrscheinlichkeit Eigenschaften wie Vertrauen, Verständnis oder Lösungsorientierung genannt.

Im Folgenden möchte ich auf verschiedene Aspekte eingehen.

Wie lassen sich all diese Eigenschaften– vertrauensvoll, verständnisvoll, lösungsorientiert erreichen? Welches grundlegende Werkzeug muss ein Coach besitzen, damit diese drei Eigenschaften miteinander vereinbar sind? Ist es überhaupt sinnvoll oder notwendig, alle Eigenschaften im Coaching zu haben?

Das wichtigste Fundament ist die **Neutralität**. [1]

Doch was bedeutet Neutralität?

Wirft man einen Blick in den Duden, wird Neutralität beschrieben als: „keiner der gegnerischen Parteien angehörend, nicht an eine Partei oder Interessengruppe gebunden, unparteiisch“. [2] Analysiert man diese Definition genauer, wird deutlich, dass Neutralität bedeutet, keine eigene Meinung einzubringen, unbefangen zu bleiben und sachlich zu handeln.

Doch wie kann ein Coach im Coachingprozess neutral sein, wenn er zu den Themen des Klienten eine persönliche Meinung hat – insbesondere dann, wenn er ähnliche Situationen oder Erfahrungen bereits selbst erlebt hat?

Wie kann unter diesen Voraussetzungen professionelles Coaching gelingen?

Zunächst muss man verstehen, welche Auswirkungen Beratung und Ratschläge auf Klienten haben. Lösungen funktionieren bei sachlichen Problemstellungen – etwa bei einer mathematischen Aufgabe, jedoch nicht bei subjektiven Wahrnehmungen. [3]

Als Coach kennen wir nicht die Welt des Klienten und nicht alle beteiligten Akteure. Ebenso wissen wir nicht, welcher Weg für unseren Klienten der richtige oder der falsche ist. Wir kennen die Lösung nicht. [3]

Dies verdeutlicht folgendes Zitat: „Denn was richtig oder falsch ist, bewertet jeder Einzelne stets nach seinen eigenen Erfahrungen, Einstellungen und Zielen – und diese Bewertung kann nur subjektiv sein“ [4].

In diesem Zusammenhang kommen auch die Komponenten Selbstbestimmung und Konsequenz ins Spiel. Selbstbestimmung bedeutet die unabhängige und freie Meinungsbildung sowie die eigenverantwortliche Gestaltung des eigenen Lebens.

¹ Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.

² „DUDEN,“ [Online]. Available: <https://www.duden.de/rechtschreibung/neutral>. [Zugriff am 28.02.2026].

³ Inkonstellation, „Modul 2 -Grundlagen,“ 2025.

⁴ S. Radatz, „Beratung ohne Ratschlag,“ in *Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen*, Wolkersdorf, Österreich, literatur-vsm, Literatur-VSM e.U., 11. unveränderte Auflage 2023, p. 35.

„Selbstbestimmung ist im alltäglichen Leben ein positiv besetzter Begriff. Jede Erwachsene Person wünscht sich, über die eigene Lebensführung selbst bestimmen und entscheiden zu können – mit anderen Worten: nicht fremdbestimmt leben zu müssen.“ [5] [6]

Warum ist es so wichtig, dass kein Eingriff in Selbstbestimmung erfolgt? Folgendes Zitat von Ulrike Seiler-Puch deutet daraufhin, was ein Eingriff für Auswirkungen haben könnte: „Der Eingriff der Fremdbestimmung / Fremdregulation führt zu einem Ungleichgewicht des vorher funktionierenden, eigenen Systems. Bei Fremdbestimmung / Fremdregulation wird über kurz oder lang Zwang ausgeübt, der zum Beispiel das Vertrauen in die Richtigkeit der eigenen Entscheidung und Bedürfnisse nachhaltig erschüttern wird.“ [7]

Warum ist es so wichtig auf die eigene Entscheidung und Bedürfnisse zu hören? Wenn wir auf die Bedürfnisse nicht hören, hat die Person die Fremdbestimmt handelt höhere Wahrscheinlichkeiten an physische und psychosomatische Erkrankungsbilder zu erkranken. Da der Körper nicht in der Balance mit der Seele ist. [7]

Welche Möglichkeiten bietet uns das systemische Coaching, damit wir auf dieser Grundlage ein professionelles systemisches Coaching mit unseren Klienten gestalten können?

Wir müssen in der Lage sein, unbefangen und wertungsneutral die „Lebensinsel“ des anderen zu verstehen. Nur so können wir die Herausforderungen, Barrieren und Beziehungen des Klienten nachvollziehen und sein Denken sowie Handeln verstehen.

Es geht dabei nicht darum, für den Klienten die „richtige“ Lösung zu finden, sondern zu verstehen, warum er auf eine bestimmte Weise handelt.

