



Lösungsfokussierte Fragen für das zielorientierte Kundencoachinggespräch



Nutzen Sie die Fragen, um den Kunden zur Lösungsfindung zu coachen:

1. Fragen zur Ressourcenfreisetzung: Das Erreichte und Bestehende würdigen

- Was gefällt Ihnen derzeit an Ihrer Situation? Was läuft gut und funktioniert, und warum?
- Was sollte auf jeden Fall so bleiben (und warum)?
- Erinnern Sie sich an die folgende Situation ... aus Ihrer beruflichen/unternehmerischen Vergangenheit: Wie haben Sie das damals geschafft?

2. Fragen zur Zielklärung und Skalierung: Realistische und umsetzbare Ziele formulieren

- Welches Ziel haben Sie bezüglich ...?
- Wohin wollen Sie sich entwickeln?
- Was sollte sich Ihrer Meinung nach ändern (inwiefern)?
- Auf einer Skala von 1 (tritt keinesfalls ein) bis 10 (tritt auf jeden Fall ein): Für wie realistisch halten Sie Ihr Ziel?

3. Fragen zu Ausnahmesituationen: Ausnahmen nutzen

- Gibt es eine Situation, in der es Ihnen gelungen ist, für ... eine Lösung zu finden? Und was haben Sie dabei anders gemacht als sonst?
- Wie genau (mithilfe welcher Ressourcen) ist Ihnen das gelungen?
- Welche außergewöhnlichen Verhaltensweisen haben Ihnen dabei (inwiefern) geholfen?

4. Fragen zur Lösungsfindung: Wunderfrage

- Wo haben Sie schon einmal ein ähnliches Problem gehabt und erfolgreich bewältigt?
- Angenommen, Sie haben Ihr Ziel erreicht: Was ist dann anders für Sie?
- Woran würden Sie erkennen, dass Ihr Problem gelöst ist?
- Alternative – die sogenannte „Wunderfrage“ stellen: Malen Sie sich aus, es geschähe ein Wunder: Woran würden Sie das erkennen? Was wäre jetzt anders?