Wir möchten die Gefühle, Wahrnehmungen und Handlungen des Klienten nachvollziehen, ohne dass wir als Coach zwangsläufig gleich handeln oder die gleichen Gefühle in vergleichbaren Situationen erleben würden. [1] [3]

Wenn man sich mit der Lebensinsel auseinandersetzt, stellt sich die Frage: Was sind die Merkmale einer Lebensinsel? Jeder Mensch hat seine eigene Lebensinsel. Sie besteht aus Erfahrungen, Glaubenssätzen, Werten, Erinnerungen, Wissen, Interessen und Gefühlen.

Die Lebensinsel beeinflusst alle Reaktionen, Gefühle und Handlungen eines Menschen. [1] [3]

Gerne möchte ich an dieser Stelle die Glaubenssätze etwas genauer aufgreifen.

Was sind Glaubenssätze?

Glaubenssätze sind tief verankerte, generalisierte Überzeugungen. Es gibt positive, aber auch negative Glaubenssätze. Alle Glaubenssätze, die der Coach oder der Klient haben, beeinflussen das Leben. Es sind subjektive, persönliche Glaubenssätze, welche nicht pauschal auf andere übertragbar sind. Sie betreffen unser Denken über uns selbst, andere Menschen und die Welt, in der wir leben. Oft liegen diese Überzeugungen im Unterbewusstsein und werden subjektiv teilweise als feste fixe Wahrheit erlebt. Wo und wann entstehen Glaubenssätze?

¹ Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.

³ Inkonstellation, „Modul 2 -Grundlagen,“ 2025.

⁵ S. Arnade, 02 02 2026. [Online]. Available: <https://www.teilhabeberatung.de/woerterbuch/selbstbestimmung>.

⁶ 02 02 2026. [Online]. Available: <https://www.selbstbestimmt-leben.de/index.php/selbstbestimmt-leben>.

⁷ U. Seiler-Puch, 02 02 2026. [Online]. Available: <https://gesundheitskompass-mittelhessen.de/1824-moegliche-auswirkung-von-fremdbestimmungfremdregulation/>.

Glaubenssätze entstehen überwiegend im Kindesalter, können aber auch später im Leben geprägt werden. Manche Menschen unterscheiden dabei klar zwischen positiven und negativen Glaubenssätzen. Glaubenssätze sind Schutzstrategien, die wir Menschen uns aufgrund unserer Erfahrungen selbst auferlegt haben. [1] [3]

Wo liegt der Unterschied zwischen Charaktereigenschaften und Glaubenssätzen?

Glaubenssätze sind erlernt, sie bestehen aus inneren Bewertungs- und Deutungsmustern – während Charaktereigenschaften teilweise angeboren und zugleich durch die Umwelt geprägt sind. Glaubenssätze sind selbst interpretierte Sätze, die erklären, wie wir die Welt wahrnehmen, welche Einstellung wir haben und wie wir andere sehen. Sie sind geprägt von Überzeugungen und inneren Annahmen.

Charaktereigenschaften hingegen sind Persönlichkeitsmerkmale. Glaubenssätze liegen oft im Unterbewusstsein, während Charaktereigenschaften von außen gut wahrnehmbar sind. Beide beeinflussen sich gegenseitig, sind jedoch nicht dasselbe. [1] [3]

Zur Verdeutlichung möchte ich ein Beispiel geben, bei dem derselbe Glaubenssatz auf unterschiedliche Charakterzüge trifft:

Situation: Person A und Person B erhalten von ihrer Chefin die gleiche Kritik bezüglich ihres Arbeitsverhaltens.

Gleicher Glaubenssatz: „Ich darf keine Fehler bei der Arbeit machen.“

Person A – Charaktereigenschaft / Verhalten: Rückzug, Rechtfertigung. Die Chefin nimmt wahr, dass Person A sehr unsicher und defensiv ist.

Person B – Charaktereigenschaft / Verhalten: Nachfragen, Reflexion. Die Chefin nimmt wahr, dass Person B offen, lernbereit und kritikfähig ist.

Das Verhalten ist sichtbar, aber nicht der Glaubenssatz. [3]

Coachingthema: Scheidung / Ehe

Glaubenssatz 1: „Ich darf mich nicht scheiden lassen, ich muss um die Ehe kämpfen.“

Glaubenssatz 2: „Ich kann für die Ehe kämpfen, muss es aber nicht.“

Anhand dieses Beispiels erkennt man deutlich die Wirkung der Wörter „muss“ und „kann“. Zwei sehr gegensätzliche Begriffe, die die Einstellung zum Thema klar verdeutlichen und zeigen, wie Glaubenssätze die persönliche Haltung und Handlungsbereitschaft prägen.

Als Coach müssen wir die Welt des Klienten verstehen. Ein doppelter Effekt entsteht, wenn wir uns Begriffe und Wörter vom Klienten genau erklären lassen. Indem der Klient aus seinem Anschauungsbild heraus dem Coach berichtet, ordnet er gleichzeitig seine eigenen Gedanken.

In diesem Zusammenhang passt das folgende Zitat: „Solange wir an den Begriffen festhalten, werden wir keine erfolgreiche Kommunikation führen und keine Probleme lösen können. Wir müssen ein Stück hinter die Begriffswelt wandern und unseren Fokus darauf richten, was der jeweils andere mit dem meint, was er sagt.“ [8]

¹ Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.

³ Inkonstellation, „Modul 2 -Grundlagen,“ 2025.

⁸ S. Radatz, „Beratung ohne Ratschlag,“ in Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen, Wolkersdorf, Österreich, literatur-vsm, Literatur-VSM e.U., 11. Auflage unveränderte 2023, p. 34.

Durch den Einsatz verschiedener Fragetechniken können Klienten neue Denkräume eröffnen und Perspektivwechsel erfahren. Coaches haben die Möglichkeit, die Ressourcen der Klienten sichtbar zu machen und deren Erkennen sowie Ausschöpfen zu unterstützen. Eine neutrale Haltung ist essenziell, um Fragestellungen offen und unvoreingenommen gestalten zu können. Fragestellungen können nur dann wirksam gestellt werden, wenn Coaches nicht aus ihrem eigenen System heraus agieren.

Was ist mit dem „eigenen System“ gemeint? Das eigene System des Coach bedeutet, dass nicht in seiner eigenen Welt – also im Freundes-, Familien- oder Arbeitskontext – gecoacht wird. Das eigene System umfasst persönliche Erfahrungen, Sichtweisen, Emotionen und eigene Maßstäbe, die aus Freundes-, Familien- oder Arbeitskontexten in dem Bezug zum eigenen System stammen. In diesem Zusammenhang kann ein Coach nicht neutral sein und unvoreingenommen. Die eigenen Entscheidungen, Bewertungen und Maßstäbe haben keinen Raum in der Coaching Sitzung. Denn nur so kann der Coach die Welt des Klienten verstehen und professionell coachen. [9]

Gerne möchte ich zum Thema **Erfahrungen** ein Beispiel machen: Zwei Klienten befinden sich in einer ähnlichen Situation: Beide erleben seit mehreren Monaten Stress am Arbeitsplatz und denken über einen Arbeitgeberwechsel nach.

Klient A hat in der Vergangenheit die Erfahrung gemacht, dass ein Arbeitgeberwechsel eine Chance zur deutlichen Verbesserung seiner Lebensqualität bringen kann. Er verbindet einen Jobwechsel mit etwas Gutem, es fühlt sich erleichternd an, weil er schlechte Dinge hinter sich lassen und persönlich wachsen kann. Ein Wechsel eröffnet ihm neue Chancen. Im Coaching empfindet er die Idee eines Wechsels als Bereicherung, diese Idee motiviert ihn und erscheint ihm als eine Lösung.

Klient B hingegen hat bereits mehrere neue Arbeitgeber erlebt, die jeweils mit einer stressigen Anfangsphase, mehr Fahrtweg und Enttäuschungen verbunden waren. Für ihn löst der Gedanke an einen neuen Arbeitgeber Stress, sowie Sorgen aus. Es ist für ihn keine Option den Arbeitgeber zu wechseln.

Das Fazit aus diesem Beispiel ist, dass derselbe Gedanke, der für die eine Person eine Lösung darstellt, für eine andere keine passende Lösung ist. Ein identischer Gedanke kann unterschiedliche Gefühle und Emotionen auslösen.

Obwohl die äußere Ausgangssituation ähnlich erscheint, unterscheiden sich die **inneren Bewertungen** der Klienten deutlich. Die individuelle Wahrnehmung basiert auf persönlichen Erfahrungen, Erwartungen und individuellen Vorstellungen. Was für eine Person eine sinnvolle Lösung darstellt, kann für eine andere keine geeignete Option sein.

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass es im Coaching keine allgemein gültigen Lösungen gibt. Die Aufgabe des Coaches besteht nicht darin, einen bestimmten Weg vorzugeben, sondern den Klienten durch neutrale Fragen dabei zu begleiten, eine eigene und passende Entscheidung zu entwickeln. Dabei ist es wichtig, die Sichtweise des Klienten zu verstehen und ernst zu nehmen. Jeder Mensch nimmt seine Situation auf seine eigene Weise wahr. Für den Coachingprozess bedeutet dies, sich auf die Perspektive des Gegenübers einzulassen und dessen Gedanken sowie Bedeutungen nachzuvollziehen. Um dies zu ermöglichen, werden eigene Bewertungen und Interpretationen bewusst zurückgestellt. Zentrale Begriffe oder Aussagen werden gemeinsam geklärt, damit ein gemeinsames Verständnis entsteht. Dieses Verhalten schafft Vertrauen im Coachingsprozess. [1] [3] [9]

So kann der Coach den Klienten dabei unterstützen, auf Basis seiner eigenen Wahrnehmung und Bedürfnisse Lösungen zu entwickeln.

¹ Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.

³ Inkonstellation, „Modul 2 -Grundlagen,“ 2025.

⁹ Inkonstellation, „Modul 3 -Fragen,“ 2025.

In diesem Zusammenhang wird deutlich, wie wichtig eine klare Auftrags- und Zielklärung zu Beginn der Coachingsitzung ist. Sowohl das Ziel der Sitzung als auch der konkrete Auftrag an den Coach sollten eindeutig benannt und gemeinsam geklärt werden. Dabei ist besonders auf die präzise Formulierung des Ziels zu achten, da unausgesprochene Erwartungen oder Annahmen nicht vorausgesetzt werden können [3]. Da Gedanken, Wünsche und Erwartungen des Gegenübers nicht bekannt sind, ist es notwendig, diese explizit zu erfragen. Nur so wird deutlich, welches Ziel verfolgt wird und welche Form der Unterstützung in der Coachingstunde gewünscht ist. Das Ziel sollte aus der Perspektive des Klienten formuliert werden, klar, aktiv und realistisch sein sowie in der Gegenwartsform beschrieben werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass äußere Rahmenbedingungen und andere Personen nicht direkt veränderbar sind, sondern der Fokus auf dem eigenen Handeln, Denken und Erleben liegt [3].

Bevor auf Fragetechniken eingegangen wird, ist es sinnvoll, die fünf Sinneskanäle zu betrachten, die im Coaching eine wichtige Rolle spielen. Das VAKOG-Modell beschreibt die visuellen, auditiven, kinästhetischen, olfaktorischen und gustatorischen Wahrnehmungen [10]. Diese Sinneskanäle beeinflussen, wie Klientinnen und Klienten ihre Erfahrungen wahrnehmen und zum Ausdruck bringen. Im Coaching ist es wichtig, diese Wahrnehmungsformen beim Gegenüber aufmerksam zu beobachten und durch gezielte Fragen aufzugreifen. Dabei geht es nicht nur um das Wahrnehmen verbaler Aussagen, sondern auch um nonverbale Signale. Dieses bewusste Wahrnehmen ist ein zentraler Bestandteil des aktiven Zuhörens. Aktives Zuhören zeigt sich durch echtes Interesse sowie eine offene und zugewandte Haltung. Zentrale Aussagen des Klienten werden aufgegriffen und in eigenen Worten zusammengefasst. Gefühle, Eindrücke und Stimmungen werden gespiegelt, ohne sie zu bewerten. Gleichzeitig werden diese Wahrnehmungen wertschätzend anerkannt, um Verständnis für die Situation des Klienten zu verdeutlichen [9].

Voraussetzung dafür ist eine professionelle innere Haltung, in der eigene Meinungen und Bewertungen bewusst zurückgestellt werden. Der Fokus liegt vollständig auf dem Anliegen und der Perspektive des Klienten. Ergänzend zum Spiegeln und Zusammenfassen gehört auch das positive Umdeuten von Aussagen zum aktiven Zuhören. Wahrgenommene Eindrücke können behutsam und wertfrei angesprochen werden. Dabei erfolgt keine Deutung, sondern eine offene Nachfrage. Ein Beispiel hierfür ist der Hinweis auf eine Veränderung der Stimme mit der anschließenden Frage, welche Bedeutung dies für den Klienten hat. [1] [3] [9] [10]

Das Sehen spielt im Coaching auch eine wichtige Rolle, da über Mimik, Gestik und Körperhaltung emotionale Reaktionen wahrgenommen werden können. Durch das behutsame Spiegeln von Körpersignalen kann dem Klienten die Möglichkeit eröffnet werden, einen besseren Zugang zu eigenen Gefühlen und tieferliegenden Themen zu entwickeln. Auch das auditive Wahrnehmen hat im Coaching eine große Bedeutung. Veränderungen in Stimmlage, Stimmfarbe oder Lautstärke können Hinweise darauf geben, wie Aussagen erlebt oder hervorgehoben werden. Die Bedeutung dieser Wahrnehmungen sollte jedoch nicht gedeutet werden. Stattdessen ist es wichtig, diese Beobachtungen offen anzusprechen und dem Klienten Raum zu geben, seine eigene Einschätzung mitzuteilen, um ein gemeinsames Verständnis zu fördern. [9]

¹ Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.

³ Inkonstellation, „Modul 2 -Grundlagen,“ 2025.

⁹ Inkonstellation, „Modul 3 -Fragen,“ 2025.

¹⁰ 02 02 2026. [Online]. Available: <https://nlp-zentrum-berlin.de/infothek/nlp-glossar/vakog>.

Im Folgenden wird näher auf Fragetechniken eingegangen. Dabei wird der Unterschied zwischen geschlossenen und offenen Fragen erläutert sowie deren jeweilige Wirkung auf den Klienten beschrieben.

Laut der Universität Leipzig ist der Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Fragen wie folgt:

„Es gibt zwei mögliche Arten der Fragestellung: offen und geschlossen. Bei offenen Fragen formuliert die befragte Person die Antwort eigenständig. Bei geschlossenen Fragen wählt die befragte Person ihre Antwort aus vorgegebenen Antwortkategorien oder kann schlicht mit Ja oder Nein antworten.“ [11]

Dieses Zitat verdeutlicht, dass der Denkraum und die Antwortmöglichkeiten bei geschlossenen Fragen stärker begrenzt sind. Im Coachingprozess gibt es Phasen, in denen geschlossene Fragen sinnvoll eingesetzt werden können, beispielsweise zur Klärung oder Strukturierung. In anderen Phasen ist es jedoch wichtig, offene Fragen zu stellen, um dem Klienten Raum zu geben, relevante Gedanken, Sichtweisen und Lösungsansätze frei zu entwickeln und zu formulieren. Dadurch wird eine neutrale Haltung gewahrt, und der Klient erhält die Möglichkeit, eigene Ideen und Perspektiven selbstständig zu entwickeln und weiterzuverfolgen.

Im Folgenden werden Beispiele für offene und geschlossene Fragen vorgestellt.

Im Coachingprozess werden dem Klienten zum Thema Ehekrise folgende Fragen gestellt:

Eine geschlossene Frage wäre z.B.:

„Befinden Sie sich aktuell in einer Phase, in der Sie Ihre Ehe als stark belastend erleben?“

Eine offene Frage wäre z.B.:

„Was genau erleben Sie in Ihrer Ehe im Moment als besonders herausfordernd oder belastend?“

Dieses Beispiel zeigt, wie unterschiedlich Fragen gestellt werden können. Durch die unterschiedliche Fragestellung können Klienten verschiedene Denkräume öffnen. Bei der geschlossenen Frage lässt sich als Klient ein schneller Soll-/Ist-Zustand herausfinden, wodurch eine schnelle Orientierung für den Coach möglich ist. Die Wirkung der Fragen kann jedoch sehr unterschiedlich sein: Bei der geschlossenen Frage fühlt sich der Klient möglicherweise dazu aufgefordert, ein kurzes Ja oder Nein zu geben. [9]

Die offene Frage „Was genau erleben Sie als besonders herausfordernd in Ihrer Ehe?“ regt den Klienten dazu an, die belastende Situation näher zu beleuchten, das persönliche Erleben bewusst zu erkunden und wahrzunehmen. Der Klient kann seine subjektive Sichtweise schildern, Zugang zu seinen tieferen Emotionen, Bedürfnissen und Mustern finden.

Als Coach geht es dabei darum, die individuelle Bedeutung der Herausforderung herauszufinden – zum Beispiel: Was bedeutet die Ehekrise für diese Person? Was wird konkret als belastend erlebt? Welche Aspekte spielen eine Rolle für die Herausforderung, der Klient kann selbst entsprechende Bereiche des Ehelebens aussuchen und ggf. ansprechen– Kommunikation, Nähe oder Distanz, Vertrauen, Rollenverteilung, äußere Belastungen wie Arbeit, Kinder oder Krankheiten?

⁹ Inkonstellation, „Modul 3- Fragen,“ 2025.

¹¹ 02 02 2026. [Online]. Available: <https://home.uni-leipzig.de/methodenportal/glossary/frage-offen-vs-geschlossen/>.

Durch diese offene Fragestellung kann der **Coach die Herausforderung und die Lebenssituation des Klienten besser verstehen** – einschließlich Emotionen, Gedanken, Bewertungen und unerfüllter Bedürfnisse. Offene Fragen bilden die Grundlage für wirksames Coaching. Wirksames Coaching bedeutet in diesem Zusammenhang, einen Ansatzpunkt für Veränderungen zu schaffen, vorschnelle Lösungsansätze zu vermeiden und die eigene Selbstreflexion der Klient:innen zu fördern. Im systemischen Coaching können unterschiedliche Fragetechniken eingesetzt werden. Dabei ist es wichtig, dass das Problem des Klienten oder der Klientin gewürdigt wird.

Durch die Beantwortung der Fragen kann der Coach nicht nur vorhandene Ressourcen entdecken und aktivieren, sondern diese auch im Coachingprozess gezielt spiegeln. Gleichzeitig ermöglichen bestimmte Fragetechniken, mögliche Zukunftsszenarien zu erkunden oder in der Vergangenheit nach ähnlichen Erfahrungen und eigenen Lösungswegen zu suchen. Auf diese Weise werden sowohl die Stärken des Klienten als auch Potenziale für Veränderungen sichtbar und nutzbar, wodurch wertvolle Kraftquellen für den Klienten entstehen.

Beispiele für Fragetechniken im systemischen Coaching sind:

- **Skalierungsfragen**
- **Hypothetische Fragen**
- **Metaphernfragen**
- **Zirkuläre Fragen**
- **Wunderfrage**
- **Verschlimmerungsfragen**

Im Folgenden werden die unterschiedlichen Fragetechniken näher erläutert.

Skalierungsfragen

Mit Skalierungsfragen können im Coaching der Ist- und der Soll-Zustand messbar gemacht werden. Sie ermöglichen, Unterschiede in verschiedenen Themenbereichen wie Klarheit, Gefühlen oder Entscheidungen bewusst zu machen. Gleichzeitig können Skalierungsfragen auch genutzt werden, um bereits erreichte Fortschritte während einer Coaching-Sitzung sichtbar zu machen. [9]

Besonders hilfreich sind diese Fragen beispielsweise bei der Ziel- und Auftragsklärung. Sie unterstützen aber auch in anderen Phasen des Coachingprozesses, um das Erleben des Klienten besser zu verstehen. So können Stärke, Intensität oder die „Farbe“ eines Gefühls wahrgenommen werden. Dabei entsteht ein Doppeleffekt: Der Klient reflektiert über seine Skala und gewinnt selbst Klarheit, während der Coach die Situation und Perspektive des Klienten besser nachvollziehen kann. [9]

Skalierungsfragen eignen sich zudem ideal, um die Schritte zum Ziel, das Verhalten und die Gefühle entlang der Zielerreichung greifbarer zu machen. Am Ende einer Sitzung können sie eingesetzt werden, um Veränderungen festzuhalten und sichtbar zu machen. [9]

Beispiele für Skalierungsfragen [9]:

- *Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 10 bedeutet, dass du dir ganz sicher bist, und 0, dass du dir völlig unsicher bist: Wo stehst du gerade in Bezug auf deine Klarheit?*
- *Auf einer Skala von 0 bis 10, wobei 10 „ganz intensiv“ bedeutet: Wie stark erlebst du dieses Gefühl gerade? Wo stehst du da?*
- *Woran würdest du erkennen, dass du von 5 auf 6 auf der Skala gekommen bist?*
- *Was würdest du konkret anders machen, wenn du dein Ziel und die Skala 7 erreicht hast?*

⁹ Inkonstellation, „Modul 3- Fragen,“ 2025.

Hypothetische Fragen

Mit hypothetischen Fragen wird der Klient eingeladen, in ein Gedankenspiel einzutreten. Diese Fragen dienen der Reflexion und regen zum Nachdenken an. Dabei wird der Verstand quasi „ausgeschaltet“, und es wird in eine mögliche zukünftige Situation oder Fiktion gegangen, in der ein bestimmtes Ereignis oder ein Wunsch eintritt. Anschließend wird der Klient nach seiner Reaktion auf diese Situation gefragt.

Beispiele für hypothetische Fragen sind [9]:

- *Mal angenommen, Sie erhalten morgen die Zusage für ein Haus – wie würden Sie reagieren?*
- *Stellen Sie sich vor, Sie melden sich morgen für einen Sportkurs an – was würde sich dadurch für Sie ändern?*

Im Anschluss lässt sich an dieser Stelle die Abgrenzung zur Wunderfrage erläutern.

Wunderfragen

Die Wunderfrage ist eine spezielle Form der hypothetischen Fragen. Der Fokus liegt dabei auf beobachtbaren Veränderungen und auf dem konkret gewünschten Ziel. Methodisch leitet der Coach den Klienten zu einem idealen Zukunftsszenario an. Gleichzeitig eignet sich diese Technik hervorragend, um bisherige Ressourcen sichtbar zu machen.

Im Gedankenspiel wird der Klient in eine fiktive Vorstellung versetzt. Ausgehend von einem realen Ereignis wird ein „Wunder“ beschrieben, das über Nacht geschehen ist, sodass die Herausforderung oder das Problem des Klienten nicht mehr existiert. Das Wunder wird dabei nicht vom Coach vorgegeben; vielmehr soll der Klient offen seine eigenen Gedanken und Vorstellungen einbringen.

Der Coach erkundet, wie sich die Außenwelt des Klienten verändert hat, wie der Klient selbst erkennt, dass sich etwas verändert hat, welche ersten Gedanken auftauchen und wie andere Menschen – insbesondere enge Bezugspersonen – reagieren und fühlen. Anschließend wird ein Vergleich zur Realität gezogen: Gab es ähnliche Erfahrungen bereits im Leben des Klienten?

Nach dem Gedankenspiel kehrt der Prozess in die Gegenwart zurück. Der Coach fragt offen, welche Erkenntnisse der Klient aus dem Gedankenspiel gewonnen hat und was konkret passieren müsste, damit ein solches „Wunder“ in der Realität möglich wäre. [12] [9]

Zirkuläre Fragen

Zirkuläre Fragen sollen eine neue Perspektive eröffnen und andere Handlungsmöglichkeiten sowie Sichtweisen aufzeigen. Durch diesen Perspektivwechsel wird das Problem abstrakter und kann von außen betrachtet werden. Der Coach kann dabei auch andere Personen einbeziehen, die dem Klienten nahestehen oder eine Rolle auf der „Lebensinsel“ des Klienten spielen. So lässt sich das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten, insbesondere bei emotionalen Herausforderungen oder Blockaden im Coaching. [9]

Beispiel:

Eine Person beginnt einen neuen Job. Sie möchte ihre neuen Aufgaben gut bewältigen, hat jedoch Schwierigkeiten, den Überblick zu behalten, und übt innerlichen Druck auf sich aus. Eine mögliche zirkuläre Frage wäre:

- *„Was würde deine beste Freundin oder dein bester Freund dir in dieser Situation raten?“*

⁹ Inkonstellation, „Modul 3- Fragen,“ 2025.

¹² Y. D. Steve de Shazer, „Mehr als ein Wunder: Die Kunst der lösungsorientierten Kurzzeittherapie,“ Carl-Auer Verlag GmbH, 2005, p. S. 70 ff.

Diese Frage ermöglicht es dem Klienten, die Situation aus einer Außenperspektive zu betrachten und neue Handlungsansätze zu erkennen.

Metaphernfragen

Metaphernfragen eignen sich hervorragend, um Probleme und Herausforderungen für den Coach besser sichtbar zu machen. Sie ermöglichen es, Gefühle in Bilder zu übersetzen, die schwer in Worte zu fassen sind, und fördern dadurch die Selbstreflexion des Klienten. Im Kern geht es darum, die Herausforderung aus einer anderen emotionalen Perspektive zu betrachten und auf einer tieferen Ebene zu verstehen.

Beispiel:

- *„Wenn Ihr aktueller Lebensabschnitt eine Reise wäre, wo würden Sie sich auf dieser Route gerade befinden?“*

Mit dieser Frage wird die Metapher der „Reise“ genutzt, um zu erkunden, an welchem Punkt der Klient sich aktuell befindet. Der Klient schildert seine Position, gibt Einblicke in seine Gefühle und beschreibt die konkrete Herausforderung. Dadurch erhält der Coach ein tieferes Verständnis für die Situation und die emotionale Welt des Klienten, während der Klient die Möglichkeit hat, seine eigene Situation präzise zu reflektieren.

Darüber hinaus können auch Metaphern, die der Klient selbst einbringt, sehr aufschlussreich sein. Wenn der Klient diese Metaphern näher beschreibt und ausführt, können weitere Gefühle, Gedanken und innere Bilder sichtbar werden, die das Verständnis der Herausforderung vertiefen und neue Perspektiven eröffnen. [9]

Verschlimmerungsfragen

Eine Verschlimmerungsfrage soll dem Klienten seine Handlungsmöglichkeiten aufzeigen. Manche Klienten fühlen sich, als hätten sie keine Wahl und befinden sich in einer Opferrolle. Durch die extreme, provokative Fragestellung kann ein Perspektivwechsel angeregt und neue Denkräume eröffnet werden.

Als Coach kann dadurch die Selbstwirksamkeit für den Klienten sichtbar werden. Die Frage kann den Klienten zum Schmunzeln bringen und ihm zeigen, dass die Situation vielleicht gar nicht so ausweglos ist. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, dass die Verschlimmerungsfrage negative Reaktionen auslöst, wenn der Klient die Frage nicht gut einordnen kann. Durch solche Fragen können bestehende Denk- und Bewertungsschemata unterbrochen werden. Da die Reaktionen schwer vorhersehbar sind, sollte die Frage sparsam eingesetzt werden. Sie kann Frustration, Angst oder Überforderung hervorrufen und den Prozess der Lösungsfindung stören. Ob die Frage passend ist, hängt vom Klienten, der Phase des Coachings und dem Thema ab.

Darüber hinaus gibt es bei Verschlimmerungsfragen einen Unterschied zwischen Ich-Perspektive und Außenperspektive.

Beispiele:

- *„Was wäre das Schlimmste, das passieren könnte?“*
- *„Wenn Sie in Konflikten niemals nachgeben würden – wie würde die Situation eskalieren?“*

Die erste Frage ist eine Worst-Case-Frage, die von außen auf die Situation blickt und überwiegend neutral aufgenommen wird. Die zweite Frage ist eine Verschlimmerungsfrage, die sehr sparsam und nur in bestimmten Coaching-Kontexten eingesetzt werden sollte. [9]

⁹ Inkonstellation, „Modul 3- Fragen“, 2025.

Das Fazit dieser Betrachtung zeigt, dass Fragen im Coaching von jedem Klienten unterschiedlich aufgenommen und verarbeitet werden. Als Coach können wir nicht im Voraus alle gewünschten Eigenschaften wie Empathie, Verständnis, Lösungsorientierung oder Vorausschau vollständig sicherstellen oder planen. Die Lebenswelt eines Menschen ist ein lebendiges System, das sich nicht vorhersehen oder steuern lässt. Deshalb ist es nicht möglich, die Lebensinsel eines Klienten vollständig zu erfassen oder fertige Lösungen für ihn zu entwickeln. Die Aufgabe als Coach besteht vielmehr darin, Klienten durch gezielte Fragetechniken zu unterstützen, für sich eigene Lösungen zu finden. Wir bieten Hilfe zur Selbsthilfe, indem wir Denkräume eröffnen, in denen neue Gedanken entstehen können. Empathie und Verständnis entwickeln sich vor allem dann, wenn wir uns neutral verhalten und den Klienten seine Lebensinsel immer wieder beschreiben lassen. So können wir Verbindungen zu seiner Sichtweise herstellen, ohne diese zu bewerten.

Dabei ist es wichtig, sich bewusst zu machen, dass wir nicht auf der Lebensinsel des Klienten leben. Wir tragen weder seine Erfahrungen noch die Konsequenzen möglicher Lösungswege. Unser Wissen über den Klienten – seine Umgebung, seinen Charakter und seine Geschichte – bleibt stets nur ein Ausschnitt. Diese Erkenntnis hilft, eine wertfreie und neutrale Haltung einzunehmen.

Auf dieser Grundlage kann ein offener Coachingprozess entstehen, der selbstbestimmt vom Klienten gestaltet wird. Je mehr eigene Meinungen, Ratschläge oder Bewertungen der Coach einbringt, desto stärker werden mögliche Denkräume eingeschränkt. Wirksames Coaching entsteht dort, wo der Coach begleitet, zuhört und fragt – und dem Klienten die Verantwortung für seine eigenen Lösungen überlässt. [1] [3] [9]

¹ Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.

³ Inkonstellation, „Modul 2 -Grundlagen,“ 2025.

⁹ Inkonstellation, „Modul 3- Fragen,“ 2025.

Literaturverzeichnis

- [1] Inkonstellation, „Modul 1- Inselmodell,“ 2025.
- [2] „DUDEN,“ [Online]. Available: <https://www.duden.de/rechtschreibung/neutral>. [Zugriff am 28.02.2026].
- [3] Inkonstellation, „Modul 2 - Grundlagen,“ 2025.
- [4] S. Radatz, „Beratung ohne Ratschlag,“ in *Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen*, Wolkersdorf, Österreich, literatur-vsm, Literatur-VSM e.U., 11. unveränderte Auflage 2023, p. 35.
- [5] S. Arnade, 02.02.2026. [Online]. Available: <https://www.teilhabeberatung.de/woerterbuch/selbstbestimmung>.
- [6] 02.02.2026. [Online]. Available: <https://www.selbstbestimmt-leben.de/index.php/selbstbestimmt-leben>.
- [7] U. Seiler-Puch, 02.02.2026. [Online]. Available: <https://gesundheitskompass-mittelhessen.de/1824-moegliche-auswirkung-von-fremdbestimmungsfremdregulation-/>.
- [8] S. Radatz, „Beratung ohne Ratschlag,“ in *Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen*, Wolkersdorf, Österreich, literatur-vsm, Literatur-VSM e.U., 11. Auflage unveränderte 2023, p. 34.
- [9] Inkonstellation, „Modul 3- Fragen,“ 2025.
- [10] 02.02.2026. [Online]. Available: <https://nlp-zentrum-berlin.de/infothek/nlp-glossar/vakog>.
- [11] 02.02.2026. [Online]. Available: <https://home.uni-leipzig.de/methodenportal/glossary/frage-offen-vs-geschlossen/>.
- [12] Y. D. Steve de Shazer, „Mehr als ein Wunder: Die Kunst der lösungsorientierten Kurzzeittherapie,“ Carl-Auer Verlag GmbH, 2005, p. S. 70 ff..